

Carmila ofrece gratuitamente a sus comerciantes el lanzamiento de su escaparate digital

En una situación actual complicada y donde la expansión de la Covid 19 está obligando a cerrar los centros comerciales en algunas comunidades autónomas, Carmila, fiel a su ADN comerciante, potencia la ayuda a las marcas que conforman su portfolio para que continúen desarrollando con éxito sus negocios

En este sentido, con el fin de que sus comerciantes puedan seguir conectando con sus clientes, al mismo tiempo que facilitan el acto de compra y, consecuentemente, la vida de los consumidores, Carmila ha lanzado un plan de apoyo digital a sus comerciantes para ayudarles a abrir una tienda digital asumiendo íntegramente los costes de lanzamiento a aquellos que lo soliciten antes de final de año a través de Néstor, el portal del comerciante de Carmila.

Con esta iniciativa, la inmobiliaria colabora con los retailers para que sus campañas de Navidad sean un éxito a pesar de que la situación no permita a los clientes acudir a las tiendas físicamente.

Para ello, Carmila apuesta por Shopify para ayudar a sus comerciantes a introducirse en el mundo digital. Un proceso desarrollado con Jim Collective y Fantasticfy, empresas socias oficiales de Shopify, para disfrutar de este un motor de comercio electrónico líder que les permite crear una tienda online sin necesidad de tener grandes conocimientos técnicos previos. De esta forma, todos los operadores de la inmobiliaria que estén interesados podrán empezar a vender sus productos de forma online en un tiempo récord utilizando sus diseños y su tecnología.

Asimismo, la compañía está llevando a cabo formaciones sobre este tipo de temáticas de la mano de la Doctora Retail, experta en marketing en el punto de venta y digital para ayudar a los comerciantes a mantenerse activos y ampliar sus conocimientos sobre las posibilidades de aunar los mundos on y off en sus negocios.

Con todo ello, Thomas Poitau, Responsable de Innovación de Carmila en España, recuerda que “desde Carmila queremos potenciar cada negocio de manera global y por ello nuestro objetivo es formar a los comerciantes para que ellos mismos sean capaces de desarrollar sus propios escaparates online”.

Además, durante los últimos meses, Carmila ha aumentado los servicios que ofrece a sus comerciantes dentro de todos sus centros comerciales para que puedan llegar a un mayor número de consumidores. De tal manera, la inmobiliaria lanza con sus comerciantes el servicio Drive, con el que los clientes podrán hacer su pedido por teléfono o Whatsapp y después acercarse a recogerlo en el aparcamiento del centro elegido sin necesidad de bajarse del coche, así como el servicio de entrega a domicilio o Click & Collect.

Datos de contacto:

Carmila

914 56 90 00

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Inmobiliaria](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>