

MINSAIT LANZA AL MERCADO UNA OFERTA INTEGRAL DE ACCESO ÁGIL A LA VENTA ONLINE BASADA EN SALESFORCE Y SU SUITE DE PAGOS ONESAIT PAYMENTS

- **La compañía lanza bajo la plataforma de Salesforce Commerce Cloud una modalidad de estrategia ágil e implementación en tiempo récord de su plataforma de comercio electrónico y la integra con su suite de pagos Onesait Payments, para ofrecer una propuesta única en el mercado que fortalece el posicionamiento online de comercios e industrias y promueve el negocio en la red en condiciones más eficientes**
- **La superación de la fase crítica de la pandemia del COVID-19, tras la expansión del virus, llevará a las compañías a fomentar sus canales online y activar otros recursos digitales propios que les permitan mejorar la relación directa con sus clientes**

Madrid, 13 de mayo de 2020.- Minsait, una compañía de Indra, refuerza su posicionamiento con Salesforce, líder global en CRM, para lanzar al mercado la implementación ágil de su plataforma de comercio electrónico Salesforce Commerce Cloud, que permite a todo tipo de industrias y comercios disponer, en solo ocho semanas, de un sistema de comercio electrónico de valor diferencial que les ayudará a incentivar las ventas digitales tras el COVID-19. La propuesta es una modalidad ágil, con funcionalidad-básica que, además, Minsait ha integrado con uno de sus productos de la suite de pagos Onesait Payments, especializada en los pagos online y única en el mercado, lo que la enriquece con una gestión de ventas, envíos y facturación mucho más rápida, integrada y segura.

De esta forma, la solución fortalece el posicionamiento online de los negocios con una plataforma tecnológica sólida y versátil, que permite a las empresas una gestión más dinámica de catálogos complejos, activar promociones rápidas y personalizadas, controlar multi-stock deslocalizados, integrarse con otros sistemas de gestión, facilitar los pagos centralizados y seguros, y simplificar la relación con los operadores logísticos, entre otras capacidades.

La solución beneficia tanto a los sectores más impactados por el confinamiento y el distanciamiento social, como a aquellos otros que, con el cambio de escenario motivado por el COVID-19, han reflexionado sobre la importancia de dotarse de mayores y mejores recursos digitales, pero también a quienes buscan fortalecer su apuesta online con plataformas más ágiles y potentes para aumentar su penetración en el canal.

“La competitividad hoy en el ecommerce no solo es precio, producto y conveniencia. La eficiencia operativa juega un papel crucial y es clave para triunfar online”, defiende María José Romero, directora de eCommerce y Digital Experience de Minsait, al tiempo que subraya cómo hoy, más que nunca, “es necesario tener una presencia online profesional, completa y con una experiencia de cliente diferencial”.

Grandes oportunidades para el comercio digital

Según datos de Minsait, antes de la crisis generada por el COVID-19, la facturación online del eCommerce se mantenía con un crecimiento sostenido del 25% anual, pero el Coronavirus ha disparado este indicador en muchos sectores, destacando el crecimiento en productos de consumo y alimentación. La situación de confinamiento provocada por la pandemia ha cambiado de forma radical las perspectivas de los modelos de compra a futuro. Un 20% de las personas que nunca habían hecho la compra online antes de la pandemia han comenzado ahora a hacerlo, derribando el principal muro para el crecimiento del canal digital: el desconocimiento y la falta de confianza.

Además la venta online «ha demostrado capacidad para atender a la población de riesgo que no lo usaba, como personas mayores o con discapacidad y eso supone incorporar un segmento de mercado hasta ahora prácticamente inexistente». “Ante este nuevo escenario no cabe duda que productores, distribuidores e intermediarios intensificarán su apuesta por la activación de canales digitales propios, dibujando escenario de oportunidades hasta ahora no exploradas en el mundo online”, concluye María José Romero.

Acerca de Minsait

Minsait, una compañía de Indra (www.minsait.com), es una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica. Minsait presenta un alto grado de especialización y conocimiento sectorial, que complementa con su alta capacidad para integrar el mundo core con el mundo digital, su liderazgo en innovación y en transformación digital y su flexibilidad. Con ello, enfoca su oferta en propuestas de valor de alto impacto, basadas en soluciones end-to-end, con una notable segmentación, lo que le permite alcanzar impactos tangibles para sus clientes en cada industria bajo un enfoque transformacional. Sus capacidades y su liderazgo se muestran en su oferta de productos, bajo la denominación Onesait, y su oferta transversal de servicios.

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios, con un enfoque end-to-end, de alto valor y con un elevado componente de innovación. A cierre del ejercicio 2019, Indra tuvo unos ingresos de 3.204 millones de euros, más de 49.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.