

Pídete unos lentes

Staff Gadgets

Cd. de México, México (17 octubre 2015).- En abril de este año, cuando María José Madero se entrevistó por primera vez con Benigno Pérez y Eduardo Paulsen, lo hizo por Skype y sin conocer a ninguno de los dos en persona. Ella vivía en la Ciudad de México y ellos en Chicago.

Benigno había comprado lentes en línea en Estados Unidos y quería ofrecer un servicio similar en México, pero él y Eduardo necesitaban una socia local. A ella le gustó la idea y, a partir de esa entrevista nació Ben & Frank, empresa dedicada a la comercialización de lentes a través de internet.

El objetivo principal de este emprendimiento es llevarte lentes con la graduación que necesites, directamente a la puerta de tu casa u oficina; basta con desempacarlos y estarán listos para usarse. María José, Benigno y Eduardo ponen a tu disposición 29 armazones distintos, entre oftálmicos y de sol, con un estilo vintage.

El proceso de compra es bastante sencillo: eliges el armazón de tu preferencia, mandas la graduación y finalmente eliges la forma de pago, ya sea vía PayPal, con pago en el OXXO, con cargo a tu tarjeta o, para los clientes del DF, pago en efectivo al momento de la entrega. Además, Ben & Frank cuenta con varias opciones para recibir tu graduación.

"Tenemos la opción de que, si te sabes tu graduación, la capturas en la página y, si no te la sabes, puedes ir a tu oftalmólogo de confianza o yo te invito el examen de la vista. Tenemos ya una red de oftalmólogos en el DF y uno en Guadalajara", explicó María José, "tú vas, te haces el examen de la vista, pagas 150 pesos por el examen básico para que te den tu graduación, el oftalmólogo me manda la graduación y cuando tú pagas tus lentes, yo te reembolso esos 150 pesos".

Tus lentes nuevos serán entregados en los siguientes 10 días dentro de una pequeña caja, donde se incluye un estuche de piel, una tela limpiadora y una tarjeta que te invita a subir tu selfi a las redes sociales para mostrar cuán feliz eres de ver bien y lucir espectacular.

Los chicos de Ben & Frank saben que elegir los lentes correctos por internet puede ser complicado, pues es difícil saber si el color o el estilo quedará bien con la forma de tu rostro. Por ello, los clientes de la Ciudad de México pueden solicitar, por mil 700 pesos, el paquete Home Try On con cuatro armazones para que puedas probártelos, quedarte con los de tu preferencia y devolver los demás.

Ben & Frank busca competir con los precios y la calidad de los grandes almacenes; su página suma más de 15 mil visitas desde el 28 de julio y les permite prescindir de los intermediarios que, usualmente, hacen que el precio aumente.

"Del proveedor, o sea del fabricante, al distribuidor, del distribuidor al licenciario, del licenciario a la marca, de la marca a la óptica: eliminando todo este camino es como nosotros logramos poder bajar el precio sin comprometer la calidad", afirma María José.

Iniciar una empresa de lentes se ha vuelto un proceso de aprendizaje, pues ninguno de estos startuperos había tenido contacto previo con el proceso de graduado de unas micas.

"Me puse a hacer recetas para llevarlos al laboratorio, y yo decía, bueno qué tan difícil puede ser llenar una receta de lentes: las tuve que hacer 36 veces", cuenta María José, "al final, gracias a Dios, no hemos tenido ningún problema con eso, porque sí le damos como mucha atención. Vas aprendiendo a hacerle de todo; al final es un startup y somos tres personas".

Si no tienes tiempo para ir a la óptica, visita BenandFrank.com.

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<http://www.reforma.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=670301>

Fecha de publicación: 17 octubre 2015

Echa ojo Ben & Frank a mercado hipster

Arely Sánchez

Cd. de México, México (08 febrero 2016).- La tienda online Ben & Frank quiere quedarse con los hipsters del mercado de lentes y gafas de sol en México.

Este mercado tiene un valor actual que supera los mil 300 millones de dólares, según cifras de la consultora Euromonitor.

Luego de su lanzamiento a mediados de 2015, la tienda Ben & Frank crece sus ventas mes a mes por encima del 20 por ciento y en los próximos 3 años busca vender hasta 15 veces más piezas de las que actualmente comercializa en todo el País, gracias a un modelo de negocio que busca facilitar el acceso a lentes de alto diseño y calidad y competir contra los grandes almacenes a través de precios bajos.

"Nosotros no vamos por el total del mercado, sino por una parte de él, donde están los adultos jóvenes de 18 a 35 años y que tienen ingresos medios y medios altos, que están acostumbrados a comprar en línea y para los que un buen diseño sí importa", comenta Benigno Pérez, uno de los fundadores de la startup que está revolucionando el mercado.

El modelo del negocio destaca por la facilidad de ordenar los lentes desde la comodidad de un smartphone o una computadora, con la posibilidad de recibir a domicilio cuatro gafas para probarse antes de colocarle las micas definitivas y tener los lentes listos en unos cuantos días.

En el mediano plazo la firma contempla abrir al menos cinco tiendas en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, pues sus ventas especiales en bazares han mostrado a la empresa la gran aceptación que tienen sus productos.

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<http://www.reforma.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=761338&po=4>

Fecha de publicación: 08 febrero 2016