

## **Los expertos de Fast Forward Sessions recomiendan la venta en plataformas digitales para la era post COVID**

**Los tres expertos que han participado esta mañana en el programa de formación digital gratuita "Fast Forward Sessions", han recomendado a pymes y profesionales utilizar los nuevos canales y plataformas digitales para vender sus productos y sus servicios en la llamada era post COVID**

El Director del EPDM en The Valley, Ramiro Sueiro, ha abierto esta nueva sesión retransmitida en streaming por <https://fastforwardsessions.es/>, explicando las posibilidades digitales existentes para la venta online en marketplaces, ecommerces o en whatsapp business, y aseguró que cualquier negocio, por pequeño que sea, puede encontrar en los canales y plataformas digitales una nueva fórmula de venta con una mínima inversión que garantice lo que definió como "un proyecto mínimo viable", para hacer frente a las restricciones de movilidad provocadas por la actual pandemia.

A continuación, la CEO de Dedika Technologies, Alicia Ortega, ha explicado las ventajas y los inconvenientes de un ecommerce (proyecto a medio plazo con inversión tecnológica pero con política propia de precios y promoción para competir en posicionamiento), y las de utilización de un Marketplace (rápido lanzamiento por la ausencia de inversión tecnológica, pero sujeto a la política de comisiones y a la guerra de precios de la propia plataforma).

Por último, el Profesor de ESADE, Mario Armas, ha demostrado el enorme crecimiento que están teniendo en la venta online los canales conversacionales como el Whatsapp Business ya que, como explicó, es una plataforma utilizada habitualmente por millones de usuarios que no requiere inversión en implementar un soporte frontal propio, aunque necesite una plataforma adicional que automatice la recepción y envío de los productos/servicios.

Tras las tres ponencias de 15 minutos, se ha desarrollado una mesa redonda entre los ponentes y los participantes que necesitaban resolver las dudas a través del chat habilitado en directo, y los que dejaron preguntas previas en la web.

Esta iniciativa impulsada por Vodafone desde 2015 cuenta con el patrocinio de Google, Western Digital, Bosch y Pymes Magazine, y la colaboración de Madrid Emprende, IEBS Business School, Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid, AEMME, Cámara de Comercio de Salamanca, AESCO Salamanca, Confederación Empresarios de Salamanca, ATA Autónomos, Confederación Regional Empresarial Extremeña, Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza, Universidad de Málaga, Link by UMA, Jóvenes Empresarios Región de Murcia, y Jóvenes Empresarios Vigo.

Hasta la fecha, Fast Forward Sessions ha impartido más de 2.000 horas de formación gratuita a más de 3000 PYMES y profesionales a través de sesiones presenciales y online de la mano de un centenar

de expertos de diferentes ámbitos.

**Datos de contacto:**

Showbranding

Fast Forward Sessions Feb/2021

961104121

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>