

NACEXmagazine 29

Nacex | Número 29 | Enero 2015



Descárgate
NACEXmagazine

Reportaje

Preparados, listos, ¡ya!
El maratón de las compras por internet

02

Cliente Nacex

Zacaris.com
entrevista a Eva Arrazola, Marketing & Account Manager

04

Agencia Nacex

4312 - Reus

06

Vida y Ocio

Hotel dedicado a la cultura y al arte
Una niñera para tu mascota · Cámara inteligente
Haloterapia

10



Preparados, listos, ¡ya!... El maratón de las compras por Internet

En 2014, se ha consolidado un fenómeno que venía haciéndose cada vez más popular en nuestro país, por supuesto, exportado desde Estados Unidos. Se trata del último viernes de noviembre, el Viernes Negro, o más conocido como *Black Friday*. Un día entero de rebajas extremas ofrecido por casi todas las marcas para comprar por Internet, y también en las tiendas físicas, con las fechas navideñas a la vuelta de la esquina. Aunque así es como se presenta, la realidad es que estos descuentos exclusivos duran todo el fin de semana siguiente, provocando que muchos de los centros y ejes comerciales de las ciudades abran incluso el domingo.

Según el Financial Times, el último *Black Friday* fue un éxito rotundo, registrándose unas ventas del 50% por encima de las expectativas, y llegando a un total de 810 millones de libras. Por su parte, el *Manic Monday* registró un total de 666 millones.

Pero la vorágine consumista no acabó aquí, ya que el lunes siguiente, no se dejó lugar a la resaca y continuó el

festival de las compras. Así, el primer lunes de diciembre se viene celebrando otra tradición recientemente instaurada y bautizada con varios nombres: *Cyber Monday* o *eDay*.

Black Friday fue un éxito rotundo, registrándose unas ventas del 50% por encima de las expectativas

eDay, la iniciativa española, que celebra dos ediciones al año, una en el inicio del verano y otra en versión campaña de invierno, ha registrado un incremento de la participación de esta última edición del 19% en visitas y un 17% más de usuarios con respecto a la edición de junio, según su propia fuente.

Desde BrainSINS, realizaron un análisis del tráfico registrado en las e-commerce de Europa y Norte América durante esos días, del cual se desprenden algunas conclusiones muy interesantes.

Según este análisis, en Europa se empezó a notar un incremento de tráfico constante desde el lunes 24 de noviembre, llegando a su punto álgido el viernes 28 de noviembre, el *Black Friday*.

Después, durante el fin de semana en que seguían vigentes las ofertas, a pesar de bajar el tráfico recibido por los eCommerce, éste se mantuvo por encima de lo habitual, y fue creciendo durante el fin de semana hasta llegar a un segundo punto máximo al llegar el lunes, 1 de diciembre, el *Cyber Monday*. Si se quieren comparar los dos días clave, el estudio afirma que el *Cyber Monday* resultó un poco más "flojo", pero con picos de actividad muy interesantes, llegando a los entornos de las 180.000 acciones por minuto.

La fiebre consumista se desata más que nunca en Navidad. Aunque, al igual que pasa con el encendido de luces navideñas en las calles de las ciudades y pueblos todos los años, cada vez se buscan nuevas fórmulas para adelantar este fenómeno también en Internet.

Se debe reconocer pues la consolidación de estos días como fechas clave en el calendario comercial de nuestro país.

El comercio electrónico en España ha crecido un 27% hasta los 3.579 millones de euros en el primer trimestre de 2014, según el Informe sobre el comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago (1^{er} Trimestre 2014) publicado por la CNMC.

Según este informe, el número de compras se ha incrementado un 35% con casi 59 millones de transacciones realizadas.

El informe también apunta que el 43% de la facturación total ha correspondido a compras realizadas desde España

hacia tiendas online en el extranjero. En este segmento destaca el transporte aéreo (9% de los ingresos), las prendas de vestir (7%) y las agencias de viajes (7%). A su vez, las compras desde España hacia sitios online españoles han representado el 40% del total de los ingresos del comercio electrónico. El sector turístico ha representado el 33% de la facturación del comercio electrónico dentro de España.

