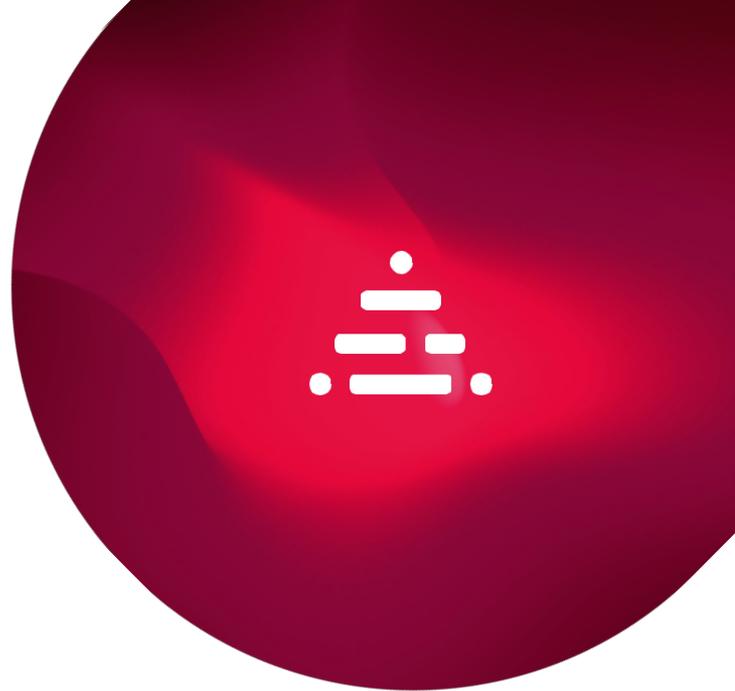
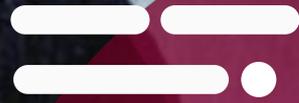


4 funerales y 1 boda para seleccionar el mejor partner tecnológico posible





Sobre Webimpecto



01

Sobre Webimpacto

01 15 años 100% Orientados al eCommerce

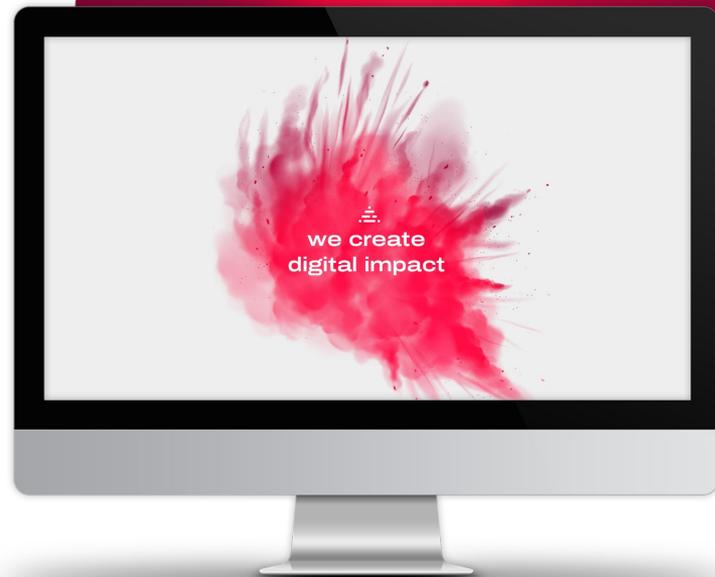
Nuestra trayectoria nos avala

02 Equipos Especializados

100 personas en los equipos de desarrollo tecnológico, adquisición (SEO, SEM, Marketplaces) recurrencia (Email MKT, APP MKT) Diseño & UX, Sistemas, SAC, ...

