

NOTICIAS

LA DISTANCIA NO ES PROBLEMA



ActitudPro

La empresa de consultoría comercial, formación y selección ActitudPro ha desarrollado una solución tecnológica propia para ayudar a las empresas a superar las barreras físicas de la venta a distancia y realizar demostraciones digitales *in situ* de cualquier tipo de producto. Se trata de un plató digital, de fácil instalación, que permite recrear un espacio físico en el mundo virtual para vender a distancia. El denominado plató digital permite a las empresas realizar presentaciones digitales y demostraciones de productos y emitir las en directo a través de internet, con una gran calidad de imagen. La solución ha generado interés entre empresas fabricantes de mobiliario, moda o joyería, así como entre empresas fabricantes de componentes industriales que, debido a la situación actual de pandemia, no han podido asistir a ferias ni visitar físicamente a los clientes. Para estas empresas es imprescindible poder mostrar el producto desde todos sus ángulos y al máximo detalle a sus posibles clientes.

Como en una feria

“El plató digital es una solución muy interesante para aquellas empresas en las que la presentación en directo de sus productos es clave para garantizar las ventas, ya que permite que puedan ver al cliente a través de la pantalla y al mismo tiempo realizar la demostración del producto físico, con todo detalle, como si estuvieran cara a cara en una feria”, afirma Fede Martrat, socio director de Actitud Pro. La solución tecnológica también permite grabar en vídeo las demostraciones de producto y guardarlas en una plataforma para su posterior uso.

ActitudPro desarrolla un plató digital para ayudar a las empresas a superar las barreras físicas de la venta a distancia

EN BREVE

Esade BAN sigue invirtiendo

Esade BAN, la red de *business angels* de Esade Alumni, ha invertido 3.239.500 € durante este año académico 2019-2020 en 22 nuevos proyectos, lo cual representa un incremento del 38 % con respecto al curso anterior. La inversión media de cada inversor por proyecto durante dicho período se sitúa en 30.000 € y, por proyecto, en 150.000€. La red de inversores privados actúa como punto de encuentro entre los inversores que buscan oportunidades de inversión y los emprendedores con proyectos innovadores que necesitan financiación en sus etapas iniciales. Fundada en 2006, la red Esade BAN está formada por 230 inversores privados –en su mayoría, *business angels*, *family offices* y representantes de *venture capital*, *corporates* y grupos de inversión– y, en los últimos 14 años, ha invertido más de 37 millones de euros en 236 empresas.



Ronda de financiación, en directo

La *start-up* creada durante la cuarentena Social WoW, se plantea un nuevo reto: conseguir 300.000 euros de inversión en 21 días. Para ello, la agencia de marketing y digitalización para Pymes va a retransmitir cada paso que dan en su camino hasta conseguir cerrar la ronda de financiación. Siguiendo el firme código de transparencia, contarán todos los detalles, durante 21 días, en sus redes sociales con la intención de ayudar a otros emprendedores y transmitir ilusión y esperanza en un momento muy delicado para todos, explican.

Por una nueva longevidad

La *start-up* valenciana Rosita acaba de cerrar una ronda de financiación de 430.000 euros liderada por el fondo JME Ventures, junto a KFund, Seedcamp y NextVentures. La plataforma pretende retrasar los daños asociados al envejecimiento, aumentar la longevidad saludable y mantener la autonomía de los mayores al tiempo que se retrasa el momento de la dependencia. Rosita es una aplicación dirigida a personas de entre 60 y 80 años que quieren mejorar su calidad de vida para retrasar el riesgo de dependencia.

