



PEDIDOS YA!

En un mundo que cada vez más funciona al ritmo de un clic las empresas deben dar respuestas instantáneas a sus clientes para mantenerse en el mercado.

Por Cecilia Pozzi



meses realizaremos una gira comercial por Buenos Aires, Chile, Puerto Rico e Israel" adelantaron.

Pero además en julio el Fondo Emprender y JCI Uruguay los distinguió como ganadores del concurso Emprendedores en la mira entre 44 empresas postuladas, donde también pudieron presentar avances del nuevo servicio Sphere Dc. "Creo que la clave que nos hizo ganar esta distinción es que ya estamos comercializando los servicios con una gran acogida del mercado" comenta Ruben.

Ahora están trabajando para Multiahorro optimizando sus negocios en la parte tecnológica y la idea es crecer con esta plataforma y mejorar el recurso humano.

La principal ventaja de llevar a la práctica una idea propia es la satisfacción personal, comenta Alvaro "por supuesto que la parte económica es un punto atractivo, pero en el largo plazo. Nosotros el primer año no tuvimos sueldo y ahora estamos por contratar diseñadores y programadores para ampliar el equipo ofreciendo espacios para que la gente crezca personal y profesionalmente".

El fenómeno del "delivery" o entrega a domicilio fue evolucionando vertiginosamente a medida que cambiaron los hábitos de consumo de las familias. Luego que se generalizó, la explosión de pedidos en las "horas pico" empezó a saturar las líneas telefónicas y generar malestar entre los clientes ansiosos que no logran comunicarse con sus "proveedores".

Fue así como tres jóvenes estudiantes de ORT detectaron esa oportunidad y desarrollaron una solución tecnológica para la gestión de pedidos, cuyo primer servicio fue PEDIDOSYA.

La plataforma ideada por Ariel Burschtin, Alvaro Garcia y Ruben Sosenkede busca optimizar los procesos logísticos de las empresas a través de Internet. Su primer servicio PEDIDOSYA simula una plaza de comidas en la web que permite ver de manera centralizada la oferta gastronómica y realizar pedidos de comida en línea.

Génesis de un gran acierto

La idea nació, a mediados de 2007 mientras

Ariel y Alvaro cursaban su especialización de gerencia y negocios de la Universidad ORT. "Se nos ocurrió la idea y nos gustó tanto que nos dio miedo que alguien la robara, entonces cuando tuvimos que pasar al frente a exponerla inventamos cualquier cosa" recuerda Álvaro.

Gracias al apoyo académico de la ORT y el económico del Ministerio de Industria y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación en octubre de ese mismo año ya estaban instalados en una oficina dedicándose exclusivamente al desarrollo de su emprendimiento. De un plan comercial de 90 empresas que visitaron en el lanzamiento, 40 se adhirieron de inmediato al servicio.

Traspassando fronteras

Este año el contacto con el ingeniero industrial chileno Juan Francisco Guarda promovió el enlace con la cadena Kentucky Fried Chicken de aquel país para la cual ya están trabajando. "Nuestra principal apuesta está claramente a nivel internacional donde vemos que tenemos una oportunidad de expansión prometedora. En los próximos

NUMEROS

- 4 personas trabajan en el equipo
- 40 restaurantes están adheridos en Uruguay
- 14 zonas están cubiertas por el delivery
- 250 pesos es el valor promedio de cada pedido
- 1 año estuvieron trabajando sin sueldo antes de despegar

Contacto:
Evolutiva - www.evolutivosoft.com
Andes 1293, Of. 708
Tels: 902 9778 - Cel. 099 802155