03 Conocimiento, Compromiso, Calidad

Tus recursos son los nuestros, intereses alineados, orientación al servicio





Ofrecemos múltiples **servicios** para ayudarte a crecer

APP Mobile

CRO

E-mail

SAC

SEM

Logística

Marketing

Tecnología

CRM

Social Ads

SEO

Estrategia

Nuestros servicios



Tecnología

Gestión de las prioridades tecnológicas para rentabilizar el eCommerce y reducir costes.



SEO

Gestión de las prioridades de posicionamiento orgánico con empresas de terceros.



PPC

Definición del presupuesto, CPA y ROAS, y gestión de la estrategia de marketing.



Marketing Automation

Estrategia de comunicación a clientes, segmentación y optimización del canal.



APP Marketing

Ejecución de acciones para la generación de tráfico vía App: tecnología APP4LESS.



Operaciones y Logística

Implementación de soluciones SGA Y Fulfillment



CRO

Análisis de las mejoras en el sitio web para aumentar la conversión en PC y móvil.



Omnicanalidad

Integración del online y offline en una experiencia única



P&L del canal

Establecemos los objetivos de negocio y elaboramos un plan para conseguirlos.



Nuestros servicios



Pentesting & infosec

Auditoría y remediación de exploits y vulnerabilidades



Sistemas / Hosting

Arquitectura, consultorías, alojamiento y administración de sistemas



Consultoría estratégica

Te acompañamos a definir la estrategia tecnológica, de surtido, pricing... para que tu negocio online escale



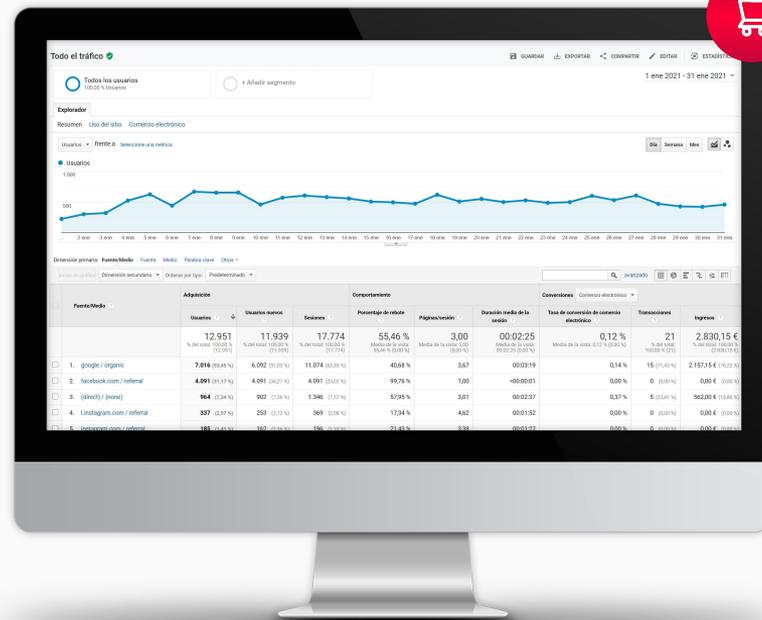
Full Commerce

Delega la completa gestión de tu canal online bajo un modelo 100% basado en el éxito.

Filosofía

¿Venderemos más?

- ¿Impacta al tráfico ?
- ¿Impacta a la conversión?
- ¿Impacta al AOV?
- ¿Impacta a los costes?



Confían en nosotros

TANTANFAN

HAAN



SCALEXTRIC

KENAY



Conforama
Donde todos encuentran su casa.



