

tiva. “Mis diseños frescos y elaborados con tejidos naturales tiene la suficiente versatilidad para usarse tanto para hacer deporte como para la vida diaria; algo que no suelen ofrecer otras marcas”, cuenta Vilà, que admite llevar la pasión por el textil en el ADN ya que su abuelo, Ramon Vilà, fue el creador en el año 1932 de la fábrica de tejidos SAFA, y el introductor de tejidos como el tergal y el nailon en el estado español.

El catálogo de Joy Division se compone de camisetas, pantalones, sudaderas y bikinis, fabricadas de forma artesanal y con fibras naturales a caballo entre el pequeño taller que la emprendedora posee en Barcelona y una fábrica textil de Mataró. Otro de los puntos diferenciales de la firma es que, desde hace dos años, sólo vende on line. “Decidí apostar por este modelo de negocio puesto a que, cuando vendes tus productos en tiendas multimarca acabas estando muy sujeto a sus condiciones: no cobrar por las prendas hasta que no las vendan –cosa que dificulta tu viabilidad financiera– y diseñar en función de sus necesidades. Ahora trabajo casi bajo las peticiones que me llegan a través de la web, algo que me facilita el día a día y propicia que tenga tiempo de lanzar cada mes alguna prenda nueva y no me llene de stocks”, relata la emprendedora, que advierte que, cada vez más, las nuevas consumidoras prefieren “dar una vuelta virtual por las tiendas que ir de compras físicas”.

En este sentido, Joy Division basa su estrategia promocional en la difusión de sus colecciones a través de blogueras de moda referentes en el Estado, así como en otros puntos del mundo como el Reino Unido o EE.UU. En la actualidad la firma vende ya el 30% de sus prendas fuera del estado, sobre todo en Francia, Reino Unido y Estados Unidos.

El siguiente paso de la firma – que ha recibido el apoyo de la asociación sin ánimo de lucro Scot – es la creación de prendas en colaboración con algunas blogueras de moda, con el fin de hacerlas partícipes de su proyecto y dar un paso hacia la denominada “moda colaboradora”. Entre sus retos más inmediatos destaca el lanzamiento de una línea de complementos, con bolsos y carteras.

CANAL PUBLICITARIO DIRECTO

Libretas gratis para estudiantes

Notebloc trabaja ya para seis universidades catalanas como la UB, la UAB, la Ramon Llull...



Anna Cabanillas

Desde el pasado mes de septiembre los alumnos de seis universidades y escuelas de negocio catalanas como la UB o la Ramon Llull, entre otras, toman sus apuntes en una libreta Notebloc. Se trata de una libreta –de formato DinA4– que la *start-up* barcelonesa Notebloc entrega a las universidades de forma gratuita al inicio de cada cuatrimestre escolar –personalizadas cada una de ellas– y que están financiadas mediante anuncios publicitarios que llevan en el interior. “Es un producto que agrada a todo el mundo: a la universidad porque ahorra en material escolar, al alumno porque es gratis y a los anun-

ciantes, porque constituye un canal muy directo con un *target* muy específico”, cuenta Bente Malmberg, una joven sueca afincada en Barcelona que en el 2013 lanzó Notebloc.

En su primer año la *start-up* ha producido 200.000 libretas que ya llegan al 70% de los universitarios catalanes y que, según Malmberg, han supuesto un ahorro de 650.000 euros a las universidades. Notebloc, que prevé facturar 100.000 euros en el presente ejercicio, trabaja para llevar su producto a las universidades de Madrid, Sevilla y Bilbao.

En su primer año la 'start-up' ha producido 200.000 libretas que ya llegan al

70% de los universitarios catalanes con un ahorro de 650.000 euros a las universidades



SOLUCIÓN DIGITAL

Firmar con el móvil

Signaturit, ofrece ya sus servicios en más de cuarenta países

A. Cabanillas

Tras dedicarse durante más de 8 años al sector financiero y percatarse de que los procesos de firma legal de documentos eran tan complejos que se alargaban en el tiempo, y restaban competitividad a las empresas, el emprendedor Juan Zamora decidió crear a principios de 2013 Signaturit, una solución de firma digital para el teléfono móvil.

La solución, que permite firmar en cuestión de segundos a través de la cuenta de correo electrónico o el Smartphone, sin necesidad de instalar aplicaciones adicionales, todo tipo de documentos ya está siendo utilizada por empresas de la talla de Prisa o la británica

de telefonía Call2, entre otras. “Contar con un sistema de firma electrónica como Signaturit es interesante para un amplio abanico de sectores, empresas y departamentos, sobre todo, donde hay una combinación de volumen de documentos y necesidad de tener una firma de las partes implicadas”, indica Zamora, que advierte que la solución cumple con los requisitos de seguridad más exigentes de la UE. Cuenta con delegaciones en Barcelona y Amsterdam y opera ya en más de 40 países. Prevé facturar 2 millones durante el año 2015.

Juan Zamora decidió crear a principios del 2013 Signaturit, una solución de

firma digital para el teléfono móvil, sin necesidad de instalar aplicaciones. MARC ARIAS

Feria Mercado Laboral VIRTUAL

Organiza:

www.trabajando.com

uni>ersia

Patrocina:

Santander

ManpowerGroup

Algunas empresas que participan:



Medios colaboradores:



f t u in #FeriaVirtualTrabajando