**Canasta Rosa ofrece herramientas digitales a emprendedores para que vendan en línea fácilmente y sin costos fijos**

* *La plataforma permite continuar con las ventas en línea de forma segura y sencilla.*
* *Se ofrecen talleres digitales de manera semanal sobre educación y marketing digital a los vendedores.*
* *Las operaciones emplean hoy a equipos operativos de diferentes emprendimientos y empresas.*

**Ciudad de México a 14 de abril de 2020.-** Canasta Rosa, la plataforma digital para inspirar, comprar y vender productos únicos, locales y hechos a mano por emprendedores, está ofreciendo diversas herramientas para que las micro y pequeñas empresas continúen con sus ventas durante esta época de distanciamiento social.

Es importante notar que no tiene ningún costo fijo el vender en la plataforma, y que el marketplace solo cobra una comisión variable por venta del 8.5%, la más baja del mercado.

La plataforma, está trabajando en diferentes acciones de apoyo a los emprendedores, para que sigan con la venta de sus creaciones sin que tengan ningún contratiempo en temas de distribución y entrega de productos a sus clientes.

Además, Canasta Rosa es parte de la iniciativa de la AMVO (Asociación Mexicana de Venta Online) que lleva el nombre de AIUDA.org, la cual tiene el objetivo de impulsar a las empresas para que ingresen al comercio electrónico.

Gracias a las actividades que ha estado llevando a cabo Canasta Rosa en las últimas semanas, miles de emprendedores están encontrando un canal para mantener un ingreso durante el #encasa y se busca llegar a que más personas puedan lograr lo mismo.

*“Canasta Rosa fue creada como una plataforma para que los emprendedores y artesanos puedan vender en línea de una manera sencilla y con un muy bajo costo variable. La plataforma siempre ha ofrecido mensajería punto a punto como parte de su servicio, recogiendo los productos hechos en casa y llevándolos directo al consumidor. Hoy con la situación del COVID-19, Canasta Rosa ya cuenta con la plataforma tecnológica para que todos puedan producir desde su hogar y vender en línea. Invitamos a todos los mexicanos a que creen y compartan sus creaciones para que puedan continuar con un ingreso durante esta contingencia.*” señaló Deborah Dana, CEO y fundadora de Canasta Rosa.

Entre las actividades que está realizando la plataforma para incrementar su apoyo durante la contingencia están: webinars de temas variados desde abre tu tienda hasta 101 de marketing en facebook, cupones de envíos gratis durante el primer mes de todas las nuevas tiendas de la plataforma, mayor incremento en marketing y publicidad para llevar a más compradores a las páginas de los emprendedores y oportunidades para dar cursos y experiencias a compradores por medio de las redes sociales de la plataforma, y así incrementar ventas.

Gracias a que muchos emprendedores han decidido sumarse a Canasta Rosa, se ha tenido un crecimiento exponencial en el que se ha sobrepasado la capacidad instalada más rápido de lo que se tenía esperado, por lo que se abrió una oportunidad de negocio para otras empresas de reparto.

Debido a esto y para garantizar que los envíos de todas las tiendas se realicen en los tiempos establecidos, Canasta Rosa está utilizando infraestructura de otras empresas, para aprovechar la fuerza de trabajo que no se está utilizando en estos momentos. Este es el caso de la alianza que cerraron con Urbvan Transit para que ellos sean parte de la logística de recolección y entrega de los productos elaborados por los emprendedores.

*“Estamos muy emocionados por haber cerrado esta alianza con Urbvan Transit, ya que gracias a ella, podemos continuar con las entregas en tiempo, así como el crecimiento que estamos impulsando para que todos los emprendedores que se han estado sumando en estas semanas, continúen con las ventas óptimas de sus productos dentro de la plataforma,”* señaló Mauricio Dana, COO de Canasta Rosa.

*"Sentimos que esta alianza es muy beneficiosa para Urbvan. Nos ha permitido dar tareas a nuestros anfitriones (conductores) en un periodo donde la demanda por transporte a bajado sustancialmente, hemos aprendido cosas nuevas sobre una industria en la que no habíamos incursionado antes, y también ha permitido aprovechar recursos de la compañía en una situación donde el uso de los mismos naturalmente ha disminuido,"* comentó Max Cesar, VP of Strategic Planning de Urbvan.

Canasta Rosa, está dividida en diferentes categorías, entre las principales se encuentran: Comida Saludable, Comida Deliciosa, Regalos y Florería, Joyería y Moda, Infantil, Mascotas, Eco, Diseño y Artesanías, Fiestas y Belleza, por lo que todos aquellos que tengan un negocio de venta de productos y que se han visto limitados por la situación actual, puedan sumarse.

Es momento de apoyar a los negocios que más lo necesitan, #compraemprendedor, #compracanastarosa, #yocompropormexico.

#mequedoencasa

@canastarosa

**Acerca de Canasta Rosa**

Canasta Rosa es la plataforma para inspirar, comprar y vender productos únicos, locales y artesanales hechos por emprendedores. COMPRA de miles de productos únicos y artesanales, VENDE todas tus creaciones de una manera sencilla y segura y recibe INSPIRACIÓN de contenido trendy y DIY. Únete al movimiento formando parte de la plataforma como comprador, vendedor o ambos. Para más información, ingresa a: [canastarosa.com](https://canastarosa.com/)