10XDIEZ

Atmósfera sport

tupadel.com



verdecora

atida
mifarma

Mobiprix



base:
Top Sport Shops

querol

Cafés
La MEXICANA®
Desde 1890

carethy

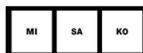
mascoterros

cooltra

GARCIADEPOU

MUROEXE

BROWNIE



KLING





**4 funerales y 1 boda
para seleccionar el
mejor partner
tecnológico posible**

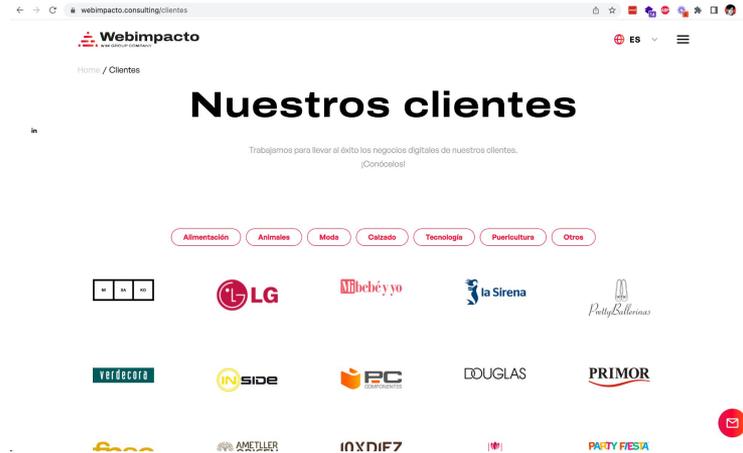
02



1er Funeral “Las Referencias”

Las Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio? Logos / “Titulitis”**



The screenshot shows a web browser displaying the 'webimpacto.consulting/clientes' page. The page features the Webimpacto logo and navigation menu at the top. The main heading is 'Nuestros clientes', followed by the text 'Trabajamos para llevar al éxito los negocios digitales de nuestros clientes. ¡Conócelos!'. Below this, there are several category buttons: Alimentación, Animales, Moda, Calzado, Tecnología, Puericultura, and Otros. The main content area displays a grid of logos for various clients, including: **la Sirena**, **la Sirena**, **Patty Sulleras**, **Verdeco**, **INside**, **PC COMPONENTES**, **DOUGLAS**, **PRIMOR**, **AMETTLER**, **INXDIF7**, and **PARTY FESTA**.

Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio?** Logos / Titulitis
- ¿Y si antes de casarnos hablamos con su(s) ex?



Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio? Logos / Titulitis**
- ¿Y si antes de casarnos hablamos con su(s) ex?



A new app called Stroovy aims to help users vet the people they meet on dating sites by reading and writing reviews based on their experience. The idea is similar to Lulu, the app that began as a way for women to rate and review men they dated. (Lulu transitioned to a more conventional dating app earlier this year.) May 4, 2016

<https://mashable.com> › Life › Sex, Dating & Relationships

There's another app for rating people — if they're using dating ...

Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio?** Logos / Titulitis
- ¿Y si antes de casarnos hablamos con su(s) ex?



[https://en.wikipedia.org › wiki › Lulu_\(app\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Lulu_(app)) ⋮

Lulu (app) - Wikipedia

Lulu (formerly **LuluVise**) is a mobile **app** formerly available for iOS and Android that allowed female users to make positive and negative evaluations of male ...

Founder: Alexandra Chong

Headquarters: **New York City, United States**

[History](#) · [Current features](#) · [Controversy](#)

Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio? Logos / Titulitis**
- ¿Y si antes de casarnos hablamos con su(s) ex?
- Procesos de selección de personal (*"A" method*)



Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio? Logos / Titulitis**
- ¿Y si antes de casarnos hablamos con su(s) ex?
- Procesos de selección de personal (*"A" method*)



THE INSTANT NEW YORK TIMES BESTSELLER

SOLVE YOUR #1 PROBLEM

"Knowing what to do is not the major challenge faced by executives—finding who to do it is! Here's great advice for a talent-hungry world."
—MARSHALL GOLDSMITH, author of What Got You Here Won't Get You There

Who

THE A METHOD FOR HIRING

GEOFF SMART AND RANDY STREET

ghSMART

Referencias

- ¿Basta con mirar el **portfolio**? **Logos / Titulitis**
- ¿Y si antes de casarnos **hablamos** con su(s) ex?
- Procesos de **selección** de personal (*"A" method*)
- **Track record** (fuera de la tecnología podemos pedir KPIs)



Conclusiones

- Pide **referencias**
- Busca tus **propias referencias**
- Levanta el **teléfono**
- Comprueba **comparables** (sector, tamaño, tráfico)





2o Funeral “¿Vago o partidazo?”



