

Qapla refuerza su apuesta por el mercado español participando en el E-Show Madrid

El ecommerce sigue en pleno auge en España, siendo el único país europeo en que las cifras siguen creciendo. La plataforma de envíos Qapla' prevé un crecimiento del 17% para el mercado español en el próximo año

El mercado español es toda una promesa para el ecommerce. "Se estima que la tasa de penetración prevista en el online para el 2025 será de un 14% " explica Roberto Fumarola, cofundador y CEO de la plataforma de envíos Qapla', que dentro de su apuesta por el mercado ibérico participa estos días en el E-SHOW en Madrid, una de las ferias más importantes del sector para Southern Europe.

"Asistimos al E-SHOW en línea con nuestra fuerte apuesta por el mercado español. Es un punto de encuentro inmejorable para dar a conocer todos los beneficios del marketing de seguimiento que podemos ofrecer desde Qapla' a los ecommerce españoles. Además, tendremos oportunidad de captar nuevos partnerships e interactuar con las marcas nacionales que ya confían en nosotros como: La Chinata, RAJA Pack o Interflora", explica Fumarola.

A pesar de las posibilidades del mercado, los expertos en ecommerce detectan carencias que han ido saliendo a la luz debido al auge de ventas de los últimos 3 años. El sector se ha tenido que enfrentar a grandes retos logísticos que no se han superado en absoluto: crisis de suministros chinos, el alza continuada del precio de los combustibles por la guerra en Ucrania y la situación laboral de los transportistas con la amenaza constante de huelgas dibuja un incierto panorama. Según la normativa europea de consumidores, el vendedor es responsable de la mercancía hasta que llega a manos del cliente final, por lo que los ecommerce se enfrentan a un importante reto para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

"Todavía a día de hoy, es muy frecuente dejar en manos de los transportistas las comunicaciones con el consumidor sobre los estados de seguimiento de los envíos" explica Fumarola "desde el principio vimos que esto era un error y desperdiciaba una oportunidad excepcional para fidelizar al cliente e inducir a nuevas compras."

Además, muchos ecommerce españoles siguen teniendo el reto de ser capaces de abrirse mercado en otros países. "Desde Qapla' podemos ayudarles a gestionarlo, ya que trabajamos con más de 160 agencias de transporte de todo el mundo." Añade Fumarola.

En la actualidad, Qapla' cuenta con un equipo de 14 personas capitaneado por la Country Manager, Cristina Massa, y prevé duplicarlo para el próximo año 2023. De ellos 4 personas están dedicadas al customer services y el resto al crecimiento y consolidación en nuestro mercado. "Queremos enfocarnos a sectores del ecommerce en pleno auge como: la moda, decoración, productos gourmet, electrónica, cosmética y parafarmacia, mascotas o training y deportes." Explica

Massa. "Somos conscientes que se va más rápido solos, pero que llegaremos más lejos acompañados; por eso estamos trabajando en colaboración con otras soluciones para eCommerce: tanto agencias como otras herramientas con las que nos podamos integrar. Actualmente contamos ya con las colaboraciones de algunas empresas como: Retail Rocket, Go Global o Salesupply, entre otras con quienes compartimos acciones, eventos y desarrollo empresarial."

Qapla es un sistema integrado que permite la gestión simultánea de una gran diversidad de operaciones relacionadas con la logística: rastreo de los envíos, asistencia al cliente y marketing fidelización. La plataforma conecta todos los CMS, Marketplaces con los sistemas de los transportistas y permite el rastreo de más de 160 transportistas; la impresión de albaranes y el envío de mensajes personalizados en la entrega al destinatario, que pueden a su vez redirigir a ofertas, consejos de compra u otros Call To Action aprovechando el gran interés del comprador y su alta tasa de apertura (70%).

Desde el comienzo los fundadores de Qapla se propusieron romper tabús del sector, para lo que desarrollaron un sistema propio de gestión que integra desde la impresión de etiquetas al marketing post envío, que les ha permitido trabajar con más de 580 ecommerce europeos y gestionar unos 7 millones de envíos maximizando la satisfacción del cliente en la fase crucial de la entrega.

Datos de contacto:

Marina
637249572

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

Categorías: [Marketing Madrid](#) [Logística](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>