

Entrevista

Verònica Solsona

l'antena de Google Adwords a Andorra

Amb una formació de cap de projecte multimèdia, la Verònica compta amb una sòlida experiència en el món de les noves tecnologies, un àmbit que viu amb passió i gran entusiasme. Està convençuda que Andorra ha d'apostar fort en aquest àmbit i des de la seva empresa, Creavisio, s'hi dedica en cos i ànima.

La creació i el posicionament de les pàgines web, el comerç electrònic, i tot el que es relaciona amb la publicitat i el màrqueting, no tenen secrets per a la Verònica, que fa 13 anys que va muntar la seva pròpia empresa, Creavisio, dedicada a la publicitat i amb una atenció especial al món d'Internet; des de fa vuit mesos és l'antena andorrana de Google Adwords. Gran comunicadora, s'apassiona per la seva feina i és capaç de transmetre aquest entusiasme a la seva clientela, que sap perfectament que pot comptar amb un equip professional i completament fidel.

"CREAVISIÓ ÉS L'ÚNICA AGÈNCIA ANDORRANA CERTIFICADA COM A GOOGLE PARTNER I SE SITUA COM A LÍDER DEL MARKETING ONLINE AL PAÍS"

Quan comença la teva relació amb el món del disseny?

Doncs de ben joveneta, al Lycée ja m'interessava pel món de l'art, però a Andorra no podia accedir al batxillerat artístic i em vaig haver d'esperar a complir els 18 anys per entrar a la facultat de Belles Arts de Montpel·lier. Als 22 anys, vaig participar al concurs del disseny del cartell del Mundial de Futbol del 1998... i vaig guanyar! Va ser una experiència memorable i una gran satisfacció. Després vaig acabar la carrera a Toulouse, on vaig conèixer els meus futurs socis.

I vas crear la teva empresa...

Sí, vaig tornar a Andorra i vaig crear Creavisio; en sóc la gerent, però també treballo en projectes de publicitat i màrqueting online. Penso que la força d'un empresari es

saber posar les mans "a la massa". Som tres directius que treballem cadascun en la nostra especialitat i, a més a més, gestionem un equip de free-lancers, són persones que fa molts anys que treballen amb nosaltres i tenen tota la nostra confiança. Cadascun de nosaltres actua com un project manager, treballant en la seva especialitat, però sense perdre mai de vista què fan els altres.

"VAIG PARTICIPAR AL CONCURS DEL DISSENY DEL CARTELL DEL MUNDIAL DE FUTBOL DEL 1998... I VAIG GUANYAR"

Quins són els valors diferencials de Creavisio?

Fem pàgines de comerç electrònic amb cara i ulls. Una web s'ha de donar a conèixer, s'ha de promocionar, cal treballar fins i tot més que amb una botiga física, perquè cal estar-ne pendents les 24 hores del dia, estem assessorant el client en permanència. A Creavisio oferim un valor afegit, perquè més enllà del aspecte purament tècnic tant en la creació de la web com en el màrqueting on line aportem continguts creatius. En el nostre terreny, hi ha agències tècnicament bones, però sense cap creativitat; i el client avui en dia, busca aquesta diferència. Acompanyem el client proposant-li una estratègia publicitària, creem marques, i utilitzem Storytelling per aconseguir l'objectiu comercial del client.

Sou l'antena andorrana de Google Adwords?

Es pot dir així... fa vuit mesos que vam obtenir la certificació. Som els primers i els únics a Andorra, això ens acredita com a líders del màrqueting on line al país, cosa que és una gran satisfacció.

Què significa ser Google partner?

Garantir que els clients estiguin contents, que les seves webs funcionin i assegurar el millor servei. Estem especialitzats en pàgines web i el seu seguiment, principalment en el comerç electrònic, perquè una web, cal posicionar-la, saber com s'ha de treballar per figurar a les primeres pàgines del Google; una de les millors eines és Google Adwords,



Google shopping, Display, You tube, així com el remarketing, però s'han de saber fer anar. Treballem en campanyes d'aquest tipus i, amb aquesta certificació, estem en contacte directe amb Google, rebem el seu assessorament i el treball es fa molt més àgil.

Avui en dia, qui no és a Internet és com si no existís...

Doncs ho podríem dir així! Una empresa ha de ser-hi present, no solament a través d'una web, sinó que cal ser actius a les xarxes socials. Però ser-hi perquè sí, tampoc serveix de res si no es té una estratègia ben pensada. Existeixen moltes tècniques per donar-se a conèixer a Internet, les utilitzem, però sobretot fem us de "bones pràctiques" que no poden ocasionar problemes als clients.

Andorra encara no té el marc legislatiu adequat per al comerç electrònic, com es pot treballar com cal?

Aquest tema encara està complicat al país, tot i que hi ha maneres de treballar per aconseguir els objectius dels clients. S'està volent potenciar l'e-commerce, però ens trobem amb dificultats, no solament pel que fa als mitjans de pagament, sinó que ens falten eines per treballar correctament. Penso que si el país vol donar facilitats a les empreses que es volen instal·lar a Andorra, no els ha de ser tan feixuc fer els tràmits.

"UNA WEB DE COMERÇ ELECTRÒNIC S'HA DE DONAR A CONÈIXER, S'HA DE PROMOCIONAR, CAL TREBALLAR FINS I TOT MÉS QUE AMB UNA BOTIGA FÍSICA"

La vocació d'Andorra com a smart country, té possibilitats de posicionar-se en l'àmbit internacional?

Doncs sí, perquè som petits i això és una força! Jo crec molt en el meu país, penso que té molt futur en aquest àmbit. Ens podem emmirallar amb altres països, podem veure què fan bé i què no, i podem aprendre molt de les seves experiències. Quan Actua va apostar per Google Business View, va ser una gran cosa, ara tenim gairebé tot el país cobert i des de qualsevol lloc del món es pot fer una visita virtual a les botigues del Principat. Això hagués estat molt més complicat en un país més gran...

Què opines de la política del Govern en l'àmbit de les noves tecnologies?

M'agradaria que tot anés més ràpid, les noves tecnologies estan en constant moviment, hem de ser reactius! Falten coses per enllestir, caldria fer més fàcil i entenedor tot el tema impositiu i fiscal, els nostres clients encara ho veuen complicat i no ens és senzill assessorar-los. Ben aviat posarem en marxa una web per donar a conèixer el comerç electrònic que es pot fer des d'Andorra, sobretot adreçada als francesos que volen invertir al país, www.ecommerce-andorre.com. Penso que massa sovint s'oblida el mercat



francès, que en realitat hi ha un gran potencial.

Pateixes l'intrusisme professional i la competència deslleial?

Doncs sí, fa molts anys que aquí hi ha la tendència generalitzada de pensar que a fora sempre trobarem millors serveis que a casa. Si apostem pel país, doncs hem de fer-ho per les empreses andorranes! Anys enrere era lògic anar a buscar fora el que no existia al país però les coses han canviat. Hem de trencar tòpics, avui a Andorra trobem qualitat i recursos. Si hi ha algun dubte sobre les competències d'una empresa, només cal demanar referències i investigar. Som un petit país, és fàcil saber quines empreses fan bé la feina i quines no. En el nostre cas, si empreses foranes treballen amb nosaltres, és senyal que ho fem bé. No em sembla normal que empreses privades i institucions acudeixin a agències foranes si el mateix servei el poden trobar aquí. També em molesta que gosin regatejar-te el preu en el teu propi país, on pagues impostos i crees llocs de treball, i que després siguin capaços de pagar sumes exorbitants a fora. La qualitat té un preu que no es pot rebaixar.