02

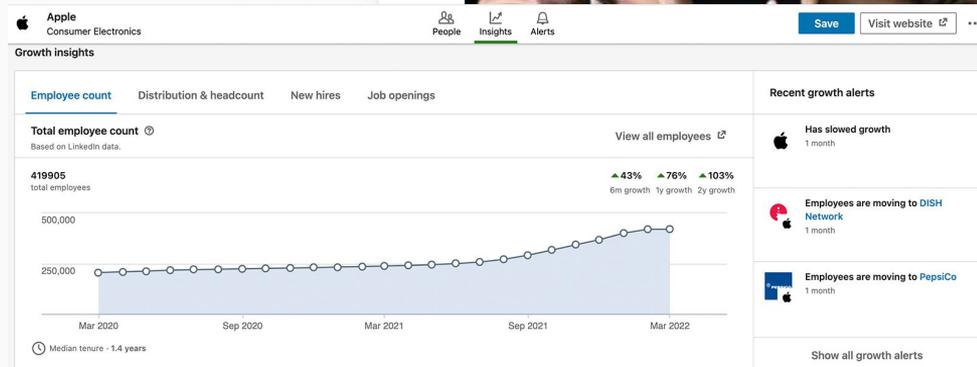
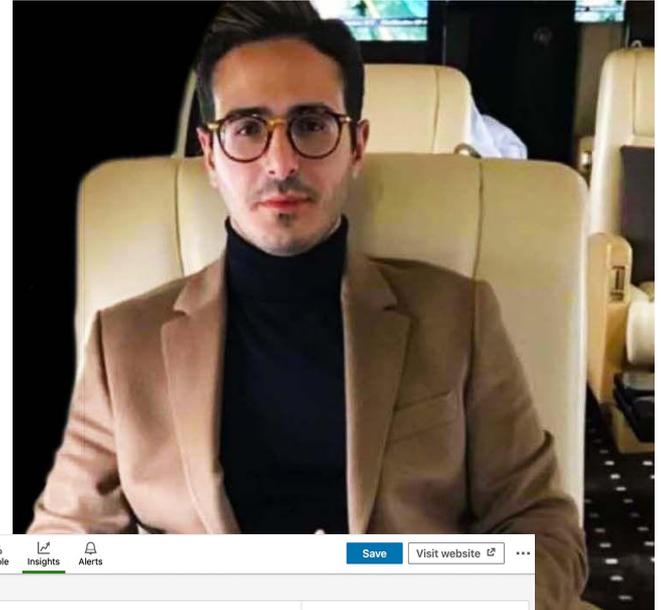
¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo



¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo



¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa **rentable**?
- ¿Nos montamos en un barco que **flota o se hunde**?



¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa rentable?
- ¿Nos montamos en un barco que flota o se hunde?



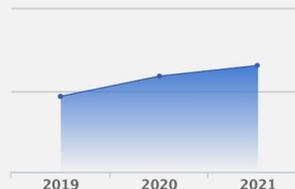
✓ CIF: B45814670

☰ Grupo Sector: Comunicaciones

👤 Cargos: Encontrados 6 cargos en esta empresa [Ver cargos de Empresa](#)

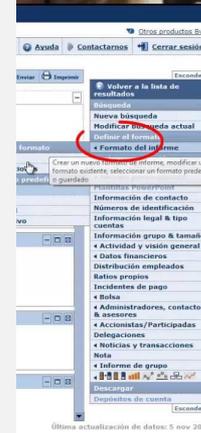
Rango de Ventas: Entre 3 y 6 millones €
[Ver Ventas de la empresa](#)

Evolución de las ventas



Número de empleados: 94 (año 2022)

Estructura Corporativa - Participaciones: SI



¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa **rentable**?
- ¿Nos montamos en un barco que **flota o se hunde**?



