

LaMejorNaranja.com explicará las claves de su éxito en el sector del comercio electrónico

Alberto Fabra, Presidente de la Generalitat Valenciana, ha felicitado a la compañía por su reciente premio en el Ecommerce Award 2013

La empresa participa el próximo miércoles 12 de junio a las 18:30 en la mesa redonda sobre ecommerce que organiza el IEM Business School, con la colaboración de Kuombo, en el Espai Rambleta - Bulevar Sur esquina C/ de Pío IX (Sant Marcel·li)

Bajo el lema "Estás en ecommerce o no estás: Reflexiones sobre el comercio electrónico", en la primera de las mesas redondas en la que participará Luis Serra, CEO y Fundador de LaMejorNaranja.com, se debatirá sobre cómo y cuándo dar el paso en el ecommerce, las claves para obtener el éxito y los diferentes modelos de negocio que tienen cabida en este sector

LaMejorNaranja.com se ha alzado recientemente con el premio popular dentro de la categoría de alimentación en el Ecommerce Award 2013, un certamen de carácter anual que reconoce a los principales actores en el sector del comercio electrónico en España

VALENCIA (07.06.13). LaMejorNaranja.com, empresa especializada en la venta de cítricos por Internet, participará el próximo miércoles 12 de junio a las 18:30 en la mesa redonda sobre comercio electrónico que organiza el IEM Business School en el Espai Rambleta - Bulevar Sur esquina C/ de Pío IX (Sant Marcel·li). La empresa ha sido invitada para exponer su caso de éxito como la primera empresa que se centró en la venta de naranjas al cliente particular, con un incremento progresivo de los resultados año tras año, hasta situarse como la compañía líder en el sector de la venta de naranjas por Internet.

Bajo el lema "Estás en ecommerce o no estás: Reflexiones sobre el comercio electrónico", en la primera de las mesas redondas en la que participará Luis Serra, CEO y Fundador de LaMejorNaranja.com, se debatirá sobre cómo y cuándo dar el paso en el ecommerce, las claves para obtener el éxito y los diferentes modelos de negocio que tienen cabida en este sector. En el evento colabora Kuombo, empresa que busca el desarrollo de proyectos de comercio electrónico ofreciendo no solo asesoramiento y trabajo para la creación de una tienda online, si no integrándose en ella para hacerla crecer, y que han acompañado a LaMejorNaranja.com en la renovación de su imagen este último año.

LaMejorNaranja.com se ha alzado recientemente con el premio popular dentro de la categoría de alimentación en el Ecommerce Award 2013 con un total de 2.958 votos. Este certamen de carácter anual está destinado a reconocer los principales actores en el sector del comercio electrónico en España, premiando y estimulando tanto a pequeñas como grandes empresas que hayan destacado en el año anterior. Este reconocimiento ha supuesto un hito importante para la compañía que ha recibido estos días la felicitación de Alberto Fabra, Presidente de la Generalitat Valenciana, dándoles la enhorabuena por la confianza que los clientes han depositado con sus votos sobre la compañía.

A través del caso de éxito de Lamejornaranja.com, Luis Serra podrá ayudar a que otras empresas se conciencien de las múltiples ventajas que ofrece la red. Este año, además, han cumplido diez años llevando las naranjas con mejor sabor a todos los puntos de nuestro país y han ideado un gran número de novedades que han supuesto grandes ventajas para sus clientes. Entre ellas, se encuentran el salto a las redes sociales como Facebook o Twitter, así como una renovación en la imagen y la relación con sus usuarios. En esta nueva etapa, LaMejorNaranja.com ha ofertado también diferentes formas de compra para sus clientes, con diversos precios y cantidades, y continúa planeando nuevas alternativas para sorprender y hacer llegar sus cítricos cada vez a más hogares.

Cómo hacer los pedidos

El proceso de compra es muy sencillo y en 24 horas llega a su destino. Sólo hay que entrar en www.lamejornaranja.com, registrarse y hacer el pedido, que también puede realizarse por teléfono. A través de su web, LaMejorNaranja.com ofrece cinco variedades distintas que le permiten ofrecer sus servicios desde noviembre hasta junio.

En cuanto a los pedidos, la propia familia Serra aconseja a sus clientes la cantidad que necesitan, dependiendo de las personas a las que va dirigida; de esta manera, se puede optar por cajas de 5, 10 o 15 kilos. Además existe la posibilidad de realizar pedidos mixtos, variando el precio en función de las cantidades solicitadas de cada fruta (más información en http://www.lamejornaranja.com/pedido_precios.htm). En el precio también está incluido el transporte y el consumidor no tiene que pagar el servicio hasta que recibe la fruta y la prueba para convencerse de su delicioso sabor.

Sobre LaMejorNaranja.com

LaMejorNaranja.com nació en el año 2002 cuando Luis Serra y su familia decidieron comercializar y distribuir directamente las naranjas y mandarinas que cultivaban. Anteriormente se las vendían a un comerciante de fruta, que se encargaba de ponerlas en el mercado. Durante este proceso se dieron cuenta de que la fruta perdía calidad al recogerse antes de tiempo y verse sometida a los tratamientos para su conservación y coloración. Ahora y a través de su web, venden la fruta directamente y la ponen en la casa del cliente en 24 horas en cualquier punto de la Península.

Formas de comprar a través de LaMejorNaranja.com:

<http://www.lamejornaranja.com>
Teléfono: 962.97.85.46 y 900.901.106
pedidos@lamejornaranja.com

Datos de contacto:

DM Dima Comunicación
Agencia de Comunicación DM Dima
913866730

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

Categorías: [E-Commerce Premios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>