Asimismo, el sector turístico ha representado el 63% de los ingresos por las compras realizadas desde el exterior hacia tiendas online españolas. Las transacciones desde otros países han alcanzado los 603 millones de euros, el 17% del total.



Las diez ramas de actividad con mayor peso en las cifras de ingresos en comercio electrónico han sido:

- AGENCIAS DE VIAJES Y OPERADORES TURÍSTICOS (15%)
- EL TRANSPORTE AÉREO (10%)
- MARKETING DIRECTO (5%)
- PRENDAS DE VESTIR (5%)
- TRANSPORTE TERRESTRE DE VIAJEROS (4%)
- OTRO COMERCIO ESPECIALIZADO EN ALIMENTACIÓN (3%)
- ESPECTÁCULOS ARTÍSTICOS, DEPORTIVOS Y RECREATIVOS (3%)
- PUBLICIDAD (3%)
- JUEGOS DE AZAR Y APUESTAS (3%)
- HOTELES Y ALOJAMIENTOS SIMILARES (3%)

Informe sobre el comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago (1^{er} Trimestre 2014) CNMC



En cuanto a las perspectivas para 2015, el importe de las compras online en España se mantiene en los 300 euros de media por transacción, por lo que se prevé que se exploren nuevas líneas de negocio y haya un aumento del empleo en el sector, de acuerdo con el informe Evolución y Perspectivas eCommerce 2015, realizado por EY y el Observatorio eCommerce (Foro de Economía Digital). Y las previsiones son de crecimiento continuado, con un aumento de las ventas por este canal superior al 10% durante 2015. Y a tener muy en cuenta: el crecimiento será exponencial en las ventas online a través de dispositivos móviles.

Se está viendo un progresivo cambio en los sectores que, hasta ahora, siguen dominando el comercio electrónico en nuestro país: moda, salud y belleza. Mientras que éstos empiezan a perder algo de terreno otros comienzan a ganarlo; es el caso de los sectores de mascotas, con un 3% de las transacciones y, los de alimentación y bebidas, hogar y jardín que, en conjunto, suponen un 19% de la actividad de eCommerce en nuestro país.

(Evolución y Perspectivas eCommerce 2015)



Una e-commerce con una filosofía claramente definida: El cliente es el centro del estilo de negocio y su satisfacción el objetivo primordial. Empresa comprometida, apuesta firmemente por una política de responsabilidad basada en la sensibilización y difusión de la necesidad de colaboración en proyectos sociales.

zacaris.com
ZAPATOS ONLINE EN 24 HORAS



EVA ARRAZOLA
MARKETING & ACCOUNT MANAGER
DE ZACARIS.COM

Entrevista a Eva Arrazola, Marketing & Account Manager de Zacaris.com

1.-¿Cuál ha sido la trayectoria de Zacaris.com desde sus inicios?

Nuestra empresa nace aproximadamente hace 3 años y medio, con el objetivo de hacer llegar al cliente un amplio catálogo de zapatos y complementos. Nuestra trayectoria es relativamente corta, pero vemos un crecimiento continuado de las ventas.

Nuestro principal objetivo es ofrecer la mejor experiencia de compra online a nuestros clientes, por eso nuestro gran pilar es el servicio de atención al cliente, con entregas gratuitas en 24 horas y plazos de devolución de 1 año. También tenemos un gran servicio de atención personalizado para poder resolver las dudas en el menor tiempo posible.

2.-Como afirman en su web, "la satisfacción del cliente es su primordial objetivo y para conseguirlo proponen constantemente nuevas marcas, modelos, etc...". ¿Qué procesos siguen a la hora de innovar para sorprender a los clientes?

