

Petites & Mitjanes



EDUCACIÓ

## Tota l'escola a un clic i dins el núvol

*Clickedu és una plataforma fundada a Barcelona que permet a les escoles gestionar totes les seves àrees: administrativa, acadèmica i econòmica*

**VASERLA** idea la que els va trobar a ells. En el cas de Clickedu, aquest tòpic dels emprenedors és cert. Fa 15 anys Montserrat Brau i Ignasi Nogués van fundar una agència de publicitat especialitzada en internet perquè els clients els hi van demanar i fa vuit anys van desenvolupar una plataforma per a les escoles que ofereix un sistema per gestionar de manera integrada tant la part acadèmica com l'econòmica i l'administrativa i des del núvol. Ara ja hi ha 450 centres educatius que utilitzen aquesta plataforma i es preparen per fer el salt a l'estranger, després de tancar un acord amb una multinacional canadenca que distribuirà el producte a tot el món excepte Espanya i Llatinoamèrica.

Montserrat Brau és lingüista i va començar a redactar continguts fent els horòscops de la revista dels supermercats Caprabo. Més endavant va decidir fundar una agència de publicitat però amb el boom d'internet els seus clients cada vegada demanaven més pàgines web i continguts digitals. Així va conèixer Ignasi Nogués, que just després de veure explotar la bombolla de les punt-com va decidir fundar una altra empresa dedicada a internet. La feina de l'un complementava la de l'altre i van fusionar-les per començar-se a dedicar al màrqueting digital i l'elaboració de catàlegs digitals i webs. D'aquesta manera va néixer ClickArt.

**TREBALLAVEN EN UNA** oficina sense condicionar, de 35 metres quadrats, "amb més lavabo que despatx", explica l'Ignasi. Al principi es dedicaven només a l'elaboració de catàlegs i pàgines web, treballaven per a editorials, per a associacions o per a empreses diverses. Segons la fundadora, la clau és que sempre han intentat fer el que demanaven els clients, encara que d'entrada els semblés impossible. Sota aquesta filosofia, van fer "una mena de Facebook sense saber ni tan sols què era una xarxa social", recalca l'Ignasi. Es tractava d'una espècie de comunitat per als usuaris d'un espai que van desenvolupar l'any



2003, un any abans que nasqués la plataforma de Mark Zuckerberg a Massachusetts. Amb aquest projecte van guanyar un premi i el director de l'escola IPSI de Barcelona els va conèixer.

Segons expliquen, va ser un professor el que els estava demanant sense saber-ho que creessin Clickedu. Volia que una pàgina web li permetés gestionar el seu personal, posar i corregir deures, passar el control de presència d'alumnes i professors i fer números. Però no era realista per a una petita empresa com ClickArt començar a desenvolupar aquest projecte només per a una escola. Per això van optar per presentar-la com a projecte a altres escoles per veure si tindria sortida. "Havia d'integrar-ho tot: personal, alumnes, deures, professorat, administració...", explica Montserrat Brau. A més, per fer-ho feien servir uns servidors externs que "penjaven la informació a algun lloc que després va començar a dir-se núvol", recorda Ignasi Nogués.

Les escoles a qui van explicar el projecte hi van accedir i els dos emprenedors es van posar a desenvolupar Clickedu durant tres anys. Després d'això han anat millorant la plataforma i ara ja gestionen centres amb un màxim de 2.000 alumnes, però es preparen per ampliar molt més la seva capacitat i començar l'expansió internacional arreu, tant a Llatinoamèrica com a Europa, el Canadà i els EUA. —**Júlia Manresa**

COMERÇ

## Negoci per a pares: recuperar els diners de la roba de nadons "gairebé nova"

*Percentil és una plataforma d'e-commerce que compra, filtra i ven moda i productes infantils de segona mà a Espanya, França i Alemanya*

**"ESTÀ GAIREBÉ PER** estrenar". Aquest és un argument habitual entre pares i mares que intenten buscar una segona vida a la roba dels seus fills, que creixen massa de pressa per arribar a treure tot el profit d'una peça que potser van comprar fa menys d'un any. Daniel Bezares i Lourdes Ferrer es van adonar que en aquesta frase hi havia una oportunitat de negoci ara fa tres anys, quan ja eren pares. I van decidir fun-

dar Percentil, una plataforma de comerç en línia dedicada a la compra-venda de roba infantil de segona mà.

Aquests dos emprenedors de Madrid compren la roba directament als particulars que volen vendre-la. "Enviam una bossa que arriba sense cap cost a casa de la persona interessada en un màxim de tres dies", explica Bezares, que puntualitza que l'enviament de la bossa a Percentil també és gratuït. Un cop els arriba la bossa, l'empresa la filtra i decideix quina és apta o no per a la venda a la seva plataforma. Segons el fundador de Percentil "és un procés molt estricte": posen a la venda al voltant d'un 60% de totes les peces que els arriben. Només d'Espanya els arriben unes 7.000 peces de roba cada dia. D'aquestes, seleccionen les que estan en perfectes condicions i, si no hi estan, les donen a organitzacions sense ànim de lucre, sempre que hi hagi el consentiment de la propietària. Daniel parla de clientes en femení perquè un 95% de les persones que venen roba a Percentil són dones, per això recentment també han afegit roba femenina.

El preu per a cada bossa l'estableixen a partir d'un estudi de mercat que ells mateixos han elaborat i que classifica la roba en diferents gammes segons les marques i la qualitat. A més, hi ha certes marques de poca qualitat que queden vedades d'entrada. Basant-se en aquesta classificació, estableixen el preu que paguen a les venedores, que pot ser "fins a un 80% més barat del preu de mercat", diu Bezara. El fundador d'aquest eBay per a pares i mares explica que el preu final al qual es pot trobar el producte voreja entre un 70% i un 80% de recompte respecte del preu fixat a les botigues. La clau per poder oferir aquests "superdescomptes" és tenir un procés ràpid en la recepció, filtratge, classificació i posada a la venda dels productes. "Al principi vam començar amb fulls d'Excel, fins que vam arribar a gestionar unes 30.000 peces i vam acabar contractant un departament intern de tecnologia que ha desenvolupat una plataforma específica per a Percentil", diu Bezara.

Aquesta empresa de comerç per internet ha crescut ràpidament. Ara mateix disposa d'un catàleg de 90.000 peces només a Espanya i un equip de 35 treballadors. Però, a més, després de captar 5 milions en tres tandes de finançament, l'any passat van comprar una plataforma alemanya que feia exactament el mateix que ells: Kirondo. Ara estan en procés d'integració d'aquesta companyia, que ha incrementat la plantilla fins als 75 treballadors i els ha obert un mercat que creix encara més de pressa que l'espanyol. "Aquí encara hem de lluitar amb la falta de costum de la compra d'articles de segona mà, molt més habitual en països com Alemanya i França", diu Bezara, que també aclareix que a Catalunya i al País Basc aquest costum està més estès.

Aquest emprenedor preveu tancar el 2015 amb una facturació de 4 milions d'euros i poder començar l'expansió de la compra-venda de roba "familiar" a la resta d'Europa. —**J.M.**

