

## **Una historia de éxito. Más de 2000 empleos en tres años.**

Openlazarus, podría ser un claro ejemplo en las escuelas de negocios de lo que supone el éxito empresarial de los jóvenes emprendedores españoles, versus las grandes multinacionales extranjeras.

Hace 3 años, Brian Plano y Jesús Rubiella iniciaron con más ilusión que recursos, su andadura empresarial en una pequeño local en la provincia de Barcelona. Con el paso del tiempo, Openlazarus se ha convertido en la principal empresa española en ofrecer servicios de Dropshipping que básicamente consiste en un tipo de venta al por menor donde el minorista no guarda los bienes en su almacén (ni lo necesita), pero en cambio pasa el pedido del cliente y los detalles de envío al mayorista, quien entonces despacha las mercancías directamente al cliente. El minorista obtiene su beneficio en la diferencia entre el precio mayorista y el precio minorista sin tener que soportar gastos estructurales como naves, personal para logística, etc.

En la actualidad, la mejora de los servicios de logística y transporte en general, hacen posible este modelo de negocio, pues un pedido cursado hoy, puede estar entregado mañana en cualquier punto del país.

Openlazarus, con más de 1500 tiendas online en el mercado, se convierte en la empresa líder en ofrecer este tipo de servicios, en los que el mayorista se responsabiliza de las mercancías y de su envío y el dueño de la tienda online, se encarga solo de la atención al cliente y del posicionamiento y promoción del negocio

El mundo está cambiando y la red está revolucionando muchos conceptos, hasta hace poco impensables.

Pongamos un ejemplo: Marta decide montar una empresa de perfumería y cosmética pero no quiere abrir una tienda física, pues es consciente de que cada vez más, los consumidores compran por la red. Por otro lado, Marta no tiene conocimientos avanzados de informática. Openlazarus, le proporciona una tienda online totalmente personalizada (dominio, textos, colores, idiomas, control de stocks, facturación, etc) y además, le suministra una gama de proveedores concertados que le ofrecen 2000 referencias (colonias, cremas, champús, etc) en stock permanente. Cada vez que Marta recibe un pedido en su web, este es remitido al mayorista que se encarga de preparar

el producto y proceder a su envío al cliente final. Marta cobra la mercancía antes de ser enviada por cualquiera de los pagos autorizados (Paypal, Visa, transferencia, etc) y a su vez, ella procede a pagar al mayorista, quedándose el margen diferencial de cada venta.

Este modelo, permite generar empleo y crear empresas, con un riesgo bajo. El propietario del negocio online, puede ocupar el 100% de su tiempo y recursos en potenciar su negocio y no debe atender otras cuestiones como las compras o los stocks.

Grandes multinacionales están intentando posicionarse en nuestro país, pero en este caso, podemos decir con rotundidad que una empresa nacional, está marcando tendencia.

Como explica Brian Plano: “nuestro objetivo es seguir creciendo con paso firme y a partir del 2014 la intención del todo el equipo pasa por desembarcar en países vecinos como Portugal, Francia o Italia, pues estamos convencidos de tener una estructura tecnológica y logística absolutamente sólida. De manera directa o indirecta, podríamos decir que nuestro modelo creó más de 2000 empleos desde los inicios y esperamos seguir ayudando a emprendedores a montar su primer negocio, sin correr grandes riesgos”.

Datos de contacto: [Bplano@solingest.com](mailto:Bplano@solingest.com) Tel. 902 027 102