

Caso de éxito: Bebitus, todo para tu bebé

by jhonsuarez on 23 Dic 2015

Hoy estamos con Laura Milán, Marketing Manager de Bebitus, la tienda online donde encontrarás todo lo que necesitas para tu bebé en un click.

Laura ¿Cuéntanos un poco qué es Bebitus?

Bebitus es la mayor tienda de productos para bebés del sur de Europa. Estamos presentes en España, Francia y Portugal y formamos parte de **windeln.de** (<http://www.windeln.de/>), el mayor e-commerce europeo del sector *babycare* que tiene presencia en 10 países. El modelo de negocio que nos ha llevado a ser los líderes del sector es que somos una **tienda 3x1** en la que los padres pueden encontrar los artículos de puericultura, parafarmacia y supermercado que necesitan sus bebés, desde un paquete de pañales a una cuna o una crema para la piel atópica. Actualmente ofrecemos más de 15.000 productos para bebés de las marcas líderes, gestionamos miles de pedidos diarios desde nuestro centro logístico y prevemos cerrar el año facturando 15 millones de euros.

¿Cómo y por qué elegiste PrestaShop?

Necesábamos una plataforma de comercio electrónico **sólida y probada** que nos permitiera empezar a vender rápidamente, pero que en el futuro también nos posibilitara ampliar nuestro e-commerce para incluir más productos y crear las tiendas de los diferentes países. Otro requisito era que la tienda online se pudiera **personalizar** totalmente con nuestra imagen de marca, un aspecto que cuidamos mucho. Pero lo más importante era que **la experiencia del comprador en la tienda** resultara fácil, agradable y sencilla, porque con más de 15.000 productos las búsquedas deben ser sencillas y eficientes. Tras valorar las diferentes opciones existentes en el mercado, elegimos a

PrestaShop por su enfoque abierto, su impresionante historial de tiendas online de todos los sectores en el mundo y las innovaciones que presenta constantemente para mantener esta plataforma a la vanguardia del comercio electrónico.

¿Cómo una empresa pasa de 0 a 15M de € de facturación? ¿Cuáles han sido los momentos claves de su desarrollo?

Bebitus nació en 2011 de la mano de Guillem Sanz, un exdirectivo de empresas como Privalia o Caprabo que detectó una necesidad insatisfecha en el mercado. Las madres y los padres que acaban de tener un bebé **no disponen de tiempo material para recorrer diferentes tiendas** comprando todo lo que necesita su pequeño: los pañales en el supermercado, la leche o las papillas en la farmacia, el cochecito en la tienda de puericultura, etc. Tampoco pueden dedicar horas a navegar por Internet buscando la mejor oferta. Así que decidió crear una tienda online donde pudieran comprar todo lo que necesitan al mejor precio con unos pocos clics desde casa. El pedido les llega a domicilio en 24 horas y ellos pueden dedicar el tiempo que ahorran a su bebé. Además, disfrutan de un surtido amplio y ventajas que no ofrece ninguna otra tienda, como un **descuento de 5 euros en su pedido** cada vez que compran pañales, para siempre.

La propuesta de Bebitus tuvo una acogida excelente desde el principio. En 2012 la tienda ya estaba consolidada en España, en 2013 recibió su primera ronda de financiación externa y en 2014 nos expandimos a Francia y Portugal. El último hito ha sido en 2015 y ha consistido en la **integración de Bebitus en windeln.de** como filial para el suroeste de Europa de este gran grupo de comercio electrónico. Mantenemos la misma marca y modelo de negocio, pero contamos con más recursos para conseguir nuestro objetivo, que es ser líderes en todos los mercados en los que estamos presentes. Nuestra sede sigue estando también en Barcelona, donde estamos creando un polo de desarrollo del e-commerce en el que trabajan más de 40 profesionales.

¿En qué partes del mundo vendes?

Estamos presentes en **España, Francia y Portugal** porque nuestro objetivo es ser los líderes en el mercado del suroeste de Europa, al igual que ya lo somos en España. Pensamos que el futuro del e-commerce pasa por ir más allá de las fronteras nacionales, que cada vez tienen menos sentido dentro de la Unión Europea. Conviene recordar que, según el Instituto Nacional de Estadística, **el 36 % de las compras online ya se realizan a otros países de la UE**. Es necesario buscar las afinidades culturales y sociales que pueden hacer que un e-commerce nacional funcione en otros países. En el caso de Francia y

Portugal, hemos tenido una acogida muy positiva desde el primer momento. Aunque la internacionalización de una tienda online siempre plantea retos, estamos muy satisfechos por los resultados obtenidos hasta ahora.

¿Qué consejos darías a una tienda que se lanza ahora?

Básicamente daría tres consejos. El primero es pensar **qué valor añadido puede ofrecer** su e-commerce a los consumidores, porque en España ya existen más de 85.000 tiendas online y la competencia cada vez es más dura. El segundo consejo es **cuidar mucho la logística**, porque muchos e-commerce fallan en este aspecto y eso repercute en la calidad del servicio. El tercer consejo es **apostar por una plataforma de comercio electrónico sólida**. Al principio todas parecen similares, pero cuando tu e-commerce empieza a crecer es cuando te das cuenta de las limitaciones que tienes si has elegido una solución que no está preparada para el futuro.

¿Algo más que quieran compartir?

Nos gustaría añadir que una parte importante de nuestro éxito se debe a que contamos con un socio de desarrollo web especialista en PrestaShop, que es la empresa **Webimpacto (<http://www.webimpacto.es/es/>)**. Dispone de un magnífico equipo de profesionales que nos han ayudado a sacar el mayor rendimiento de PrestaShop. Ya sea mediante las funciones estándar o los módulos a medida que desarrolla, Webimpacto siempre nos ayuda a implementar las últimas novedades en nuestras tiendas.

Visita la web: **www.bebitus.com (<http://bebitus.com/es/>)**

SHARE

f ([https://facebook.com/sharer/sharer.php?](https://facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)

[u=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe](https://facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)) **t** ([https://twitter.com/share?](https://twitter.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)

[url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe](https://twitter.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)) **G+** ([https://plus.google.com/share?](https://plus.google.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)

[url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe](https://plus.google.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)) **in** ([https://www.linkedin.com/shareArticle?](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe)

[mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.prestashop.com%2Fes%2Fblog%2Fcaso-de-exito-bebitus-todo-para-tu-bebe))

jhonsuarez

[Ver todas las entradas del blog de jhonsuarez → \(/es/blog/author/jhonsuarez\)](/es/blog/author/jhonsuarez)

Nuestras mejores historias, enviadas cada semana

Correo electrónico *

SUSCRIBIRSE



WeCommerce is better eCommerce

PRIMEROS PASOS

RECURSOS

AYUDA

ENCUENTRA A UN EXPERTO

HAZTE SOCIO

EMPRESA

SUSCRÍBETE AL BOLETÍN

Nombre *

Apellido(s) *

Correo electrónico *

SUBSCRIBE ►

SÍGUENOS



<http://www.prestashop.com/Indice/Inicio/Prestashop>



<http://www.prestashop.com/Indice/Inicio/Prestashop>

Español ▼

© Copyright 2007-2017 PrestaShop. Todos los derechos reservados.