Apostamos por la diferenciación, basándonos para ello en tres pilares básicos: selección de marcas y modelos, atención al cliente, y logística. Todo empieza por

ofrecer las mejores marcas y tener la mejor selección de modelos posible. En Zacaris estamos obsesionados por que, cuando un usuario navegue por nuestra site, encuentre los artículos que le interesan. Es por eso que sólo trabajamos con marcas relevantes para el mercado español, un 80% de ellas nacionales e italianas. Los modelos son escogidos por un equipo de compras hasta reunir actualmente más de 7500 referencias de entre un total de 180 marcas.

En Zacaris.com nos gusta poner facilidades a nuestros clientes, desde esta óptica nuestro equipo informático ha creado una web para desktops, y otra para dispositivos móviles. También tenemos APPS para iPhone, Android y iPad. De esta forma, un cliente puede acceder a nuestro catálogo, y comprar desde cualquier dispositivo.

3.-¿Cuáles son los perfiles de comprador que más compran en Zacaris.com?

Un 65% de las ventas es de mujeres y un 35% de hombres, con edades comprendidas entre los 25 y 55 años.

4.-Los plazos de entrega ajustados atraen a más clientes. ¿Cómo se gestiona el envío de los artículos y qué papel juega NACEX en el proceso?

5.-Esta es una empresa comprometida socialmente. Desde el año 2011, Zacaris.com colabora con la Fundación Josep Carreras en la lucha contra la leucemia. ¿Qué otras acciones de RSC están llevando a cabo?

Efectivamente, un plazo de entrega ajustado atrae a los usuarios. La logística es el gran pilar de nuestro negocio, de allí el eslogan de Zacaris "Zapatos online en 24 horas". Sabemos que cuando un cliente compra, quiere disponer del producto lo antes posible. Por ello, todas nuestras entregas, cambios y devoluciones de producto en Península y Portugal se gestionan en 24 horas. Destacar además que nuestros envíos son gratuitos a cualquier importe y que el cliente dispone de hasta un año para devolver el producto.

Tenemos un gran servicio pero buscamos la excelencia. Intentamos mejorar continuamente, por eso junto a la empresa de transporte NACEX todos los pedidos que se ejecutan en Cataluña se entregan el mismo día, con el servicio "same day".

También ofrecemos entregas en puntos de recogida para aquellos clientes que desean pasar a recoger su paquete por un establecimiento cercano a su domicilio.

Otro pilar importante es nuestro servicio de atención al cliente está disponible de 9 am a 19 pm, de lunes a viernes, para



Zacaris.com y NACEX unen fuerzas en una recogida solidaria de calzado

La conocida tienda online de calzado Zacaris.com y NACEX ponen en marcha una campaña solidaria de recogida de zapatos usados.

Gracias a este proyecto conjunto, todos los pares recomprados a sus dueños por Zacaris.com, serán recogidos por NACEX y transportados a la Fundación Formació i Treball. De esta forma, todo el calzado reunido será recuperado y reutilizado en talleres y cursos formativos que gestiona la Entidad, entregado a personas y familias en situación de riesgo o exclusión social mediante Programas de Entrega Social, o bien se distribuirán a través de las tiendas que gestiona la

Fundación, a precios simbólicos, para obtener beneficios destinados íntegramente a la creación de puestos de trabajo para personas vulnerables.

La Fundación Formació i Treball, promovida por Càritas Diocesana de Barcelona en 1992, es una entidad sin ánimo de lucro dedicada a la formación e inserción laboral de personas con especiales dificultades tanto personales como sociolaborales para incorporarse al mercado de trabajo. Al servicio de este objetivo se enmarca tanto la oferta de formación ocupacional como la realización de actividades económicas para favorecer la inserción laboral.

atender las dudas de los usuarios, ya sean de servicio o de producto.

5.-Esta es una empresa comprometida socialmente. Desde el año 2011, Zacaris.com colabora con la Fundación Josep Carreras en la lucha contra la leucemia. ¿Qué otras acciones de RSC están llevando a cabo?