✓ CIF: B45814670

☰ Grupo Sector: Comunicaciones

👤 Cargos: Encontrados 6 cargos en esta

Annual Profit & Loss

	31-Dec-2020	31-Dec-2019	31-Dec-2018
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months
Filed Currency	EUR	EUR	EUR
Exchange Rate	0.877651	0.89325	0.8465
Consolidated	No	No	No
Net sales	3.6	2.8	2.4
Gross profit	3.6	2.8	2.4
Total payroll costs	1.7	1.6	1.1
Depreciation and amortization	0.0	0.0	0.0
Total operating costs	3.0	2.6	2.1
Net operating income	0.6	0.2	0.3
Total financial income	0.0	0.0	0.0
Profit before tax	0.6	0.2	0.3
Corporation Tax	0.2	0.1	0.1
Profit after tax	0.4	0.2	0.2
Net profit	0.4	0.2	0.2

Estructura Corporativa -
Participaciones: SI



Última actualización de datos: 2 nov 2021

¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa **rentable**?
- ¿Nos montamos en un barco que **flota o se hunde**?



✓ CIF: B45814670

☰ Grupo Sector: Comunicaciones

👤 Cargos: [Encontrados 6 cargos en esta](#)

Annual Profit & Loss

	31-Dec-2020	31-Dec-2019	31-Dec-2018	31-Dec-2017	12 Months
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months	12 Months	EUR
Filed Currency	EUR	EUR	EUR	EUR	0.8465
Exchange Rate	0.89325	0.8465	0.887569		No
Consolidated	No	No	No		2.4
Net sales	1.5	1.2	0.8		2.4
Gross profit	0.9	0.7	0.6		1.1
Total payroll costs	0.4	0.4	0.3		0.0
Depreciation and amortization					2.1
Total operating costs	0.8	0.7	0.6		0.3
Net operating income	0.1	0.0	0.0		0.0
Total financial income	-	-	0.0		0.0
Profit before tax	0.1	0.0	0.0		0.3
Corporation Tax	0.0	0.0	0.0		0.1
Profit after tax	0.1	0.0	0.0		0.2
Net profit	0.1	0.0	0.0		

>1 año sin presentar cuentas !

Estructura Corporativa -
Participaciones: SI



Última actualización de datos: 6 nov 2017

¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa **rentable**?
- ¿Nos montamos en un barco que **flota o se hunde**?



✓ CIF: B45814670

☰ Grupo Sector: Comunicaciones

👤 Cargos: [Encontrados 6 cargos en esta](#)

Annual Profit & Loss

	31-Dec-2020	31-Dec-2019	31-Dec-2018
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months
Filed Currency	EUR	EUR	EUR
Exchange Rate	0.877651	0.89325	0.8465
Consolidated	No	No	No
Net sales	1.0	0.8	1.0
Gross profit	0.8	0.7	0.6
Total payroll costs	0.6	0.5	0.5
Depreciation and amortization	0.0	0.0	0.0
Total operating costs	0.8	0.6	0.6
Net operating income	0.0	0.0	0.0
Profit before tax	0.0	0.0	0.0
Corporation Tax	0.0	0.0	0.0
Profit after tax	0.0	0.0	0.0
Net profit	0.0	0.0	0.0

3 años estancados

Nunca han sido rentables

¿Vago o partidazo?

- Antigüedad, tamaño y evolución del equipo
- ¿Es una empresa **rentable**?
- ¿Nos montamos en un barco que **flota o se hunde**?



