



## Dosier de prensa

**[www.mizocoytu.net](http://www.mizocoytu.net)**

Guadalajara, enero 2018

## Índice

---

- DESCRIPCIÓN
- TRAYECTORIA
- PRODUCTOS Y SERVICIOS
- ORGANIGRAMA
- DATOS DE CONTACTO
- LINKS DE INTERÉS

## Descripción

---

miZocoytu es una nueva plataforma de compra/venta online que pone en contacto a compradores y vendedores de productos de segunda mano o descatalogados en un ámbito local.

La plataforma nace en 2017 diseñada y gestionada por la agencia de publicidad **Mas Marketing** con el objetivo de hacerse un hueco en el mercado online de segunda mano, con un enfoque local.

Para ello **se ha creado un espacio online confortable, funcional y al mismo tiempo humano y cercano, con un toque local en el diseño**, diferenciándose de esta forma de aquellos competidores que ofrecen un espacio impersonal a una gran cantidad de usuarios, y que tienen una alta rotación de clientes.

**Las ventajas diferenciales de miZocoytu son:**

- **Ofrecer una página estéticamente más atractiva, sencilla y ligera que las existentes.**
- **Ofrecer cercanía y contacto real entre compradores y vendedores para romper la barrera de la desconfianza**, buscando su fidelización, una elevada permanencia y una baja rotación de clientes.
- **Ofrecer un nuevo canal de venta** para los comerciantes.

**Los usuarios de la plataforma** son fundamentalmente:

- **Particulares: personas entre 20 y 50 años que buscan un sitio en Internet donde poder obtener ingresos extra**, ganar espacio o evitar mudanzas engorrosas, así como comprar a precios de ganga.
- **Empresas: comercios situados en la provincia de Guadalajara que quieren dar salida a productos fuera de stock** almacenados en sus locales.

Los clientes a los que se dirige son particulares y empresas de Guadalajara capital y provincia para, más adelante, exportar la idea a otras provincias e incluso a otros países. [miZocoytu](#) es socio de CEOE/CEPYME Guadalajara y de FEDECO.

## Trayectoria

---

La idea de [miZocoytu](#) surge en noviembre de 2012 tras detectar en Guadalajara cierta desconfianza hacia el uso de plataformas online, sobre todo a la hora de materializar los pagos y las compras de productos de segunda mano para los que sí había una demanda y oferta reales.

Paralelamente, **se detectó también un nicho de mercado entre los comercios locales carentes de página web o tienda online** por no tener sus propietarios tiempo, formación suficiente o presupuesto para crearlas.

En su día la plataforma no se desarrolló y ahora, tras el éxito de Wallapop y tras analizar de nuevo el mercado y constatar la misma desconfianza y carencias, se ha revisado y actualizado el plan de negocio para lanzar la versión Beta de la plataforma en mayo de 2017 con el objetivo de hacerse un hueco en el mercado online de segunda mano con un enfoque local. En enero de 2018, una vez superada la fase beta y realizadas mejoras en la funcionalidad se lanza la versión definitiva.

Según el informe Total Retail 2016, elaborado por PwC, el mercado de comercio electrónico en España no ha alcanzado su punto de madurez. Los consumidores españoles todavía realizamos un uso muy limitado de internet para realizar compras y preferimos seguir utilizando la tienda física. Si atendemos a los hábitos de compra por Internet, el comportamiento de los consumidores españoles se asemeja a países como México y Sudáfrica por lo que **miZocoytu** tiene aquí una OPORTUNIDAD.

Del informe se desprende que la seguridad, o mejor dicho la percepción de inseguridad, puede ser uno de los factores que frena a los consumidores españoles. El planteamiento local de la plataforma, potenciando que vendedores y compradores se conozcan y tengan un encuentro físico, podrá romper esta barrera; con este motivo se ha pensado en ofrecer Puntos de Encuentro Confiable, PEC'S, en los que compradores y vendedores pueden quedar para realizar la compra/venta de sus productos con plena tranquilidad.

La accesibilidad a ofertas, la comodidad y el precio son las principales motivaciones de la compra on-line; en el caso de miZocoytu otra fuerte motivación es que internet sea el único medio de compra disponible en muchas poblaciones.

## Productos y servicios

---

Los servicios de miZocoytu están dirigidos a dos sectores:

### A PARTICULARES:

1. **Compraventa:** publicación de **productos de segunda mano (usados o sin usar) entre particulares.**

El uso de la plataforma será gratuito para vendedores y compradores con el único requisito de registrarse y proporcionar un correo electrónico de contacto.

**Puntos de Encuentro Confiable, PEC'S**, es decir lugares físicos que **miZocoytu** ha seleccionado para que compradores y vendedores puedan quedar y realizar la compra/venta con total tranquilidad; son bares y gasolineras que estarán identificados con un adhesivo en la puerta de acceso y dispondrán de una mesa con un display-contenedor donde los usuarios dejarán un registro de sus datos.

2. **Posicionamiento:** los vendedores podrán pagar para mejorar el posicionamiento de sus artículos y aumentar su visibilidad conforme a una tarifa disponible en la propia web.

3. **Garage Sales:** organización de **eventos orientados a personas que se mudan de casa o quieren obtener ingresos extra por los artículos acumulados en sus trasteros.**

El **Garage Sales** se puede organizar en un espacio que tenga disponible el cliente (su trastero, un garaje...) o se puede alquilar un local para realizarlo. El importe del alquiler lo pagará el cliente, pero **miZocoytu** le ayuda a encontrar el espacio.

