



**ΠΡΕΣΒΕΙΑ ΜΑΔΡΙΤΗΣ  
ΓΡΑΦΕΙΟ Ο.Ε.Υ**

Μαδρίτη, 21 Μαΐου 2020

**Μικρομεσαίες επιχειρήσεις που μετέτρεψαν την κρίση σε ευκαιρία**

Όπως και κάθε κρίση, έτσι και στην κρίση του κορωνοϊού Covid-19, παρά τις σημαντικές συνέπειες που έχει στο σύνολο της οικονομίας και στην πλειοψηφία των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των μικρότερων, έχει δημιουργήσει μεγάλες ευκαιρίες για ορισμένες κατηγορίες.

Μία από αυτές είναι και η Jamonprive, που εξειδικεύεται στην πώληση ιβηρικού χαμόν (χοιρομέρι), η οποία παρά το ότι οι εαρινοί μήνες προσφέρουν μικρότερο τζίρο, είδαν τις πωλήσεις τους να αυξάνονται κατά τη διάρκεια της καραντίνας. Ο λόγος ήταν η άμεση αντίδραση των μόλις δύο εργαζομένων, οι οποίοι εξειδικεύονταν αποκλειστικά στις διαδικτυακές παραγγελίες, κάτι που τους βοήθησε να αναπτυχθούν τους τελευταίους μήνες. Αναγκαία για τη συνεχή λειτουργία της επιχείρησης ήταν η εξασφάλιση αποθέματος καθ' όλη τη διάρκεια της καραντίνας προκειμένου να παραδίδουν το προϊόν άμεσα.

Αυξήσεις στις πωλήσεις τους είδαν και οι ιδρυτές της Earwaves, επιχείρησης που δραστηριοποιείται στην πώληση αθλητικού εξοπλισμού σε γυμναστήρια. Τα σχέδιά της στην αρχή του έτους ήταν η επέκτασή τους σε περαιτέρω αγορές εκτός Ισπανίας όμως η κατάσταση εκτάκτου ανάγκης στις 14 Μαρτίου άλλαξε τις προβλέψεις τους. Παρόλα αυτά, οι ιδρυτές της εκμεταλλεύτηκαν την κατάσταση και αφοσιώθηκαν σε άλλα σχέδια, στα οποία επικεντρώθηκε η διαφημιστική προώθηση των προϊόντων τους. Δεδομένου ότι οι πωλήσεις σε γυμναστήρια πάγωσαν ολοκληρωτικά, η επιχείρηση εστίασε στη διανομή αθλητικού υλικού για κατ' οίκον χρήση, στρατηγική η οποία όχι μόνον έσωσε τα έσοδα αλλά τα πολλαπλασίασε σε ποσοστό έως και 600%.

Εκτός όμως από την ταχεία αναγνώριση της νέας τάσης άθλησης στο σπίτι, η Earwaves προσαρμόστηκε γρήγορα στις ανάγκες και στους τρόπους διαδικτυακών παραγγελιών, ρίχνοντας ιδιαίτερο βάρος στις πωλήσεις και τη διαφήμιση, μέσω κοινωνικών δικτύων. Με αυτόν τον τρόπο κατάφεραν να πολλαπλασιάσουν τις πωλήσεις προϊόντων, οι πωλήσεις των οποίων νωρίτερα ήταν μηδενικές. Βασικό μέλημα ήταν η άριστη λειτουργία του δικτύου διανομής και η διατήρηση επαρκούς αποθέματος, ενώ σύμφωνα με τους ιδρυτές της, το κυριότερο μέσον αποτέλεσε το διαδίκτυο, καθώς όλες τους οι παραγγελίες προέρχονταν από αυτό και, κυρίως, μέσω της Amazon.

Εν κατακλείδι, ακόμα και μικρές επιχειρήσεις κατάφεραν να αναπτυχθούν ταχέως κατά τη διάρκεια της πανδημίας, καθώς προσαρμόστηκαν με ιλιγγιώδη ταχύτητα στις απαιτήσεις της αγοράς, χρησιμοποιώντας ορθά το διαδίκτυο, εκμεταλλευόμενες τις δυνατότητες που τους προσφέρει.