En Zacaris nos sentimos fuertemente ligados con los Compromisos Sociales, nuestra responsabilidad como empresa va más allá de la creación de buenos productos y servicios. Por ello apostamos firmemente por una política de responsabilidad basado en la sensibilización y difusión de la necesidad de colaboración en proyectos sociales.

Por ello actualmente colaboramos con la fundación SURT, facilitando los procesos de incorporación a las mujeres al mercado laboral, especialmente aquellas que, por razones del contexto social, cultural y también personal, se encuentran en situaciones de mayor vulnerabilidad.

El proyecto nace de la necesidad de atender a personas y familias que más están sufriendo la crisis económica, principalmente familias monoparentales,

y que por causa de ésta se encuentran en una situación de pobreza y exclusión social. Este proyecto da la oportunidad a estas mujeres de cubrir sus necesidades más básicas y a su vez, recibir las herramientas necesarias para poder ser el máximo autónomas posible.

6.-En un canal de venta, como es el online, que está en constante desarrollo, ¿qué tendencias se están empezando a entrever y qué proyectos tienen de cara al futuro a corto-medio plazo?

El comercio electrónico es una realidad en todo el mundo, aunque es todavía una opción minoritaria entre los consumidores españoles. Desde Zacaris tenemos una visión optimista pues los hábitos de consumo están cambiando, creemos que en un futuro no existirá un consumidor online y otro offline sino que un consumidor hará sus compras a través del canal que mejor le vaya.

Por ello entre nuestros proyectos también está el de abrir una tienda física en alguna gran ciudad española. Mientras tanto, desde Zacaris ofrecemos todas las ventajas de una tienda en internet, con un servicio altamente eficiente.





Reus

Toni Aragonès Gil es el Delegado de la Agencia 4312 de Reus y cuenta con una larga experiencia de más de 25 años en el sector del transporte de paquetería industrial y urgente: *El 1 de marzo de 2014, nos trasladamos a una nueva ubicación, desde la que hemos continuado con mucha ilusión este nuevo proyecto, respaldado por un equipo de personas*

tierra donde se hace uno de los mejores vinos con DO Montsant y Priorat. Y prosigue: Cuento con un equipo de personas muy entregadas, que hace que funcione lo mejor posible, superándonos día a día. En nuestra franquicia contamos con un equipo de cinco chóferes, tres administrativas y una comercial, junto conmigo. Víctor, Julio, Carlos, Jose Luis,

servicio Interdia. Sus recientemente estrenadas oficinas se encuentran ubicadas en la calle Riudecols nº 9, un emplazamiento ideal que facilita a los clientes la recogida y la entrega de paquetes, ya que cuenta con un amplio espacio de aparcamiento y se encuentra en un punto próximo al centro de la ciudad.

El Delegado explica que a lo largo de 2014 se han producido una serie de cambios para mejorar la calidad del servicio a sus clientes, a la vez que han mejorado las condiciones de trabajo, superando así una auditoría interna.

Todos y cada uno de nosotros tenemos un papel importante en toda esta historia, todos colaboramos al máximo, implicados para dar una calidad al servicio y una buena atención a todos nuestros clientes. Es muy importante para nosotros poner cara a las personas con las que tratamos a diario, estar pendiente de sus necesidades y fidelizarlas. De esta manera, conseguimos un trato cercano y humano, comenta Toni Aragonés. Y añade: Nuestro compromiso consiste en mejorar la imagen y la calidad de NACEX en nuestra zona, aportando valores añadidos como nuestros puntos NACEX.shop, en pleno centro de la ciudad de Reus, en la calle peatonal más transitada, la calle Llovera, centro neurálgico de comercio y turismo.

Damos mucha importancia a la promoción de la marca y publicamos noticias en diferentes periódicos de la zona y páginas web como segundamano.com, diario digital delCamp.cat y, además, tenemos una presencia activa en redes sociales, así como en nuestra página de Facebook.

