**Muesli2Mix, ganador de Desafío SEUR e-mprende 2014**

* Muesli2Mix, tienda online que permite al usuario hacer su mezcla personalizada de muesli ecológico, gana la tercera edición de este concurso dirigido a emprendedores en comercio electrónico, dotado con 5.000 euros.
* A través de la iniciativa Desafío SEUR e-mprende, la compañía promueve el emprendimiento en en e-commerce, sector en el que es líder con más de un 30% de cuota de mercado.

**Madrid, 3 de diciembre de 2014.-**SEUR ha anunciado el ganador de la tercera edición de Desafío SEUR e-mprende, un proyecto empresarial llamado [Muesli2Mix](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.muesli2mix.com/%5C%22) y cuyo negocio está enfocado a la venta online de mezclas personalizadas de muesli ecológico.

Muesli2Mix presentó su concepto empresarial basado en una web desde donde el usuario puede hacer su mezcla a medida de muesli ecológico compuesto por cereales, semillas, frutas, frutos secos y mueslicatessen. Una tienda online dirigida a todas aquellas personas preocupadas por una alimentación saludable e interesados en encontrar la mejor calidad en los alimentos que consumen.

El objetivo de Desafío SEUR e-mprende es el apoyo a emprendedores que encuentran en el entorno online una oportunidad de negocio. “Apoyar las nuevas ideas, a las start-up que intentan emerger, es fundamental para reforzar nuestro panorama empresarial. A su vez, esto permite a SEUR tener el pulso diario de las tendencias de e-commerce, enfocándonos de manera continua a mejorar la experiencia del consumidor”, señaló Yves Delmas, presidente de SEUR.

El jurado que ha premiado este proyecto ha estado compuesto por reconocidos profesionales del mundo del e-commerce, como José Luis Zimmermann, director general de la Asociación Española de la Economía Digital ([adigital](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.adigital.org/%5C%22)); Roberto Carreras, fundador de [Muwom](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/muwom.com/%5C%22); Manuel Balsera, inversor en startups y profesor del ESIC; Miguel Ángel Uriondo, periodista de [Actualidad Económica](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.actualidadeconomica.com/%5C%22) y reconocido bloguero, e Yves Delmas, presidente de [SEUR](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.seur.es/%5C%22), quienes participaron ayer en la sesión de deliberación en la sede corporativa de la compañía. El jurado ha valorado positivamente la apuesta por la personalización –una de las tendencias más importantes en el e-commerce- y la viabilidad de la idea de negocio de Juana Sánchez y su socio Johan Schmelmer, quienes recibieron como premio 4.000€ en envíos de SEUR y 1.000€ para invertir en el desarrollo técnico de su plataforma.

Entre las cinco propuestas de negocio online que han quedado finalistas se encontraban proyectos tan interesantes como [Delicadogs](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.delicadogs.com/%5C%22) –comida personalizada para perros adaptada a sus necesidades nutricionales-, [La Casa de la Aldea](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/www.lacasadelaaldea.com/%5C%22) –envíos de excedente de la cosecha de pequeños agricultores-, [Ahorro Children](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/ahorrochildren.es/%5C%22) –tienda de segunda mano de ropa y accesorios infantiles-, y [Behand](https://saladeprensa.seur.com/2014/12/03/ganador-desafio-seur-2014/%5C%22http%3A/behand.es/%5C%22) –venta de material para manualidades especializada en scrapbooking-.

Además, todos tuvieron la oportunidad de compartir una sesión de networking con los expertos, escuchar sus opiniones de primera mano, así como consejos sobre cómo poder mejorar el concepto o rentabilizar inversiones.

**Apuesta estratégica por el e-commerce**

SEUR ha consolidado su posición de líder en comercio electrónico, siendo una de sus palancas de crecimiento más importantes, con una facturación que alcanza los 100 millones de euros en 2013, un 22% más que en el ejercicio anterior, manteniendo una cuota de mercado superior al 30%. Estas cifras son el resultado de la firme apuesta estratégica de la compañía por un sector en plena expansión y por el desarrollo de soluciones que mejoran la experiencia del consumidor final en las compras online.

**Acerca de SEUR**

SEUR, compañía referente en el mercado del transporte urgente en España y Portugal, que cuenta con una trayectoria de más de 70 años, integra tres grandes líneas de negocio: internacional, comercio electrónico y logística de valor añadido. SEUR tiene una estructura compuesta por 6.300 empleados, más de 1.000 tiendas y una flota de 3.500 vehículos para dar servicio a más de 1.200.000 clientes.

La compañía cuenta con una capacidad operativa internacional que le permite entregar en 230 países, gracias a las redes de su socio estratégico GeoPost, que con un equipo compuesto por más de 20.000 profesionales, es la primera red terrestre intra-europea, a través de la marca DPD.

SEUR ha reforzado su política de RSC y se ha convertido en el operador referente en Movilidad Sostenible mediante la incorporación de vehículos alternativos, la formación en conducción eficiente y la optimización de rutas de reparto. Además, la compañía gestiona su acción social mediante Fundación SEUR, cuyo principal objetivo es la logística solidaria, concretamente en apoyo y protección de la infancia y la y la juventud.

Conscientes de la importancia de este sector, SEUR ha desarrollado una oferta e-commerce 365º en la que se integran las últimas soluciones lanzadas por la compañía como SEUR SameDay, que se realiza de lunes a viernes y en horario de 16.00 a 21.00 horas, para la entrega en el mismo día de aquellas compras que se hayan efectuado antes de las 12:00 horas; SEUR Sunday, con el que, por primera vez en España, los consumidores online podrán recibir sus pedidos en domingo; o su oferta Logística flash, que integra el servicio de entrega el mismo día para los clientes que desarrollan con SEUR su logística de almacenaje y preparación de pedidos.