

PLAN DE NEGOCIOS

Lentesplus: hacer negocios con un stock virtual

Esta firma generó un modelo de negocios que le permite tener cobertura

Lentesplus: hacer negocios con un stock virtual



MARTHA ELENA VIOLANTE

ENTREPRENEUR STAFF



APRIL 29, 2015

El internet ha abierto posibilidades a miles de comercios que necesitaban encontrar un espacio para sus tiendas virtuales como Amazon hasta pequeños grupos de comercios como Etsy, el e-commerce que nos permite consumir productos en el siglo 21. Un ejemplo de la versatilidad del comercio electrónico es el caso de lentes de contacto, [Lentesplus](#).

Este portal, producto del español Jaime Oriol y el colombiano Diego Mariño, nació con el propósito de permitir adquirir lentes de contacto y accesorios para la vista a precios más bajos y que no tenían disponibilidad constante.

“Basta con entrar a la página, ordenar lo que necesitas y el mismo día recibes tu compra en tu casa del país. Además, somos una tienda en línea que busca tener un gran impacto social. Por eso nuestro lema es ‘amor nace la vista’ para ayudar a personas con debilidad visual”, indicó Oriol.

Mariño y Oriol se conocieron mientras estudiaban una maestría en Estados Unidos y se dedicaban a ofrecer el [comercio electrónico](#), sobre todo en mercados latinoamericanos donde la penetración del comercio electrónico es menor.

La startup nació, como muchas otras, gracias a la inversión de los ahorros de los cofundadores. Arrancó operaciones en México en noviembre de 2014 luego de ganar el concurso Start

Entrepreneur

en Latinoamérica.

Lentesplus opera con un *stock* virtual en el cual el usuario puede elegir los productos que quiere comprar, ya sea con tarjeta de débito, crédito, en tiendas Oxxo, con depósitos bancarios, PayPal o incluso en efectivo.

El modelo de la empresa resulta muy interesante porque la tienda no tiene que manejar inventario, lo que supone un fuerte ahorro tanto para la tienda como para el cliente. De hecho, no tiene que abrir un local en cada estado.

Actualmente tiene más de cuatro mil clientes, de los cuales 70 por ciento se encuentran en línea.

De acuerdo con Oriol, el modelo de esta [tienda virtual](#) debe su éxito – diversas fuentes de ingresos – a que los lentes resultan más baratos que en otros lugares de compra, las entregas son más rápidas, ahorra tiempo en el tránsito vehicular y a que el cliente puede elegir qué quiere desde la comodidad de su hogar.

“Hace unos años un servicio como este no hubiera funcionado, pero hoy en día el mercado es más maduro. Es decir, los usuarios ya no temen comprar en línea tanto como antes lo hacían”, afirma Oriol.

Entrepreneur 360™ Conference ...

Join hundreds of industry innovators and business leaders in Long Beach, CA on November 16. Eai

