



'La huerta clandestina': Cómo hacer un escaparate nacional en 12 metros cuadrados



José Miguel Fuentes es el gerente de este comercio y nos ha explicado cómo ha conseguido sacarle el máximo partido a su tienda a través de un ejercicio de digitalización

¿Cómo sacarle todavía más partido a mi tienda o negocio? A través del mundo digital. Parece sencillo, pero el trabajo que hay detrás se basa en la constancia, el tesón y la disciplina diaria de cuidar como si de una planta se tratase nuestras Redes Sociales. Un gran ejemplo lo encontramos en 'La huerta clandestina', el negocio de José Miguel Fuentes.

Maneja con destreza herramientas como Instagram o Youtube. Pero no ha sido cosa de llegar y ponerse. Él tiene detrás una formación en cursos y manejo sobre cómo hacerlo de la manera correcta. "Llevo dos años y para mí fue muy importante apostar por las Redes Sociales. Hay que ser constante. Yo todas las mañanas cuelgo una foto o un vídeo y luego voy subiendo cosas. Eso te reporta cosas como que venga un cliente y te diga que quiere unas patatas, unos huevos trufados o un determinado champán cuando nunca antes había pisado tu tienda", nos cuenta Fuentes.

El dueño de 'La huerta clandestina' nos ha contado también que "mucha gente te encarga cosas a través de las redes" y que por ese motivo "yo aposté y ahora, gracias a Dios, ahí sigo". Eso sí, la clave es "ser perseverante y constante y todos los días hacerlo para que dé sus resultados".

DIGITALIZAR EL COMERCIO

"Yo me lo como, yo me lo guiso... Me he ido poniendo al orden haciendo unos cursos sobre todo lo referente en Redes Sociales, digitalizar, hacer mi página web, yo me subo mis cosas las Redes... Incluso Whatsapp, en los estados. Esto se trata, al final, de que te vean en todos los lados", asegura como parte de la fórmula esencial del éxito.

A través de estas plataformas tienes "un comercial los 365 días del año, las 24 horas". Para Fuentes 'Mi comercio en la Red' le ha generado "más clientes" y "gente de Madrid o Girona que me piden productos" e incluso "clientes que ni conozco y que directamente me contactan por las redes...". Personalmente asegura estar "muy satisfecho" con esta iniciativa.

LOS PRODUCTOS DE LA 'HUERTA'

¿Y qué es lo que nos encontramos en este negocio? Así nos lo explicaba Fuentes: "Son los 12 metros cuadrados más sabrosos de Zaragoza. Tenemos frutas, verduras y caprichos para el paladar. El hecho de que la gente te siga en las Redes Sociales también da tu fruto, porque puedes mostrarte de una manera más amplia y llegar mucho más lejos".

Leer artículo completo: [COPE](#)