

La EntreBICta

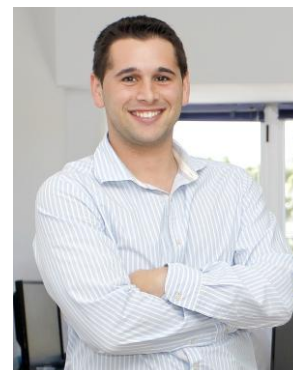
Empresario/Directivo Innovador de **BIC Euronova**



José Ferrer Velasco

Técnico Informático y máster en dirección de ventas (ESIC).

Socio Fundador y director en Solbyte Servicios Informáticos, empresa de BIC Euronova, y socio en HappyKlient SL. Solbyte es una empresa dedicada a ofrecer soluciones informáticas tales como desarrollo de software a medida, desarrollo y diseño web, marketing online y App móvil. Además, Solbyte cuenta con un software propio, Novatrans, implantando en más de 200 empresas de transporte, entre ellas Metro de Madrid.



Solbyte: @solbyte / Personal: @joseferrerv www.solbyte.com

El empresario, ¿nace o se hace?

El empresario se hace. Siempre es bueno que se nazca con aptitudes como inquietud, inconformismo, creatividad, optimismo o perseverancia. Pero cuando un emprendedor decide lanzarse se hace empresario poco a poco a través de la formación y experiencia que te da el día a día.

¿Qué valora más de sus clientes?

Lo que más valoro de los clientes es lo que aportan a la empresa constructivamente. Hay que estar muy atentos a las necesidades y consejos que nos plantean, porque son los que realmente van a validar nuestro trabajo. Lo mejor que le puede pasar a una empresa es que un cliente quede satisfecho con los resultados y repita, si nos ajustamos a lo que va necesitando tenemos el éxito garantizado.

Este año Solbyte ha aumentado sus ventas en un 25% respecto a 2011 ¿cuál es la fórmula para conseguir un incremento tan importante?

Tenemos un nicho de mercado, el sector del transporte, donde la especialización es fundamental. Personalizar el producto a los distintos requerimientos del cliente y redefinir el proceso comercial han sido aspectos clave para este aumento de ventas de nuestro software Novatrans. La prescripción y una buena estrategia en el marketing online se consolidaron como otros dos fuertes aliados durante este último año.

Solbyte ha iniciado su expansión por Latinoamérica, ¿qué tal la experiencia?

De momento muy positiva. Estamos empezando y supone un nuevo reto para este año y el próximo. Cada país es distinto y hay que ajustarse a su cultura y formas de trabajar, además de solventar trabas como la diferencia horaria, distancia, legislaciones distintas, etc.

Nos queda mucho que hacer, ahora estamos en plena búsqueda de socios tecnológicos en los distintos países de Latinoamérica. Creo que la elección del *partner* correcto es clave para el éxito en esta expansión.

¿Qué les aconsejaría a los empresarios que tienen la intención de introducirse en nuevos mercados?

Para entrar en nuevos mercados debes basarte en la especialización y ofrecer algo distinto e innovador. Mi consejo sería una buena formación previa y hacer muchos testeos, la realización de estas pequeñas pruebas y el estar muy atentos a la respuesta del mercado nos dará una idea del resultado que obtendremos.

De lo internacional a lo local, ¿qué proyectos tiene en nuestra ciudad o entorno más próximo?

Estamos inmersos en diferentes proyectos muy interesantes para empresas malagueñas. Uno de ellos

BIC Euronova, S.A. Centro Europeo de Empresas e Innovación de Málaga info@bic.es www.bic.es

es el desarrollo de un conjunto de aplicaciones móviles en plataformas Android e iOS que se gestiona a través de un panel de control en la web. Además, estamos creando distintas plataformas web para nuestros clientes con campañas de marketing online integrales.

Solbyte es el socio tecnológico de Happyklient, un proyecto que mide la satisfacción global del cliente en establecimientos y que verá la luz durante este verano. Como proyectos internos estamos ultimando mejoras en nuestro CRM Telemarketing, un software para la gestión de los clientes y equipo comercial adaptable a las necesidades de cada empresa.

Además, próximamente lanzaremos una aplicación móvil propia de geolocalización conectada con nuestro sistema Novatrans, dando la posibilidad de saber donde están los conductores y tener una comunicación directa con ellos.

Especialización y diversificación al mismo tiempo es más necesario que nunca, ¿cómo se combinan con éxito?

Suenan contradictorios pero ambos combinan perfectamente. Es necesario especializarse para ofrecer productos de calidad e innovadores para nichos de mercado concretos y la diversificación es buena por dos motivos: por un lado al tener otros productos o servicios podemos hacer ventas cruzadas a nuestros clientes, por otra parte, tal y como están las cosas, al diversificar no ponemos todos los huevos en el mismo cesto. Tener varias líneas de negocio nos hace más fuertes y se puede afrontar si un producto o servicio decae.

En resumen ¿cuáles están siendo las claves de Solbyte para sortear la crisis?

La combinación de muchas pequeñas acciones. Hemos aumentado nuestra cartera de servicios y productos, esto ha repercutido en unos ingresos extras por *cross-selling* aumentando la cuota de cliente.

También hemos notado la llegada de nuevos clientes por prescripción de otros, gracias a la realización de trabajos de calidad y la satisfacción general de nuestros clientes. Con respecto a los costes, se miden mucho más. En Solbyte el 80% de los gastos son en personal por lo que nuestro esfuerzo se ha enfocado en mejorar la productividad del equipo y mantenerlo en una formación continua.

A esto se suman las nuevas estrategias en el plan comercial, redefiniéndolo por completo, una mayor planificación e inversión de marketing online, y seguir trabajando en la mejora de productos (I+D).

Muy personal

Una película: “American History X”

Su actor o actriz: Edward Norton y Keira Knightley

Un pintor o cuadro: El Guernica de Picasso

La canción de su vida: *Somewhere I belong* de Linkin Park

Un libro: No podría quedarme solo con uno... De los mejores, por ejemplo, *El ocho*, *El alquimista*, *El médico* o *Pilares de la Tierra*.

Un destino o viaje que le haya marcado: Un viaje a Burgos y Aranda del Duero

Su rincón preferido de Málaga: La calle de la Alcazabilla con vistas al Teatro Romano y la Alcazaba

¿Dulce o salado? Salado, dulce o ambos. Depende del momento

¿Dónde nos llevaría a cenar esta noche y el qué? A Casa Emilio, en Arroyo de la Miel y comeríamos carne a la brasa con un buen vino.