



CASE STUDY

POR ONE HUNDRED VENTURES

Sobre The Pickup Place

The Pickup Place nace cuando Laura del Cuadro, propietaria, perdió su empleo y entre ella y su esposo, Carlos Castañeda, buscaban emprender un nuevo negocio basado en ideas que les apasionaran. De ahí surge el negocio que se especializa en la venta de productos de segunda mano, entre estos: piezas únicas y elegantes de muebles y decoración tipo vintage, contemporánea y moderna.

A los propietarios del negocio, localizado en San Juan, les entusiasma el tener un negocio que sirve como herramienta a tantos; ayuda a las personas a vender sus artículos de forma segura mientras ofrece a los clientes artículos de segunda mano de calidad o piezas de conversación.

Manejo de retos y Resultados

Como a muchas personas, para los propietarios de **The Pickup Place** la cuarentena vino acompañada de retos. Al tener hijos que estudiaban, debían hacer ajustes en el manejo de horas para continuar con la operación del negocio y cumplir con el "homeschooling".

Para atender este reto, Laura y Carlos recurrieron a las redes sociales por la oportunidad que les brindaba de comunicarse directamente con sus clientes y prospectos. Promocionaron el inventario disponible compartiendo medidas y precios, que facilitaban el proceso de decisión de compra del cliente, y ofreciendo la opción de "pick-up" en la tienda, en lo que podían abrir formalmente. Al levantarse la Orden Ejecutiva, operaban en horario limitado, dividiendo los días de recibir mercancía y los de abrir al público; así se enfocaban en el objetivo de disminuir la cantidad de personas en el establecimiento dentro de un tiempo determinado.

El 2020 ha sido uno de aprendizaje para Laura y Carlos. Hay actividades que aún desean implementar y están confiados en que con el tiempo podrán realizarlas. Para ellos es indiscutible que el apoyo de sus clientes ha sido clave durante estos pasados meses y para reciprocárselos se han preocupado por ofrecerles mercancía a tono siempre con lo que buscan. Descubrieron que es importante escuchar a sus clientes y buscar alternativas para sus necesidades.

"Entendemos que no todos quieren salir de sus hogares, de hacerlo, les ofrecemos un lugar tranquilo y bastante abierto para entretenerse."
Laura del Cuadro