

¿Qué es Cuponatic.com.co?

- **Es un sitio web donde se publican cupones de descuento en Bogotá de hasta un 90% todos los días. Portal de descuentos.**
- **Existen clubes privados de compra, retail on line, programas de fidelización de puntos y programas de afiliados a medios de pago.**
- **Servicios, experiencia y productos con descuentos y oportunidades únicas.**
- **Generamos publicidad a cero costo y cero riesgo para nuestros anunciantes**
- **Medio perfecto para rematar over stock o aumentar la baja ocupación de un sistema. Revenue Management.**
- **Medio de Marketing online. Explotación de los canales virtuales para promover su negocio**

¿Quiénes son Cuponatic.com.co?

- **Emprendedores jóvenes Colombo-Chilenos.**
- **Inversión inicial privada proveniente de conocidos, amigos y familiares.**
- **Inicia en Chile a finales de 2010.**
- **Presencia en 4 países; Chile, Colombia, Perú y México.**
- **Colombia abre en 2011 con 3 personas. Hoy somos 30.**
- **Peru abre a finales de 2011 y México en 2013.**
- **Casi 200 empleados a nivel Latam.**
- **Great Place to Work en Chile y pronto en Colombia.**
- **Promedio de edad en Cuponatic Latam es de 28 años.**
- **Organización basada en confianza, méritos y “amor por la camiseta”.**
- **Gran aceptación: los descuentos nunca pasarán de moda.**
- **Crecimiento mensual en Colombia del 35% en los últimos 8 meses.**
- **Octubre de 2012: logramos inversión adicional para abrir mas países.**

Efectos positivos del Nuevo Estatuto del Consumidor en Cuponatic.com.co

- Ayudó a cambiar el concepto “servicio al cliente”: Queremos saber lo que los clientes opinan.
 - Nos interesa eliminar las causas que generan estas quejas.
 - Nos interesa que los clientes se quejen.
 - Pasamos a realmente vivir la experiencia que “el cliente siempre tiene la razón”.
 - Servicio al cliente se ha convertido en una cultura empresarial.
- Nos motivó a invertir en el cliente. Mejorar experiencias post venta del cliente. No es común en los emprendimientos jóvenes.
- Como resultado ha generado mas fidelización, mas confianza en la marca y mas viralidad en lo que hacemos.
- Ha ayudado a educar a los clientes que comprar on line es seguro. Generar confianza en el medio.
- Ha abierto espacios de negociación con el cliente afectado.

Efectos negativos del Nuevo Estatuto del Consumidor desde la perspectiva de “emprendimiento joven”:

- Se ha prestado para generar abusos/trampas por parte de los clientes.
- La carga de pruebas cae siempre en los comercios implicados.
- Junto con una pobre implementación de regulaciones por parte de la banca, el fraude amigable se convierte en un rubro importante.
- Dependemos de terceros para entregar productos y servicios. No hay contrato ni firma que nos proteja.
- La SIC no entra a estudiar detalladamente los casos, el modelo de negocios, el origen del problema y la empresa involucrada.
- Desde la implementación de la 1480, las devoluciones a clientes han aumentado en un 200%. La mayoría para evitar pasar a términos mayores y aumentar costos.
- Aumentado los costos (legales y de devoluciones) de un negocio teóricamente sencillo y sano.

Efectos negativos del Nuevo Estatuto del Consumidor desde la perspectiva de Inversionistas:

- Es poco flexible y adaptable a nuevos modelos de negocios especialmente electrónicos.
- Ha aumentado el nivel de riesgo en los emprendimientos de comercio electrónico.
- Desmotiva la creación de nuevos modelos que no estén reglamentados con claridad. Incertidumbre por áreas grises.
- Desmotiva la inversión extranjera. He sido testigo de algunos abortos por el riesgo que implica.
- De los 4 países en los que estamos, Colombia es sin duda el más complejo y menos proteccionista de la empresa.