

Nombre: **Todocoleccion.net**

País: **España** 

Web: **www.todocoleccion.net**

Sector: **Comercio on-line**



“Contactamos con *Mailrelay* para valorar una alternativa a nuestro proveedor en aquel momento SMTP.com. Nosotros necesitábamos una plataforma de envío fiable con capacidad para mandar grandes volúmenes de forma rápida pero que nos garantizara una correcta entrada de nuestros boletines”.

Claves

- Ahorro económico de 9.000 EUR / año
- DKIM y SPF para mejorar la reputación
- Mejora de la penetrabilidad de los envíos

Sobre todocoleccion.net

Todocoleccion es una marca comercial de Zoconet, S.L., y se trata de una empresa especializada en comercio electrónico que se constituye en el año 1997 y que sirve de plataforma en la intermediación de la compraventa de artículos a través de Internet.

En la actualidad el grupo cuenta con un total de cinco webs especializadas en la intermediación de compra y venta de artículos de coleccionismo (www.todocoleccion.net, www.tseleccion.net, www.allcollection.net, www.regalosdelgenio.net y www.venvir.net) y cuentan con presencia en las principales redes sociales.

Son la compañía líder en el mercado de las antigüedades y coleccionismo en español, tanto en lo referente al catálogo de productos disponibles (más de 7 millones de artículos en venta), así como por volumen de ventas, con una estimación pública de 30 millones de Euros previstos para el año 2011.

Quizá no hay mejor manera de calificar a esta compañía que como ellos mismo proclaman "Nos gusta definir todocoleccion, atendiendo al contenido, como el mayor catálogo de descatalogados del mundo en lengua española".

Objetivos

Queríamos un proveedor que nos permitiera usar directamente el servidor SMTP e integrarlo con nuestra herramienta tal y como veníamos trabajando hasta ahora sin necesidad de tener que usar sistemas externos. **Mailrelay** no dio respuesta a esta necesidad no solo con la modalidad de servidor de salida ilimitado por SMTP sino con enlaces a través del API de control

a distintos aspectos del envío y recolección de datos del mismo. Además se desarrollaron de forma personalizada para nosotros algunos parámetros como el acceso a los registros de envío en CSV desde la plataforma.

Acciones tomadas

Las primeras experiencias cuando iniciamos las pruebas fueron muy satisfactorias a nivel de rendimiento, pero nos encontramos con algunos inconvenientes de entrada de los boletines. El equipo técnico de **Mailrelay** identificó cuales eran los problemas y los ajustes exactos que requería nuestra metodología de envío.

En concreto se nos optimizó sin coste un sistema de balanceo de IPs de salida que detectaba cualquier problema que hubiera con la que estaba en uso y la modificaba si era necesario, además de implementarlas las configuraciones de DKIM y SPF necesarias para mejorar la reputación de nuestros envíos y garantizar la mejor entrada y respuesta a los mismos.

Otra gran ayuda para nosotros fue a nivel comercial. Dado que teníamos excesos puntuales difíciles de programar, **Mailrelay** también nos realizó un contrato personalizado con precios de excesos a precio unitario de nuestro tramo contratado para evitarnos costes extras en los excesos.

Resultado

Contactamos con **Mailrelay** para valorar una alternativa a nuestro proveedor en aquel momento SMTP.com. Nosotros necesitábamos una plataforma de envío fiable con capacidad para mandar grandes volúmenes de forma rápida pero que nos garantizara una correcta entrada de nuestros boletines.

Mailrelay nos ofreció además una propuesta más que interesante a nivel económico, nos ahorrábamos unos 9.000 € anuales respecto al mismo tramo de envíos que teníamos contratado con SMTP.com, pero lógicamente fuimos paso a paso con unas pruebas iniciales que nos garantizaran que **Mailrelay** era una herramienta que cumpliría nuestras exigencias.



Todo este proceso lo llevamos a cabo en 2010 y desde entonces hemos venido trabajado con **Mailrelay** con muy buenos resultados en nuestros envíos y un importante ahorro de costes respecto a nuestro anterior proveedor. Además durante este tiempo hemos contado siempre con la atención personalizada tanto de nuestro asesor personal como del Dpto de soporte para cualquier duda o incidencia que haya podido surgirnos.



Joaquín Valdés,
Responsable de Todocolección.com