

CASE STUDY

SPLACING, un servicio de profesionales para profesionales

Marketplace de nivel nacional que está especializado en conectar proyectos de espacios interiores y profesionales, despachos de arquitectura, ingenierías y especialmente decoradores e interioristas.

CASO ÉXITO

AHORRO DE
TIEMPO

ASESORAMIENTO

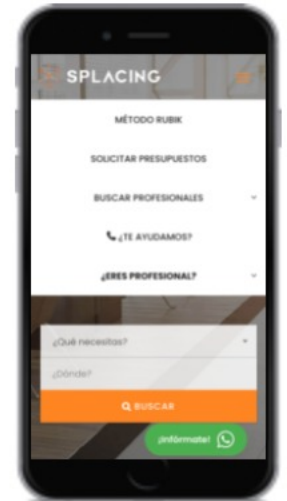
AHORRO DE
DINERO

De la misma forma que Erno RUBIK, profesor de arquitectura, inventó el conocido cubo mecánico rompecabezas, Splacing ha querido simplificar mediante un método que lleva su nombre a ese "rompecabezas" que implica la búsqueda y captación de profesionales para la realización de una reforma o un proyecto.



Soluciones empleadas:

Mediador entre proveedores y consumidores, que facilita a ambos conectar entre sí de una manera óptima y sencilla.



Sobre Splacing:

Splacing es un marketplace online que permite a profesionales acceder a presupuestos para **renovar, modificar o reformar sus proyectos**. Como en cualquier marketplace, Splacing actúa de mediador entre proveedores y consumidores, permitiendo a ambos conectar entre sí de una manera óptima y sencilla.

Desafíos:

Los servicios de Splacing están divididos en cuatro áreas: **arquitectura** (como servicios de pintura, ingenieros o arquitectos), **instalaciones** (agua, aire, gas, climatización, contra incendios, electricidad), **equipamiento** (complementos, iluminación, mobiliario exterior e interior), **servicios generales**, (de marketing, para la salud y profesionales.)

Los profesionales que busquen ofrecer sus servicios a consumidores cuentan con su propio portal donde pueden encontrar, gestionar y analizar los presupuestos que hayan adquirido previamente.

Objetivos:

El objetivo de Jose Antonio Marta era obtener una plataforma intuitiva para el método de trabajo de Splacing, que se divide en 4 sencillos pasos:

1. El consumidor describe su necesidad.
2. El consumidor demanda el profesional, servicio o producto que le haga falta y Splacing empieza de inmediato a buscar aquel que es mejor para su proyecto.
3. El consumidor recibe hasta 4 presupuestos gratuitos. Los proveedores compran solicitudes de presupuestos mediante créditos. Splacing ofrece hasta 4 de estos presupuestos a los consumidores, teniendo en cuenta la valoración de los proveedores.
4. El consumidor elige, sin compromiso. El consumidor elige si alguno de estos presupuestos se adecúan a su empresa o si prefiere continuar buscando, sin ningún tipo de compromiso o coste adicional.

Resultados:

El resultado se ve reflejado en la realidad, Splacing actúa como **intermediario entre consumidores y profesionales**: los profesionales compran créditos a Splacing y, mediante estos créditos, pueden ofrecer sus servicios a los consumidores.

