



## **PcComponentes se plantea ofrecer fulfillment propio para completar sus servicios a terceros**

La tienda online española PcComponentes analiza la viabilidad de ofrecer un servicio de fulfillment propio en un futuro próximo. El servicio complementaría su portfolio de actividades, que recientemente se amplió con el lanzamiento de un marketplace generalista, bautizado como Unilae, que va más allá de su oferta tradicional de bienes tecnológicos y electrodomésticos. “Actualmente, son los propios vendedores los que se encargan de gestionar la logística de sus envíos, aunque nosotros les ofrecemos soluciones de 3PL para facilitarles cuestiones derivadas de esta logística, como el almacenamiento, a través de partners con los que trabajamos y en los que confiamos plenamente”, ha aclarado el Ecommerce Manager de Unilae, David Morales.

Este nuevo marketplace generalista partirá en sus inicios con seis gamas de producto, como hogar y decoración, salud y belleza, deportes, moda, bricolaje y

juguetes y tecnología, aunque está previsto abrir nuevas categorías a lo largo del primer año, como mascotas, un corner gourmet y libros, entre otros. «Queremos ser el ecommerce generalista más humano de Europa, con un equipo cercano que atiende y asesora tanto a las tiendas como a los clientes», ha explicado David Morales (Unilae).

PcComponentes prevé alcanzar un volumen de negocio próximo a los 100 millones de euros en tres años, ayudándose de estrategias como la internacionalización, a través de la apertura de nuevos mercados europeos tales como Portugal, Alemania y Francia. “Siempre hemos tenido claro que uno de los objetivos principales de Unilae es abrir en los principales mercados europeos, es un reto ambicioso, y, por ello, España será nuestro foco durante el primer año, ya que nos permitirá obtener la información y las herramientas necesarias para dar los siguientes pasos”, ha concluido David Morales.

Además, con Unilae, la compañía volverá a apostar por que la mayoría de sus vendedores y proveedores, en un 90%, sean pymes españolas y ofrecerá la devolución del importe de los gastos de envío si el pedido llega fuera de plazo. El proyecto cuenta ya con 400 pymes españolas vendiendo en su web, con más de 250.000 referencias, aunque se prevé aumentar ambas cifras en 1.000 vendedores y proveedores, así como 500.000 productos durante el primer año.