

Internet abre nuevas oportunidades para los negocios tradicionales

En épocas de crisis aumenta el pesimismo para muchos negocios, pero también afloran nuevas oportunidades, sobretudo para los negocios tradicionales. Entrevistamos a Sandra, una emprendedora que ha dado un empujón a su negocio gracias a internet.

Hay leyendas urbanas donde se cree que los negocios tradicionales tienen cada vez menos futuro y que están desactualizados de la vida moderna y las nuevas tecnologías. Hoy sabremos que las cosas no son del todo así, y de hecho, tienen mucho más futuro que nunca.

Hace muchos años que Sandra trabaja en el negocio familiar situado en el municipio de Torroella de Montgrí. Se trata de una tienda de zapatos tradicional, donde venden todo tipo de zapatos de piel para hombre, mujer y niños... La gran mayoría son de marcas reconocidas y fabricadas en Cataluña y España.

Queremos saber cuáles han sido los pasos a seguir para Sandra y conocer un poco más de su actividad empresarial. Este mismo año ha dado el salto a Internet poniendo a la venta zapatillas a través de una tienda online propia: Poushoes.com, sin dejar de lado el trato, cercanía y calidad de su tienda física. Dos actividades perfectamente compatibles.

Por eso hoy entrevistaremos a Sandra Vilavedra, que nos ayudará a conocer muchos aspectos sobre su negocio y contestar muchas dudas que seguramente, tienen muchos emprendedores que están comenzando su actividad a través de Internet.

Buenos días Sandra, sobretudo enhorabuena por tu iniciativa y por dedicarnos tu tiempo para esta entrevista.

1. Nos gustaría saber, ¿por qué has hecho esto?

- Lo he hecho porque estoy segura de que este método es imprescindible en la actualidad. He pensado que de esta manera el comercio seguirá creciendo y que las nuevas tecnologías son y serán un gran avance para el desarrollo de las empresas y para el beneficio de esta.

De esta manera conseguiremos que todo lo que queramos comprar desde casa sea posible. Hoy en día, no somos nosotros los que vamos a la tienda a mirar productos y precios, sino que la tienda viene a casa a mostrarnos lo que tiene.

Esta es una gran oportunidad para todas aquellas personas que estén interesadas en crear su propio negocio y que estén dispuestas a poner una buena parte de voluntad.

Si lo que buscas son oportunidades, no dejes perder las que la vida te presenta y atrápalas con tus propias manos haciendo de ellas tu gran proyecto.

2. ¿Qué tuviste que hacer antes?

- Estudiar, trabajar, y poner la mano en el fuego. Todo esto se trata de tiempo y dedicación, son años de experiencia que he ido obteniendo al lado de grandes profesionales que se dedican en la creación de webs como su posicionamiento en la red.

No es un trabajo fácil, tienes que pasar horas y horas hasta que encuentras el modo de crear, promocionar e innovar. En este proyecto, cada detalle, por muy pequeño que sea, cuenta.

Es cosa de tener ganas y tener los recursos necesarios, siempre y cuando, te lo puedas permitir.

3. ¿Ha sido fácil?

- No hay nada fácil en esta vida, lo que cuenta, es que te guste lo que haces o lo que quieres hacer. De este modo, lo difícil no será una trampa, sino que se convertirá en algo sencillo y entretenido.

4. ¿Cuáles son tus expectativas?

- Que todo funcionará tal y como lo he planeado, debes ser optimistas con estos temas. Nunca se debe pensar negativamente antes de comenzar un negocio, ya que entonces, ¿de qué nos serviría seguir adelante si lo que tenemos en la cabeza es que la cosa no funcione? ¿No crees?

Si esto lo he sacado adelante, es porque tengo las ideas claras y sé lo que quiero conseguir y cómo conseguirlo. En esta vida todo es posible si haces que sea posible.

5. ¿Qué consejo nos daría?

- Que cualquier idea que os pase por la cabeza la debéis mantener intacta y tratar de mejorarla y de sacarle provecho.

También podríamos hacer una gran lista de las ideas y seleccionar las más adecuadas y las más cercanas a funcionar.

6. ¿Crees que el pequeño comercio ha muerto?

- Lo primero en lo que creo es en mi negocio, por lo tanto, estoy más que segura de que el comercio se mantiene vivo y llameante.

Lo que en estos momentos está en declinación es la economía, por lo tanto, todo se complica, pero siempre quedan frutos y semillas que pueden volver a ser plantadas y crecer con más fuerza en el futuro más próximo.

7. ¿Cómo ves la crisis?

- Como ya he comentado en la pregunta anterior, estamos viviendo en tiempos delicados, pero tenemos que seguir creciendo y viviendo de lo que la vida nos proporciona.

Debemos estar conscientes de lo que nos han dado en esta vida y mirar con optimismo lo que está por venir.

Estamos en tiempos de cambios y no por ello, debemos decir que los cambios que nos afectan son malos, sino que por el día de mañana tengamos la solución y sepamos cómo tratar con ellos, por si vuelve a ocurrir.

Datos de contacto:

invertiaWeb innova solutions

Nota de prensa publicada en: [17257](#)

Categorías: [Moda Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>