Haciendo balance de 2014, comenta: *Contamos con un importante incremento de ventas en 2014, gracias al buen hacer del grupo que integra esta franquicia, así como gracias a la nueva ubicación. Por eso, nos sentimos orgullosos de seguir adelante en estos tiempos tan difíciles y con estos resultados, señal de que los estamos haciendo bien. Estamos motivados y seguimos buscando mejores resultados.*

Para el año 2015, contamos con seguir creciendo gracias al refuerzo del departamento comercial y vamos a seguir trabajando apoyando al sector e-commerce ya que es un sector objetivo.

con experiencia en el sector urgente, ya que provienen de la agencia anterior de NACEX Reus. Empezamos con muchísima fuerza y ganas de incrementar los volúmenes de expediciones en nuestra zona, que comprende el Baix Camp con su capital Reus y la zona del Priorat,

Daniel, Rosa, María, Cristina, Sonia, y la Sra. Pili para reforzar el departamento comercial. Las agencia cuenta además con una flota de 5 furgonetas, una de ellas para cubrir el desplazamiento a plataforma y una sexta furgoneta para realizar el

Agencia
4312



4312 REUS
C/ Riudecols nº9, Bjos
43206 Reus
Tel. 977 752 738
Fax 977 750 999



TONI ARAGONÈS GIL
DELEGADO DE LA AGENCIA

01 NACEX agiliza las entregas con la app Smart Delivery

La red NACEX dispone de una nueva app para smartphones, SMART DELIVERY, con la que todos los mensajeros pueden realizar entregas de expediciones de una forma más rápida y sencilla.

La aplicación habilita la cámara del smartphone del mensajero para captar el código de barras de la expedición y, de esta manera, las imágenes de los OK de entrega quedan escaneadas online y disponibles en el sistema en tiempo real.

Con esta nueva app se incrementan las posibilidades de entrega en el primer intento gracias a que es capaz de crear un perfil de entrega por destinatario, con acceso a su propio histórico de entregas. Esto permite calcular la probabilidad de entrega, notificarle la llegada al punto de entrega en un margen menor de tiempo y geolocalizarle si tiene la app NACEX instalada en su smartphone.



03 Celebramos la XX Convención Nacional de Franquiciados

Los pasados 28 y 29 de noviembre, se celebró la XX Convención Anual de Franquiciados NACEX, en Barcelona, en la que se contó con la asistencia de más de 200 invitados. Ambas jornadas discurrieron en dos entornos incomparables de la ciudad condal, como son el edificio del antiguo Hospital de Sant Pau, centro de conocimiento de alcance internacional, y una masía en pleno parque natural de Collserola, en la que se celebró la Calçotada que ponía punto y final a la convención.

Durante la primera jornada, se llevó a cabo la reunión en la que se hizo balance del año, en el que se ha batido el récord de expediciones realizadas, con cerca de 16 millones, y en la que se reconocieron los esfuerzos de toda la Red de Franquicias y, en especial, de aquéllas que han conseguido los mejores resultados del ejercicio y que pasaron a formar parte del ranking de las 15 mejores agencias NACEX de 2014:

01. 4100 SEVILLA
02. 2801 S.S.DE LOS REYES
03. 4131 SEVILLA
04. 4150 DOS HERMANAS
05. 0326 ALCÓY
06. 0814 BARCELONA
07. 3504 LAS PALMAS
08. 3502 TELDE
09. 1332 PUERTOLLANO
10. 2847 MADRID
11. 2812 MÓSTOLES
12. 2834 NAVALCARNERO
13. 0815 BARCELONA
14. 0800 CORNELLÀ DE LLOBREGAT
15. 2826 S.FERNANDO DE HENARES

Tras la reunión, los invitados disfrutaron de una visita guiada al conjunto monumental de Sant Pau, seguido de un almuerzo.

Al día siguiente, en la Calçotada popular, grandes y pequeños pudieron disfrutar de un ambiente distendido, amenizado por el photocall conmemorativo de los 20 años de trayectoria de la Red NACEX, por el que fueron pasando todos los asistentes para inmortalizar el momento de una manera amena y divertida.

