



Lets Bonus. Empresa de consumo colectivo en internet

«La gente mira más el precio, y ahí es donde vimos nuestra oportunidad»

Observación número uno: en tiempos de vacas flacas los bolsillos se aprietan y los precios tiran a la baja. Observación número dos: las redes sociales permiten hoy organizar pandillas a distancia. De pronto se enciende la bombilla: ¿y si juntamos estas dos realidades y usamos las redes para poner en contacto a gente interesada en el mismo producto y negociamos descuentos? Esta ecuación es la que está detrás de Lets Bonus (www.letsbonus.com), empresa barcelonesa pionera en una nueva forma de consumir: la compra en grupo por internet.

La fórmula parece infalible, pero hacía

falta valor, a parte de intuición, para lanzar al mercado una empresa de consumo en septiembre del 2009. «**Vimos que la crisis ofrecía una oportunidad, porque es ahora cuando la gente mira más el precio**», explica Gemma Sorigué, responsable de marketing y una de las dos personas que iniciaron el proyecto. Hoy son 10, han abierto sucursal en Madrid y pronto estarán en ocho capitales más. Y piensan en dar el salto internacional. Tienen crecimientos de facturación del 90%. Normal: ofrecen caramelos tentadores. ¿Quién se resiste a una sesión de spa a mitad de precio? Ellos lo consiguen. ≡