

Según los especialistas, el **e-commerce** consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.

Hoy por hoy, con la situación mundial Covid-19, han salido al mercado muchos formatos que tienen que ver con esta tendencia. En conversación con www.tuopinas.cl, el emprendedor Orlando Figueroa Ortiz, oriundo de la región interior de Valparaíso, nos cuenta cómo nace www.masquefrutos.cl, idea bajo el alero de las e-commerce que está desarrollando estrategias de venta en tiempos difíciles para los negocios.

Anuncio Patrocinado

Con reparto en más de 11 comunas de la región, Más que Frutos nace de la idea de dos emprendedores de la quinta región (Mauricio Fernández), quienes con un enfoque creativo están buscando potenciar un estilo de vida saludable y educativo en las personas.

Según Orlando Figueroa, socio fundador, “las ventajas de crear una tienda on line, tiene que ver con adaptarse a los cambios que están teniendo los consumidores, además de representar una forma mucho más amigable con el medio ambiente; también te cuida, porque no debes salir de casa. Los clientes con un par de clicks, eligen lo que quieren”.



WAM | PUBLICIDAD

AGENCIA DE PUBLICIDAD

-  **Impresiones**
-  **Manejo de redes sociales**
-  **Videos y fotografías profesionales**

 **Conversemos por WhatsApp**

The advertisement features a woman shouting into a megaphone against a dark, colorful background. The text is in Spanish, promoting WAM Publicidad's services in advertising, printing, social media management, and professional video and photography.



Sobre el equipo que compone www.masquefrutos.cl , Figueroa dice que “somos jóvenes comprometidos con el proyecto. Tenemos distintas áreas: administrativa, comercial y marketing, a cargo de social media y proyecciones comerciales; área de operaciones encargada de envasar, recibir y entregar los pedidos. Nos asesora una ingeniera en alimentos y somos la primera tienda en línea de frutos secos, con un chat a cargo de una nutricionista para generar una venta consultiva, la que orienta a las personas para que puedan comprar de mejor manera”.

Consultado sobre la estrategia, Figueroa prefiere hablar sobre la propuesta de valor, "que es vender calidad de vida, y el espíritu del equipo está enfocado a eso, desde que el cliente pide hasta que le llegan los productos. Buscamos por sobretodo fidelizar a quienes nos prefieren".

Respecto a las proyecciones, es enfático en señalar que "queremos apostar a la venta mayorista, llegar a la mayor cantidad de lugares con productos de calidad, y además, sumar nuevos productos atractivos. Queremos ser reconocidos a nivel nacional. Crecer es nuestra meta".

y tú, ¿qué opinas?