



“Un proyecto e-business, desde la realización de una web corporativa hasta negocios más complejos o independientes, requieren de un análisis del modelo de negocio a desarrollar”



## EL PROYECTO

Merkatu Interactiva desarrolla servicios de consultoría estratégica en e-Business, desde la experiencia acumulada por las personas que componen esta empresa. Se definen como una consultora “atípica”, ya que su valor no se basa tanto en la metodología y en las herramientas estándar, sino en su experiencia en e-business en proyectos reales y propios, donde han sido y son promotores, gerentes,..., donde han vivido la realidad del e-business, con lo bueno y con lo malo.

El Presidente de @Merkatu, Peio Ruiz, nos cuenta que el proyecto nació “por una demanda de servicios de consultoría. Desde el año 1997, hemos trabajado en proyectos de comercio electrónico que han tenido cierto éxito, y gracias a esto, otras empresas y entidades nos empezaron a pedir asesoramiento en la puesta en marcha de nuevos negocios electrónicos”.

La experiencia acumulado a lo largo de 15 años lanzando y desarrollando proyectos de negocio permite a Merkatu identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que las Tecnologías pueden aportar a un negocio.

Apuestan por el software libre y el automantenimiento como una tendencia de democratización del saber, de compromiso con la libertad del cliente y de sobrevalorar, dentro de una idea de negocio relacionada con el e-Business, los componentes estratégicos sobre los puramente tecnológicos.



Peiro Ruiz comenta que el próximo objetivo de Merkatu es “expandir nuestro radio de acción comercial a otras zonas geográficas con Partners, acuerdos y alianzas”.

## VALORACIÓN DE HOSTALIA

“La valoración es buena. Se esmera en ofrecer un buen servicio al cliente y de manera profesional”, indica Peiro Ruiz.

## UN CONSEJO A EMPRENDEDORES

“Que además de tener la idea brillante o identificar el negocio apropiado, se esmeren en trabajar por conseguir los recursos necesarios para ponerla en marcha”, aconseja Peiro, indicando que “parece obvio, pero muchos emprendedores no le de dedican a este apartado el tiempo suficiente, y luego pasa lo que pasa. Y otro consejo, que lo importante no es lo que ocurre, si no lo que ellos hacen con aquello que ocurre”.

## MINITEST

PEIO RUIZ (@Merkatu)

Presidente de Merkatu Interactiva

- El 2012 será el año...

Las nuevas formas de comprar a distancia utilizando nuevos formatos (móvil, tablet, social-shopping etc.)



- Un evento:

CEBIT

- Un libro:

Macrotendencias (John Naisbitt)

- Una película:

'En busca de la felicidad'

- Una canción:

'Imagine' (John Lennon)

## CONTACTO



**Web:**

<http://merkatu.com/>

**e-mail:**

[info@merkatu.com](mailto:info@merkatu.com)

**Teléfono:**

944 478 116

