

Oscar Vega, profesor de ESIC crea Made in Me, los zapatos que siempre deseaste

En Made in Me fabrican los mejores zapatos del mundo: los que tú deseas, los que siempre deseaste. Para hacer realidad tus sueños, Made in Me pone a la disposición de sus clientes, una aplicación con la que podrán diseñar y comprar fácilmente sus zapatos. A través de artesanos que los fabrican exclusivamente para cada cliente, con todo el mimo del mundo y los materiales de la más alta calidad. ¿El resultado? unos zapatos únicos, con el mejor acabado y tan a la última como tú quieras.

Entrevistamos a Oscar Vega, Founder y CEO de Made in Me, actual profesor de CRM y Marketing Relacional, Directo y Digital, en grado y posgrado de ESIC, con más de 20 años trabajando en diferentes sectores como finanza, hoteles, tecnología y moda.

1. Después de más de 20 años trabajando en la gran empresa, ¿Qué es lo que te lleva emprender?

Además de las ganas de probar otro tipo de vida, lo que realmente más ha pesado a la hora de emprender es la necesidad de que mis decisiones tengan una repercusión directa en el devenir de la compañía. La gran empresa te aporta muchas cosas buenas, pero la capacidad que un empleado tiene, por muy arriba que esté en el organigrama, de influir en el día a día de la empresa es más limitada. En tu propia empresa cada minuto y cada acción cuenta, por lo que el margen de error es mucho más limitado. No es lo mismo ir en el avión que pilotar el avión.

2. ¿Qué consejos le darías a los alumnos y antiguos alumnos de la Escuela para que se animen a crear su propia empresa? ¿Cuáles son los principales factores, o habilidades que deben tener y trabajar para ponerlo en marcha?

Fundamentalmente un consejo: que crean en lo que van a hacer. Ante la eterna pregunta de si el emprendedor nace o se hace sólo tengo una respuesta, ponte manos a la obra. En estos momentos de emprendimiento por necesidad ante la falta de oportunidades laborales, me estoy encontrando con personas que lanzan su propia empresa sin estar convencidos del todo de lo que están haciendo.

Además, y sin que suene a tópico, es imprescindible la orientación real y apasionada hacia tus clientes, que muchos decimos que tenemos pero que no tantos lo llevan grabado a fuego. Si además somos polivalentes, multidisciplinares y tenemos algo de networking profesional y personal, mejor aún.

3. De la idea a la oportunidad. ¿Cómo nace Made in Me y qué ofrece diferente a competencia en este sector del calzado, además de la personalización?

Made in Me nace de la suma de dos fortalezas, el conocimiento de los socios del proyecto en lo que a Marketing y gestión de clientes se refiere, y el indudable liderazgo del sector del calzado español en el mundo. Nosotros partíamos de la base de que cada cliente es diferente y que hay que ajustar tus productos y servicios a cada uno de ellos. En ese momento decidimos que la mejor manera de acertar con nuestra oferta era poner a disposición de cada persona la posibilidad de que diseñase su propio par de zapatos. Este proyecto no va sólo de personalizar, sino de hacer realidad los sueños de quien siempre ha tenido un zapato en su mente, y que ahora puede conseguir que se lo fabriquen los artesanos más expertos, con los mejores materiales, utilizando el mejor simulador 3D de diseño del mercado y a un precio bastante accesible.

4. ¿Cómo crees que ser parte del profesorado de ESIC te ha ayudado en tu desarrollo empresarial? ¿Qué piensas de ESIC Emprendedores, la última iniciativa de la Escuela para impulsar el emprendimiento?

Nada, y reitero que nada de lo que yo hago en mi día a día como emprendedor difiere en lo más mínimo a lo que traslado en clase a mis alumnos: la obsesión por el cliente, la escucha activa a este 24x7 y el aprendizaje continuo sobre lo que me dicen para poder afinar lo más posible mi propuesta de valor hacia ellos.

Por otro lado, creo que ESIC Emprendedores es una iniciativa estupenda. Yo he tenido la suerte de poder lanzar un proyecto de forma más o menos independiente, pero hoy en día disponer de ayuda en términos de asesoramiento y formación para aquellos que quieren poner en marcha su idea es fundamental. Y si además tiene la garantía de ESIC, el éxito de la iniciativa está más que asegurado.

5. ¿Made in me comienza en territorio nacional, o vendéis también a nivel internacional? ¿Qué importancia le das a la internacionalización de vuestra marca por un lado, y al valor de marca española, artesanal por otro?

La fase de lanzamiento de Made in Me se ha producido en España, aunque no es menos cierto que el mercado natural de la empresa es el resto del mundo, ya que donde realmente se aprecia la calidad del calzado español es fuera de nuestro país. Hemos detectado que salvo muy contadas excepciones (Italia, Francia, ...) es difícil encontrar calzado artesanal de calidad y a un precio accesible fuera de España. Made in Me permite a través del uso de las nuevas tecnologías que personas que viven lejos de aquí y que no tienen esa posibilidad de acceder a calzado español hecho a mano, puedan diseñar sus propios zapatos y recibirlos gratuitamente en su casa unas semanas más tarde.

Made in Me, Shoes you have in Mind.

Para más información accede a www.madeinme.es

Datos de contacto:

ESIC

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>