✓ CIF: B45814670

☰ Grupo Sector: Comunicaciones

👤 Cargos: Encontrados 6 cargos en esta

Annual Profit & Loss

	31-Dec-2020	31-Dec-2019	31-Dec-2018
Period Length	12 Months	12 Months	12 Months
Filed Currency	EUR	EUR	EUR
Exchange Rate	0.877651	0.89325	0.8465
Consolidated	No	No	No
Net sales	3.6	2.8	2.4
Gross profit	3.6	2.8	2.4
Total payroll costs	1.7	1.6	1.1
Depreciation and amortization	0.0	0.0	0.0
Total operating costs	3.0	2.6	2.1
Net operating income	0.6	0.2	0.3
Total financial income	0.0	0.0	0.0
Profit before tax	0.6	0.2	0.3
Corporation Tax	0.2	0.1	0.1
Profit after tax	0.4	0.2	0.2
Net profit	0.4	0.2	0.2

Estructura Corporativa -
Participaciones: SI



Última actualización de datos: 5 nov 2021

Conclusiones

- Necesitamos tener **partners rentables**
- Necesitamos tener partners con **éxito real** y no aparente
- Ilustra la **calidad** del partner
- Es una forma de **mitigar riesgos** (financieros y operativos)





3er Funeral

“¿Tienes tiempo para mí?”

La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?



La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?



406				
407	GENERAL SETTINGS	102		
408	DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280		
409	INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218		
410	SEO, WPO, MKT	180		
411	FUNCIONALIDADES	120		
412	APP	22		
413	INTERNACIONALIZACIÓN	80		
414	FUNCIONALIDADES B2B	43		
415	FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44		
416	FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56		
417	SAC & HELPDESK FASE 1	15		
418	RMA	23		
419	CDP LOYALTY ENGINE	120		
420				
421		TOTAL	1303	
422				
423				
424				

La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?



1300/160/0,8/3 pax ≈ 4 meses

3 pax / 8 headcount ≈ 40% cap

406				
407		GENERAL SETTINGS	102	
408		DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
409		INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
410		SEO, WPO, MKT	180	
411		FUNCIONALIDADES	120	
412		APP	22	
413		INTERNACIONALIZACIÓN	80	
414		FUNCIONALIDADES B2B	43	
415		FUNCIONALIDADES OMNISCANAL ON -> OFF	44	
416		FUNCIONALIDADES OMNISCANAL OFF -> ON	56	
417		SAC & HELPDESK FASE 1	15	
418		RMA	1	
419		CDP LOYALTY ENGINE	1	
420				
421		TOTAL	1303	
422				
423				
424				

La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o el último mono?



1300/160/0,8/3 pax ≈ 4 meses

3 pax / 8 headcount ≈ 40% cap

4			
5			
6		GENERAL SETTINGS	102
7		DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280
8		INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218
9		SEO, WPO, MKT	180
10		FUNCIONALIDADES	120
11		APP	22
12		INTERNACIONALIZACIÓN	80
13		FUNCIONALIDADES B2B	43
14		FUNCIONALIDADES OMNICAL ON -> OFF	44
15		FUNCIONALIDADES OMNICAL OFF -> ON	56
16		SAC & HELPDESK FASE 1	15
17		ON	1
18		OFF	1
19		ENGINE	1
20			
21		TOTAL	1303
22			
23			
24			

Y me ha dicho que lo va a tener en 3 meses !

La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o el último mono?



3 pax / 40 headcount = 7,5% cap

406			
407	GENERAL SETTINGS	302	
408	DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
409	INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
410	SEO, WPO, MKT	180	
411	FUNCIONALIDADES	120	
412	APP	22	
413	INTERNACIONALIZACIÓN	80	
414	FUNCIONALIDADES B2B	43	
415	FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
416	FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
417	SAC & HELPDESK FASE 1	15	
418	RMA	5	
419	CDP LOYALTY ENGINE	1	
420			
421	TOTAL	1303	
422			
423			

La Agenda

- ¿Tiene **capacidad**?
- ¿Seré su **cliente #1** o *el último mono*?
- ¿Especifica bien dónde, cuándo y cómo quedamos ?