¡A todos/as, gracias por vuestra asistencia!



02 Navidad solidaria

Un año más, NACEX ha querido sumarse colaborando en el programa Empresas con Corazón (Empreses amb Cor) de Càritas Diocesana de Barcelona transportando las donaciones recogidas en los centros y parroquias de la provincia de Barcelona hasta el almacén donde se centraliza toda la mercancía.

Además, de nuevo, se ha promovido la campaña navideña de recogida de alimentos que se lleva a cabo gracias a la solidaridad del personal de NACEX de servicios centrales, así como agencias y clientes.

Los alimentos que se recogieron y empaquetaron fueron transportados también para seguir sumando aportaciones.

Por otro lado, NACEX volvió a colaborar en la campaña QUE NO FALTE DE NADA, apadrinada por el campeón mundial Marc Márquez, repartiendo juguetes a los niños y niñas hospitalizados. El año pasado se lograron recopilar 20.000 juguetes gracias a la colaboración de particulares y empresas. Las donaciones eran juguetes nuevos para niños de entre 0 y 17 años. Estos juguetes fueron llevados en Navidad a los hospitales y centros para repartir entre todos los niños necesitados.

Desde NACEX, no sólo se hicieron llegar los juguetes a su destino sino que también se recogieron las aportaciones de franquiciados y personal de servicios centrales.



Google ofrecerá productos para niños

Google quiere ganarse al público más joven, los niños de menos de 13 años, creando productos específicos para ellos, con un enfoque educativo, para potenciar el desarrollo y la tecnología web. Según declaraciones de una de sus directivas, lo que se pretende es ayudar a que los niños sean creadores de tecnología y no

sólo meros consumidores. La previsión es que este proyecto se ponga en marcha este 2015, conjuntamente con otros productos dirigidos a los padres, que les sirvan como herramientas que les permitan controlar de una manera segura la actividad que realizan sus hijos cuando navegan por Internet.



Entregas exigentes

El estudio realizado por Manhattan Associates sobre compras online desvela la importancia que tiene el cumplimiento de los plazos de entrega para los consumidores por internet, hasta el punto de suponer la diferencia entre volver a repetir la experiencia o no en esa tienda online.

Así, el 81,7% de los encuestados -más de mil compradores de ambos sexos y mayo-

res de edad- dan una importancia vital al cumplimiento de los plazos de entrega. Además, el 81,3% afirma que mantendría más su fidelidad con tiendas que le ofreciesen opciones de entrega más rápidas.

Entre los artículos más demandados a la hora de comprar online, se encuentran actualmente: la ropa, el calzado y material deportivo.



ESPACIO 2.0

En este espacio os presentamos Apps interesantes y curiosas para el día a día.

¡ENVÍANOS TUS PREFERIDAS a través de Twitter en nuestro perfil!

@nacex_



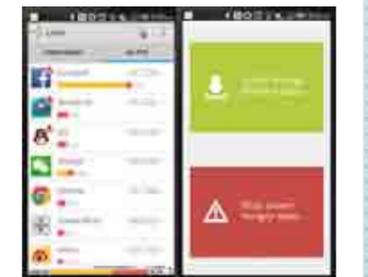
Para participar, envíanos un tuit con tu app favorita y, si resulta ganador, te llevaremos un LOTE DE MERCHANDISING de los últimos eventos patrocinados por NACEX, ideales para practicar deporte, disfrutar de tu tiempo de ocio, ... ¡PARTICIPA, puede ser tuyo!

En esta ocasión, el ganador ha sido:



Estar Battery Saver ¡Batería para rato!

Hoy en día, con el uso que se le da al teléfono móvil provoca que la mayoría se quede sin batería antes de terminar el día. Para evitar quedar desconectados en mitad del día, esta app analiza el teléfono para verificar qué apps son las que más batería consumen y hace recomendaciones en base a ello para evitarlo.



