



E-BUSINESS CLUB AYUDA A SUS DISTRIBUIDORES A LA DIGITALIZACIÓN DE SUS NEGOCIOS

Con la ayuda de Wanatop y dentro del programa E-Business Club, los distribuidores han podido participar en un programa de consultoría estratégica digital para transformar y optimizar la digitalización de sus negocios.

Zaragoza, 23 de junio de 2021.- A nadie le sorprende ya que, a causa de la pandemia, durante el 2020 la mayoría de las empresas del mundo tuvieron que acelerar la transformación digital de sus negocios. Debido a esta situación, Esprinet quiso posicionarse una vez más al lado de los distribuidores, en este caso de los que forman parte de E-Business Club y lanzar un programa de consultoría estratégica digital.

De la mano de Wanatop (www.wanatop.com) y en distintas reuniones con los clientes interesados se pudieron evaluar los distintos proyectos, establecer la estrategia y en muchos casos implantarlas para la consecución de los objetivos que inicialmente perseguían los clientes.

“Para nosotros ha sido un trabajo muy gratificante, poder trabajar con Esprinet y sus clientes en la mejora de sus negocios digitales. Detectar sus principales problemas y poderles guiar para conseguir sus objetivos es, sin duda, una labor que nos hace trabajar mano a mano con ellos, buscando siempre la mejor forma de enfocar los cambios. Encontrarnos con clientes dispuestos, cercanos y con ganas de colaborar y mejorar es siempre nuestra mejor recompensa” nos comenta **Carolina Iguaz**, Growth Manager de **Wanatop**.

CASOS DE ÉXITO

(Aunque han sido numerosos los clientes que han participado en esta iniciativa, reflejamos aquí varios ejemplos sobre la actividad llevada a cabo)

En el caso de **Infinituum**, como ellos mismos explican han destacado: *“la claridad de transmisión de conceptos para que hayamos podido entender su lenguaje digital es algo que agradecemos enormemente. Su implicación, sugerencias y*

líneas maestras en cuanto a estructurar la información y los contenidos, nos han parecido los puntos más destacables a la hora de afrontar este proyecto, ya que nos ha permitido acercarnos al objetivo que buscábamos y que nuestras sites expliquen y por supuesto vendan mejor nuestros servicios” comenta **Alberto Morláns de Infinituum**

“Desde Wanatop, en este caso en concreto quisimos trabajar la propuesta de valor, en la voz de la marca, beneficios de servicio y definición del cliente ideal y en consejos generales de redacción persuasiva para su página principal. Además, todo esto ha estado acompañado de un análisis de posicionamiento orgánico con cambios que se han implementado en la web de Infinituum” **Carolina Iguaz de Wanatop.**

En el caso de **Incopyme**, se estaba fallando en el posicionamiento en los buscadores y por lo tanto en la captación de nuevos clientes. *“Tras un análisis de nuestra web y de nuestra presencia en Google Ads, nos explicaron con detalle todas las mejoras necesarias, realizaron las modificaciones y conseguimos mejorar nuestro posicionamiento y en consecuencia, llegar a más clientes”* comenta **Francisco Cerrato**, Gerente de **Incopyme**

“Gracias a la auditoría SEO, nos dimos cuenta de que se enfrentaban a un descontrol de la indexación en Google, bloqueos y baja puntuación en rendimiento web, por lo que Google no estaba posicionando todos sus servicios. Además, sumamos una auditoría en Google Ads. Actualmente están realizando campañas publicitarias consiguiendo resultados, identificando errores y puntos de mejora que están ayudando a alcanzar sus objetivos” nos comenta **Silvia Barrero de Wanatop**

“Desde Esprinet consideramos que la digitalización es un factor clave para nuestros clientes y pensamos que sería una forma muy interesante de trabajar con ellos y desarrollar sus negocios y más en este aspecto tan relevante hoy en día. Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos, además teniendo en cuenta que no es un proceso que termine aquí, sino que sigue desarrollándose para la aplicación de todos los recursos y la formación que desde Wanatop se ha impartido a los clientes para el logro de sus objetivos de negocio. Hemos querido analizar cada caso en concreto para poder dar soluciones a medidas y nuestros clientes lo han valorado de forma muy positiva” afirma **Carlos Rodríguez**, Business Developer SMB Channel de **Esprinet Ibérica**

