

Gestión Empresarial

Juanma Romero, Esther Romero y Miriam Romero Coautores del libro 'Vender en las plataformas digitales'

“El fracaso es una oportunidad para aprender y mejorar la próxima vez”

Begoña Ortega MADRID.

Vender en plataformas digitales muestra el proceso de montar una tienda y todos los problemas que acarrea hasta que un negocio está en pleno rendimiento. Un libro escrito por Juanma Romero, periodista, director y presentador del programa *Emprende* de RTVE, junto a sus hijas Esther y Miriam Romero basado en la experiencia personal de fracaso tras montar su primera tienda en Amazon y que cerraron por un problema inesperado.

¿El libro se centra en vender en Amazon o es útil también para cualquier plataforma digital?

J.R.: Este libro trata de explicar como vender en Amazon, qué es lo que se debe hacer y qué no. Nos hemos enfocado en nuestra propia experiencia en Amazon pero este libro es útil también para otras plataformas como Alibaba. Nosotros creamos una tienda de venta de mapas para rascar a través de Amazon pero nos salió mal, lo que nos ha permitido aprender, conocer todo el proceso y publicar este libro para evitar que otras personas fracasen al igual que nosotros

¿Por qué fracaso vuestra tienda?

E.R.: Nosotros creamos una tienda de venta de mapas pero salió mal. Compramos los mapas en China, con un dibujo y resulta que era un logotipo registrado por un hombre de Londres que protestó con toda la razón. Nos cerraron la tienda y nos juntamos en casa con 120 mapas en el pasillo. Esa experiencia es la que contamos en el libro y la que transmitimos para que la gente no se crea que esto es *jauja*, que hay que hacerlo con sensatez y sentido común.

¿Y qué lección personal habéis sacado de esta experiencia?

J.R.: No estoy encantado con haber fracasado pero sí que estoy encantado con que esta experiencia nos haya permitido sacar este libro. Además, cerrar la tienda no es un fracaso sino una oportunidad de hacerlo mejor la próxima vez. Al mismo tiempo esperamos que esto sirva de guía para tener una idea de cómo es el proceso de venta en plataformas digitales y que no debe hacer.

¿Cómo está estructurado el libro?

M.R.: Cada capítulo narra en una primera parte lo que hay que hacer seguido de un ejemplo práctico con



ALBERTO MARTÍN ESCUDERO

Experiencia:

“Haber fracasado nos ha permitido sacar este libro para enseñar a la gente qué se debe hacer”

Financiación:

“Con poco dinero se puede montar una tienda y así evitas arruinarte si algo sale mal”

Internacionalización:

“Para vender en el extranjero te debes adaptar a las peculiaridades de cada país”

nuestra experiencia. En los primeros capítulos se van a encontrar cómo montamos nuestra tienda, nuestra experiencia, nuestros aciertos, nuestros errores, cuáles son los pasos a seguir para montarla, lo que se debe hacer, lo que no y algunas recomendaciones como que no hay que invertir mucho dinero.

¿Planificar la cantidad de dinero que se invierte es un punto importante?

J.R.: Es un punto fundamental porque con poco dinero se puede montar una tienda porque les puede pasar como ha nosotros que nos ha salido mal pero no nos hemos arruinado. Hay mucha gente que monta una tienda, se gasta 100.000 o 200.000 euros y se arruina.

¿Qué otros consejos ofrece el libro?

M.R.: El libro enseña la importancia de utilizar palabras claves para posicionar los productos en las búsquedas de Amazon. Por ejemplo, en nuestra tienda de mapas para rascar utilizamos una descripción en Amazon con palabras claves. También enseña como ganar posi-

cionamiento consiguiendo el mayor número de comentarios positivos con 5 estrellas. Cuantos más comentarios positivos, más arriba estaremos en las búsquedas, pero lo que hay que evitar es tener cero comentarios porque eso te baja de posición en las búsquedas.

¿También abordáis la internacionalización de las empresas?

E.R.: El libro también aborda la internacionalización de una empresa a través de Amazon o con cualquier otra plataforma, pero, en concreto, Amazon te ofrece la venta a través de cinco mercados europeos por lo que hay que tener en cuenta las peculiaridades de otros países, la venta en los idiomas de cada país. Además, de este libro se extrae la idea de dedicación constante al cliente que requieren este tipo de plataformas. Esto se presenta como una oportunidad de negocio para personas que se dedican a la atención de personas dependientes, siempre y cuando encuentren un buen producto para vender; o para madres y padres que se dedican al cuidado

de los hijos y que quieren dedicar su tiempo libre en tener una tienda *online*. Además, vender a través de Amazon tiene otra ventaja que es que te permite hacerlo desde cualquier punto de España con las mismas ventajas y oportunidades que cualquier comercio de Madrid y Barcelona y se puede vender en España sólo o en cinco países europeos a la vez. Al final, se trata de que la gente entienda que es un nuevo modelo de negocio adaptado a los hábitos de consumo de comprar cada vez más a través del móvil.

¿Cómo está siendo la experiencia de escribir libros en familia?

E.R.: La experiencia está siendo muy bonita por haber escrito este libro, *Vender en las plataformas digitales*, y el anterior, *Carisma y Empatía*, entre los tres. Además, todo esto nos sirve para nuestra experiencia profesional enfocada a nuestros ámbitos específicos. Por ejemplo, mi hermana Miriam que se dedica a las redes sociales, se centra en la difusión de nuestro libro a través de las redes sociales.