



Photo Credits: Showroomprive.

Showroomprive se abre al B2B y lanza su plataforma para empresas "SRP Services"

Por Jaime Martínez

24 jun 2021



Madrid – Con la intención de contribuir a impulsar el desarrollo de las marcas en el, cada vez más, tan competitivo como esperanzador medio digital, la compañía francesa Showroomprive acaba de lanzar "SRP Services". Una plataforma B2B a través de la que pondrá a disposición de todos sus socios comerciales y firmas que así lo deseen, toda su experiencia como compañía pionera del e-commerce en Europa. Una suma de conocimientos y de prácticas a las que les dará acceso, permitiéndoles beneficiarse de un completo servicio mediante el cual tendrán a su alcance desde un departamento de medios, a un estudio de producción de contenidos, servicios de consultoría, como no apoyo logístico, ayuda en materia de acciones de responsabilidad social corporativa (RSC) e incluso acceso a un nuevo marketplace, desarrollado en colaboración con Mirakl; compañía francesa de software especializada en soluciones para el ámbito del comercio electrónico.

“Basándonos en nuestra larga y rica experiencia en el mundo e-commerce, queríamos desarrollar una plataforma completa de servicios BtoB para ir aún más lejos, y así apoyar y acompañar a las marcas en todos los aspectos de su desarrollo”, nos explican Thierry Petit y David Dayan, cofundadores de Showroomprive, a través de unas declaraciones difundidas desde la propia compañía francesa. Ese es así pues “el sentido de SRP Services, que reúne soluciones a medida para marcas que buscan hacer crecer su negocio y su presencia online”. Una nueva plataforma, subrayan, con la que “nos estamos convirtiendo en el socio privilegiado de las marcas para impulsar su crecimiento, crear valor y promover un enfoque responsable”.



Photo Credits: Showroomprive.

Una oferta integral de soluciones a medida para empresas: desde servicios para la creación de contenidos digitales, a apoyo en materia de logística y de RSC

Tal y como nos detallan desde Showroomprive, con esta nueva “SRP Services” vienen a completar las soluciones de “venta privada online” directas al consumidor que desde la compañía venían ofertando a través de su plataforma y de su modelo de negocio original. Desde el cual ahora evolucionan, para presentarse como una compañía capaz de ofrecer una “oferta integral” de servicios para empresas, a través de los que aspiran a apoyar el desarrollo de sus socios comerciales a lo largo de toda y cada una de las fases y áreas vinculadas a sus respectivos modelos de venta online. Finalidad a la que tratarán de dar respuesta a través de un total de cinco grandes y diversas áreas de especialización: Media, Studios, Logistics, Marketplace e Impact.

Entrando a detallar los servicios para empresas que facilitarán a través de cada una de ellas, a través del departamento SRP Media el Grupo pondrá a disposición de sus socios comerciales y de las marcas sus estrategias en publicidad y en materia de análisis y de gestión de datos. Mientras tanto, a través del área SRP Studios la compañía ofrecerá a las distintas marcas los servicios propios de una agencia de contenidos, facilitando la producción de toda clase de material, entre los que se incluirán desde la elaboración de fichas de producto, a la creación de contenido audiovisual. En cuanto a SRP Logistics, gracias a sus cerca de 15 años como empresa pionera del e-commerce en Europa, Showroomprive dispone de una consolidada experiencia en la gestión de envíos y de su almacenaje, cuyas soluciones pondrá igualmente a disposición de sus marcas asociadas, a las que ayudará en “su transición logística” y les brindará “asesoramiento en sus desafíos de transporte y almacenaje”. Unos pilares todos ellos sobre los que las firmas deberán saber asentar sus modelos comerciales si es que aspiran a poder crecer a través del medio online.

Conscientes desde Showroomprive del determinante valor que a día de hoy juegan, más que nunca, las políticas en materia de responsabilidad social corporativa de las empresas a ojos de su público, la compañía también a dispuesto dentro de esta nueva plataforma el área SRP Impact. Una vía desde la que buscarán potenciar las acciones de “valor” de las marcas, tanto impulsando su asociación con distintas iniciativas en materia de sostenibilidad, como a través de operaciones concretas a través del medio online. Un canal en el que dará un mayor respaldo a cada una de sus marcas y socios comerciales, especialmente a aquellas que han decidido comenzar a vender sus artículos de manera online, brindándoles de soluciones específicas, de asesoramiento y garantizando su presencia a través de ese nuevo marketplace propio desarrollado en asociación con Mirakl.



Photo Credits: Showroomprive.