La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?
- ¿Especifica bien dónde, cuándo y cómo quedamos ?



La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?
- ¿Especifica bien dónde, cuándo y cómo quedamos ?



406			
407	GENERAL SETTINGS	102	
408	DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
409	INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
410	SEO, WPO, MKT	180	
411	FUNCIONALIDADES	120	
412	APP	22	
413	INTERNACIONALIZACIÓN	80	
414	FUNCIONALIDADES B2B	43	
415	FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
416	FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
417	SAC & HELPDESK FASE 1	15	
418	RMA	23	
419	CDP LOYALTY ENGINE	120	
420			
421		TOTAL	1303
422			
423			
...			

La Agenda

- ¿Tiene capacidad?
- ¿Seré su cliente #1 o *el último mono*?
- ¿Especifica bien dónde, cuándo y cómo quedamos ?



Fila 421

406			
407	GENERAL SETTINGS	102	
408	DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
409	INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
410	SEO, WPO, MKT	180	
411	FUNCIONALIDADES	120	
412	APP	22	
413	INTERNACIONALIZACIÓN	80	
414	FUNCIONALIDADES B2B	43	
415	FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
416	FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
417	SAC & HELPDESK FASE 1	15	
418	RMA	23	
419	CDP LOYALTY ENGINE	120	
420			
421			
422			
423			
424			

	TOTAL	1303	
--	--------------	-------------	--

Conclusiones

- Debes saber la capacidad que vas a ocupar
- Evita ser tanto el cliente #1 como el último
- Calcula los tiempos de entrega tú mismo
- Evita partners que desconocen su estructura de costes
- Exige especificaciones unívocas y pormenorizadas





4o Funeral ¿Tiene paciencia?

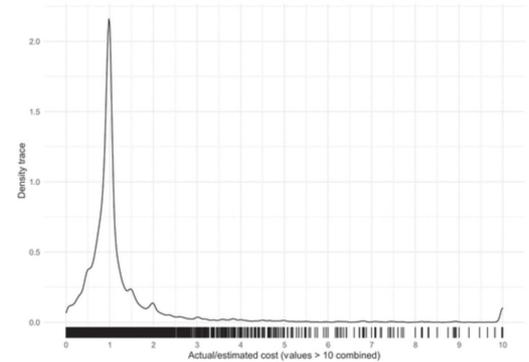
¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones



¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones



Fuente: [IT Management Journal](#)

¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones

Research Article

The Empirical Reality of IT Project Cost Overruns: Discovering A Power-Law Distribution

Bent Flyvbjerg ✉, Alexander Budzier, Jong Seok Lee, Mark Keil, Daniel Lunn & Dirk W. Bester

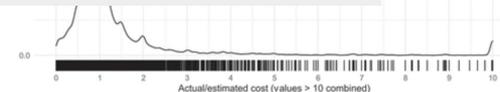
Pages 607-639 | Published online: 26 Aug 2022

📄 Download citation

🔗 <https://doi.org/10.1080/07421222.2022.2096544>

🔄 Check for updates

MUESTRA: 5,392 IT projects



Fuente: [IT Management Journal](#)

¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones



06				
07		GENERAL SETTINGS	102	
08		DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
09		INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
10		SEO, WPO, MKT	180	
11		FUNCIONALIDADES	120	
12		APP	22	
13		INTERNACIONALIZACIÓN	80	
14		FUNCIONALIDADES B2B	43	
15		FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
16		FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
17		SAC & HELPDESK FASE 1	15	
18		RMA	1	
19		CDP LOYALTY ENGINE	1	
20				
21		TOTAL	1800	
22				
23				
24				

1800 h (+ 500h)

1800

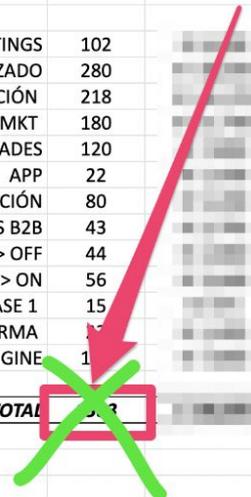
¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones
- ¿Quién paga esas desviaciones?



