



---

**Picking Pack Service Point, filial de Grupo Picking Pack,  
lanza su Nueva web de venta de productos de oficina on-line también en España  
[www.pickingpack.es](http://www.pickingpack.es)**

---

El Prat de Llobregat (Barcelona), 7 de diciembre de 2000.- Picking Pack Service Point España (PPSP), filial de Grupo Picking Pack (GPP), acaba de lanzar al mercado su nueva web de venta on-line de productos de oficina a través de la página web [www.pickingpack.es](http://www.pickingpack.es), focalizada hacia el mercado Business to Business (B2B) y especialmente a las pymes.

El nuevo servicio de PPSP, con unas 7.500 referencias en la red, permite a los clientes acceder a una amplia oferta de productos de oficina y hacer un seguimiento en tiempo real de sus pedidos. Los productos ofrecidos incluyen material estándar y especializados como telefonía, informática, y productos especializados para diseñadores gráficos, el segmento de arquitectos, ingenieros y la industria de la construcción (AECGD).

En los próximos meses y gracias a la experiencia obtenida en el lanzamiento de la web en la filial Norteamericana de GPP, Charrette ([www.charrette.com](http://www.charrette.com)), el nuevo servicio tendrá acceso en tiempo real al inventario de la compañía, que asegurará que PPSP solo ofrece mercancía que dispone en ese momento y dará acceso directo a las cuentas que poseen con la compañía para ver su estado contable. Finalmente, Picking Pack Service Point dará respuesta a los pedidos de sus clientes en un periodo máximo de 48 horas, inicialmente en Cataluña, Madrid, Levante y Baleares y dentro de 2 meses en cualquier punto de España. Para ello, la compañía se apoyará principalmente en su red de franquicias (151 puntos de venta directa en España), que distribuirán la mercancía en función de la proximidad de las mismas al cliente final. La forma de pago se realizará mediante tarjeta de crédito o bien respetando las condiciones de pago acordadas con el cliente. La seguridad en los pagos está garantizada gracias a que la información será encriptada bajo el protocolo SSL y hosteada en un servidor seguro de IP6 seguridad, división de seguridad de GPP.

Este proyecto prevé ahorro de costes para la compañía, en términos de tiempo y gestión de pedido tanto en los almacenes como en los puntos de venta final. Así como beneficios a los clientes de Picking Pack Service Point gracias al método de gestión.

Picking Pack Service Point persigue como objetivo principal el mercado del B2B, mediante aplicaciones personalizadas para las grandes cuentas. Las ventas se encuentran en línea con las expectativas puestas en su fase inicial de lanzamiento, que prevén unas ventas en su primer año de vida que superen los 200 millones de pesetas, para posteriormente crecer exponencialmente al igual que lo ha hecho la web de Charrette, donde las ventas mensuales se han multiplicado por diez respecto al pasado ejercicio y que permitirá superar los 1.800 millones anualizados de facturación.

Grupo Picking Pack ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)) ofrece servicios y contenidos tecnológicos para la pymes de alto valor añadido. Emplea a más de 2.300 personas en 6 países y tiene un total de 355 puntos de servicio en su red internacional. Con sede central en España, GPP cotiza en la Bolsa española. [Ticker: GPP.MC]

---