Jelly

Ya no sólo hay que depender de Google cuando se busque información sobre algo. De los creadores de Twitter, llega esta app que recopila las opiniones de nuestros contactos sobre ciertos temas para después darnos información en base a estas opiniones, a priori más fiables y cercanas.



Hotel dedicado a la cultura y al arte

Es más que un acogedor hotelito de montaña. Cada habitación tiene su nombre y su estilo propios e inimitables, por algo se autodefine como hotel dedicado a la cultura y el arte. Además, su ubicación es también privilegiada, ya que a poca

distancia se encuentran los parques naturales por excelencia de la zona, como: el Parque Nacional de Ordesa y Monte Perdido, el Parque Natural Posets-Madaleta o el Parque Natural de la Sierra de Guara.

La Demba
C/ Afueras s/n · 22392 Abizanda (Huesca) | Tel. 974 942 500
<http://www.lademba.com>



El Rincón del Aceite

En plena zona del Somontano, se encuentra este restaurante que combina de manera magistral cocina tra-

dicional y moderna, una combinación de sabores y de los mejores vinos de la zona.

Restaurante Casa Pardina
C/ Medio s/n · 22145 Alquézar (Huesca)
<http://www.casapardina.com> | Tel. 974 318 425 | Móvil 660 399 472 · 669 869 234



Raquetas en los pies

Una de las mejores maneras de descubrir la montaña de una forma cercana y segura, es sin duda pasear con raquetas de nieve. De esta manera cualquiera puede adentrarse en la montaña y disfrutar de todos sus encantos, a la vez

que se realiza una actividad saludable. Los parques naturales son los entornos perfectos para iniciarse, ya que gozan de recorridos para todos los niveles, la mejor señalización, paisajes de ensueño y vistas de impresión.



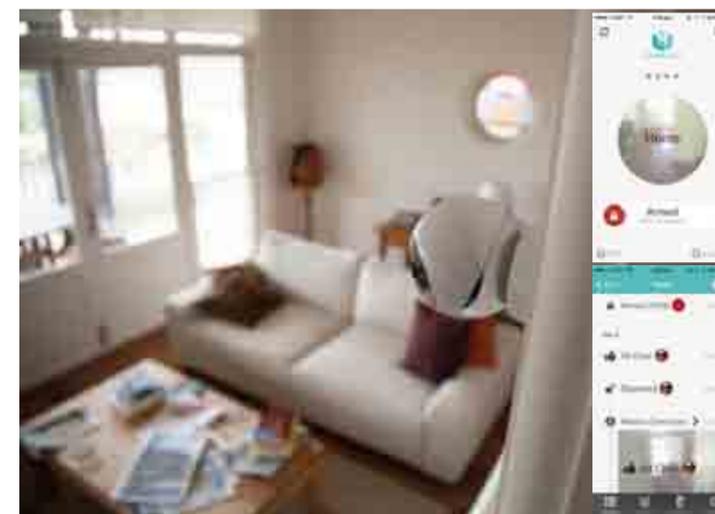
Una niñera para tu mascota

Con este gadget, puedes tener controlada a tu mascota en todo momento, incluso sin estar en casa. Con control remoto desde el móvil, se puede controlar la cantidad de comida que le queda, así como hablarle por un altavoz que tiene incorporado y verlo a través de una pequeña cámara.



Imprime las fotos de tu móvil al momento

Esta mini-impresora portátil, sin cables, es válida para cualquier dispositivo iPhone o Android. Con su app, se pueden volcar las fotos que prefieras e imprimirlas al momento. ¡Vuelven los álbumes de fotos a las estanterías de casa!



Cámara inteligente

Homeboy es una pequeña y discreta cámara que se puede instalar en cualquier marco de puerta o pared de la casa. Cuenta con sensores que te avisan de movimientos, pudiéndola programar para que automáticamente se active al salir de casa y se desactive al volver, gracias a que cuenta con geolocalización vía móvil.