06				
07		GENERAL SETTINGS	102	
08		DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
09		INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
10		SEO, WPO, MKT	180	
11		FUNCIONALIDADES	120	
12		APP	22	
13		INTERNACIONALIZACIÓN	80	
14		FUNCIONALIDADES B2B	43	
15		FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
16		FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
17		SAC & HELPDESK FASE 1	15	
18		RMA	1	
19		CDP LOYALTY ENGINE	1	
20				
21		TOTAL	1800	
22				
23				
24				

**1800 h
(+ 500h)**



¿Tiene paciencia?

- Los proyectos tienen desviaciones
- ¿Quién paga esas desviaciones?
- ¿Cuántos proyectos consecutivos con desviaciones puede aguantar mi partner antes de quebrar ?
- O antes de ignorar su responsabilidad contractual !



06				
07		GENERAL SETTINGS	102	
08		DISEÑO & UX PERSONALIZADO	280	
09		INTEGRACIÓN & MIGRACIÓN	218	
10		SEO, WPO, MKT	180	
11		FUNCIONALIDADES	120	
12		APP	22	
13		INTERNACIONALIZACIÓN	80	
14		FUNCIONALIDADES B2B	43	
15		FUNCIONALIDADES OMNICANAL ON -> OFF	44	
16		FUNCIONALIDADES OMNICANAL OFF -> ON	56	
17		SAC & HELPDESK FASE 1	15	
18		RMA	1	
19		CDP LOYALTY ENGINE	1	
20				
21		TOTAL	1800	
22				
23				
24				

1800 h (+ 500h)

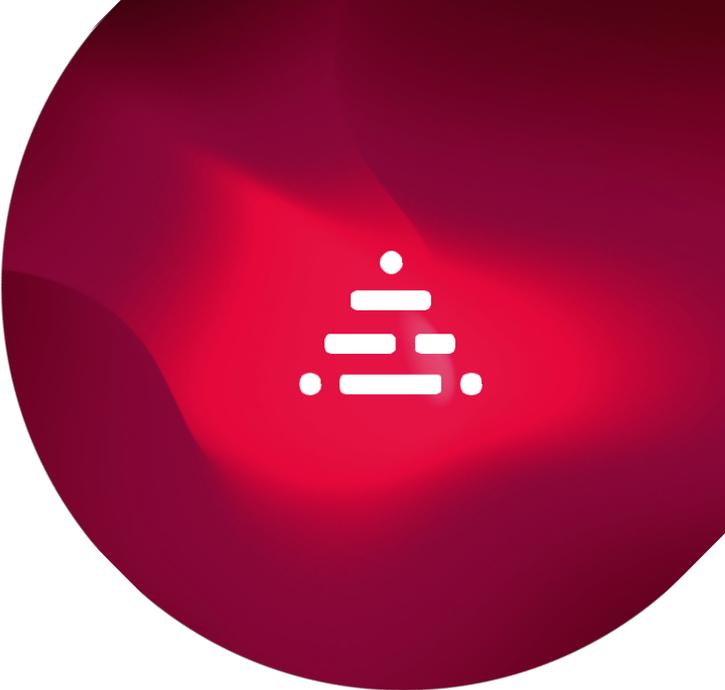
Conclusiones

- Los proyectos a menudo tienen desviaciones
- El tamaño importa
- Un proyecto grande en una agencia pequeña puede matar tanto a la agencia como al retailer.





Jesús Andrés Martínez
👉 Heavy on eCommerce



CEO - Webimpacto Consulting

Jesús Andrés

jandres@webimpacto.es