Además, el Grupo Esprinet a través de su división de Advanced Solutions, V-Valley está llevando a cabo distintas iniciativas relacionadas con los fondos europeos Next Generation, trasladando a sus distribuidores toda la información necesaria para la gestión de dichos fondos. Para más información se puede

consultar la información en el apartado V-Valley Academy de la web <https://www.v-valley.es/landings/nextgeneration/nextgeneration.html>

Sobre Wanatop:

Wanatop es una agencia de marketing digital española especializada en crecimiento de negocios digitales, a través de la estrategia, captación de tráfico y conversión. Fundada en 2014 en Zaragoza, donde está ubicada su sede, en la actualidad cuenta con un equipo de 30 especialistas en posicionamiento web, publicidad online, gestión de redes sociales, desarrollo, analítica, diseño y comunicación. Complementa esta especialización técnica con la coordinación de acciones a través de una estrategia global, que permite que se incorpore como departamento de marketing online externo a medianas y grandes empresas. La agencia es reconocida como Google Partner Premier, Facebook Preferred Marketing Partner y cuenta con la acreditación de Amazon Advertising.

Sobre Esprinet:

Esprinet ((PRT:IM – ISIN IT0003850929) con cerca de 1.600 empleados y 4.5 billones de euros de facturación en el 2020, es la compañía líder del sur de Europa (Italia, España y Portugal) de la distribución de Tecnología para la Información y Electrónica de consumo a resellers IT, VAR, Integradores de Sistemas, negocios especializados, retailers y portales de comercio electrónico, además de ser el cuarto distribuidor más grandes de Europa y entre los 10 primeros a nivel mundial. La Visión del Grupo es simplificar la vida a personas y organizaciones, ampliando y facilitando la distribución y el uso de la tecnología. *Enabling your tech experience* es el payoff que resume la evolución de la empresa en un verdadero hub de servicios tecnológicos que permite el uso de la tecnología.

El Grupo comercializa alrededor de 130.000 productos (PC, impresoras, accesorios, software, cloud, datacenter & ciberseguridad, smartphone, audio-video, TV, gaming, electrodomésticos y movilidad eléctrica) de más de 650 fabricantes a 31.000 revendedores de business y consumo a través de distintas modalidades de venta, self-service (plataforma de e-commerce best-in-class y negocios Cash & Carry) así como asistida (televenta y ingenieros de sistema de campo)

Además de brindar servicios de mayoristas tradicionales (bul breaking y crédito), Esprinet juega el papel de facilitador y simplificador del uso de la tecnología. Por ejemplo, el grupo ofrece una plataforma de comercio electrónico, llave en mano, a cientos de minoristas, la gestión in shop para mejorar el punto de venta, soluciones de pago y financiación especializada para la comunidad de revendedores ofreciendo también generación de demanda por parte de los usuarios finales y análisis del big data de los principales fabricantes y revendedores de tecnología, que externalizan cada vez más la actividad de marketing.

Servicios cloud, software de colaboración, sistemas de videoconferencia, infraestructura IT avanzada y soluciones de electrónica de consumo especializadas como electrodomésticos conectados o plataformas de gaming son las nuevas áreas de crecimiento y valor añadido que impulsan un mayor crecimiento futuro de los ingresos del sector, mientras que los servicios

logísticos y financieros, así como el modelo de "pago por uso", ofrecen crecientes oportunidad para la expansión de los márgenes.

La omnipresencia de la tecnología y la necesidad de formas más rápidas y sencillas de poner a disposición de las personas y las empresas tecnologías cada vez más complejas y diversificadas, allanan el camino para nuevas mejoras en los escenarios de la industria de distribución de tecnología.

Comunicado disponible en su www.esprinet.com

Para más información:

ESPRINET – DPTO MARKETING & COMUNICACIÓN

Isabel Arnal

e-mail: isabel.arnal@esprinet.com

Tel. +34 671 54 59 28;