La revolución de Compramos Tu Producto

Actualidad Empresarial | 27/09/2023 | 00:00

Diversos aspectos de la vida cotidiana, incluyendo los hábitos de compra y venta, han sido modificados por el avance de internet y de tecnologías digitales innovadoras y eficientes.

Pero, en un mercado que se vuelve cada vez más competitivo, vender productos nuevos puede convertirse en un verdadero desafío, sobre todo para los minoristas que, frecuentemente, deben destinar recursos a diversas formas de promoción sin que se produzca el retorno esperado.

En ese contexto surge Compramos Tu Producto, un revolucionario modelo que, como describe en su página web, “se especializa en la compra de productos nuevos y auténticos a vendedores profesionales en toda España”.

La empresa se compromete a ofrecer un servicio de máxima calidad a los minoristas y distribuidores locales, para contribuir a expandir su negocio y aumentar la comercialización.

Transformación del proceso de ventas

El modelo de negocio de Compramos Tu Producto supone una transformación en la manera en la que tradicionalmente los minoristas han concretado sus ventas con el comprador final, ya que la empresa paga directamente por los artículos que el vendedor quiere poner en el mercado.

El proceso consta de tres pasos. El primero implica el registro de tiendas en el sitio web, donde los negocios minoristas de España obtienen acceso a una lista de productos con los respectivos precios a los que Compramos Tu Producto está dispuesta a comprarlos.

El segundo paso ocurre cuando el minorista decide vender algún producto que aparezca en la lista publicada y la empresa procede a efectuar un pago inmediato.

El tercer paso se relaciona con la logística. CompramosTuProducto.com se encarga de recoger el producto en la ubicación seleccionada por la tienda en un plazo máximo de 24 horas. Por lo tanto, el vendedor no debe ocuparse ni del envío ni de complicadas preparaciones de empaquetado de la mercancía. El único requisito es ponerla en una caja de cartón.

Metodología sin costes adicionales ni comisiones

Esta metodología tiene la finalidad de que las tiendas y vendedores profesionales no se vean obligados a hacer promociones para poder concretar ventas y que puedan enfocarse en el ramo principal del negocio. Además, otra intención es evitar la acumulación de inventario.

La empresa destaca que su propósito es “cambiar la forma en que los minoristas gestionen sus inventarios en el futuro, permitiéndoles liberar capital rápidamente y concentrarse en su negocio principal”.

Y en ese sentido, la compañía remarca que no existen comisiones ocultas ni costes adicionales para los minoristas por registrarse en la plataforma ni por tener acceso a la lista de productos y precios, como tampoco por concretar las ventas.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/217860-la-revolucion-de-compramos-tu-producto.htm