

El nido de las 'e-commerce'

EGI Group, especialista en comercio electrónico, ofrece servicios de incubación

GEMMA MARTÍ

EGI Group es una incubadora atípica. Especializada en la venta on line, acoge anualmente en sus oficinas –situadas en la primera planta del espacio de incubación Almagàvers Business Factory– entre tres y cuatro *start-up* del sector del comercio electrónico a las que ofrece asesoramiento a la carta.

“Hace cinco años tuve una etapa de frenesí creador y empecé a montar muchos proyectos. Necesitaba un espacio y un equipo que los desarrollara, pero no fue hasta que nos trasladamos a este equipamiento de Barcelona Activa cuando pude llevar a la práctica la idea de crear una incubadora especializada en comercio electrónico donde desarrollar mis proyectos y tutorizar otros”, explica Ronan Bardet, experto en *e-commerce* y fundador, junto a Conchi García, de la firma EGI Group. Bardet destaca que: “Lo llamamos *incubadora*, pero no lo es en el sentido estricto del término, ya que ofrecemos servicios, consejos, hacemos *coworking*...”.

DÍA A DÍA Y CODO A CODO

Aunque cada *start-up* es diferente, casi todas las que pasan por la incubadora de EGI Group tienen necesidades similares. “El principal problema con el que se encuentran es el de financiación, y todas quieren que las ayudemos a buscar capital. También nos piden contactos de posibles



clientes, proveedores o personal especializado, y les ofrecemos consejos sobre cómo crear su plan de negocio o de marketing, soluciones logísticas y tecnológicas, y les ayudamos a tener visibilidad en la red o a internacionalizarse, una de las principales demandas en estos momentos”, explica Bardet. Otra de las ventajas de estar en la incubadora es que la nueva

RONAN BARDET

“No garantizamos el éxito, pero intentamos hacerle la vida más fácil al emprendedor”

empresa pasa a formar parte del ecosistema *e-commerce*. “Además de ofrecer los servicios de una consultoría, en EGI Group trabajamos día a día y codo a codo con las *start up* que se instalan en nuestras oficinas, les ayudamos a superar trabas y les ofrecemos un acompañamiento muy personalizado. Aquí se respira *e-commerce*”, remarca este emprendedor naci-

do en la Bretaña francesa y, desde hace once años, afincado en la capital catalana.

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA

Bardet es consciente de que sus conocimientos y dilatada experiencia en el sector, asesorando a multitud de empresas y emprendedores, son el gran activo de la incubadora. “Gracias a los conocimientos adquiridos y a los errores cometidos, que de todos se aprende, puedo orientar y asesorar de forma inmediata a los nuevos em-

EL ENTORNO

La *start-up* pasa a formar parte del ecosistema *e-commerce* y recibe un trato muy personalizado

prendedores, respondiendo a sus necesidades y ofreciéndoles una tutorización continua”.

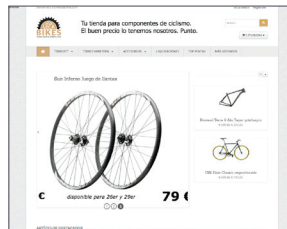
Según este experto, empezar en una incubadora permite que la experiencia emprendedora sea menos costosa, más rápida, más eficiente y con menos errores. “Nosotros no garantizamos el éxito, pero sí que lo maximizamos e intentamos hacerle la vida más fácil al emprendedor”. El coste de vivir en la incubadora de EGI Group es de 200 a 250 euros mensuales por persona, con un máximo de tres integrantes por equipo.

PROYECTOS EN PROCESO DE INCUBACIÓN

Empresas ubicadas en la incubadora de EGI Group, especializada en comercio electrónico:

DIVALOCABIKES

» Empresa especializada en la venta on line de bicicletas y accesorios con un catálogo de más de 17.000 componentes y recambios para casi todo tipo de bicicletas
www.divalocabikes.com



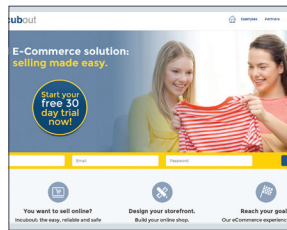
ECOMANDJOBS

» Portal de empleo especializado en *e-commerce*. Concentra todas las ofertas de trabajo del sector digital. Dispone de un espacio para los candidatos y otro para las empresas
www.ecomandjobs.com



INCUBOUT

» *Start-up* que ofrece soluciones tecnológicas de *e-commerce* y colabora con el proyecto de la empresa española Correos denominado Comandia
www.incubout.com



WEBH2O.COM

» Ofrece soluciones competitivas y flexibles gracias a una tecnología hecha a medida de sus clientes. También aporta consejos tecnológicos y de marketing on line
www.webh2o.com