También son posibles las ventas grupales, es decir, que varias personas se pongan de acuerdo para realizar el evento conjuntamente.

### A EMPRESAS:

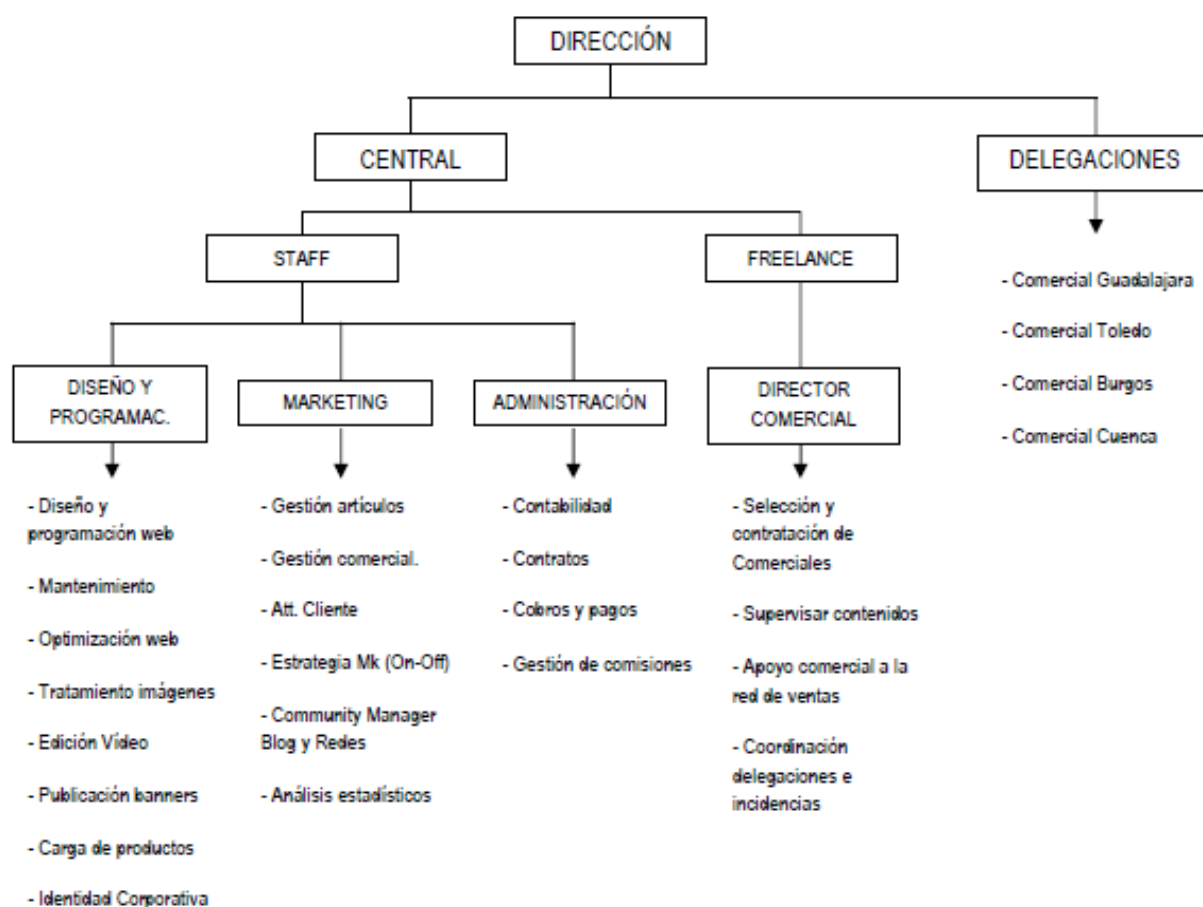
4. **Destockajes:** espacio dentro de la web para que las empresas expongan y vendan sus **productos descatalogados** durante dos semanas a cambio de una comisión sobre el volumen de mercancía publicada en la web y sobre las ventas reales. Los compradores abonarán los productos a través de la plataforma online e irán a recoger la mercancía al comercio, de modo que podrán comprobar el estado de los artículos y solicitar la devolución en ese momento y los comercios podrán aprovechar la venta cruzada de otros artículos.

5. **Escaparates:** espacios quincenales para que cualquier comercio muestre sus productos en la plataforma, sean o no descatalogados, sin opción de compra on-line.

6. **Espacios publicitarios:** espacio para publicación de **banners en la parte superior e inferior y en los laterales de la página**, tanto en la home como en cada una de las secciones, sean estáticos o dinámicos, activos (banners con link), o inactivos (banners sin link).

7. **Newsletters patrocinadas:** con contenidos temáticos y útiles para los usuarios **registrados** (consejos, ofertas, tendencias, novedades, etc.), que se envían por email; constan de 5 módulos de información que podrán ser patrocinados y **Patrocinio de Eventos** con presencia publicitaria en los mismos.

## Organigrama



## Datos de contacto

---

Ana López Calle

Teléfono: 949 22 43 09 -

Mail: [ana.lopez@mas-marketing.es](mailto:ana.lopez@mas-marketing.es)

## Links de interés

---

En la página web [www.mizocoytu.net](http://www.mizocoytu.net) se puede ver cómo funciona la plataforma.