



Interreg
Sudoe



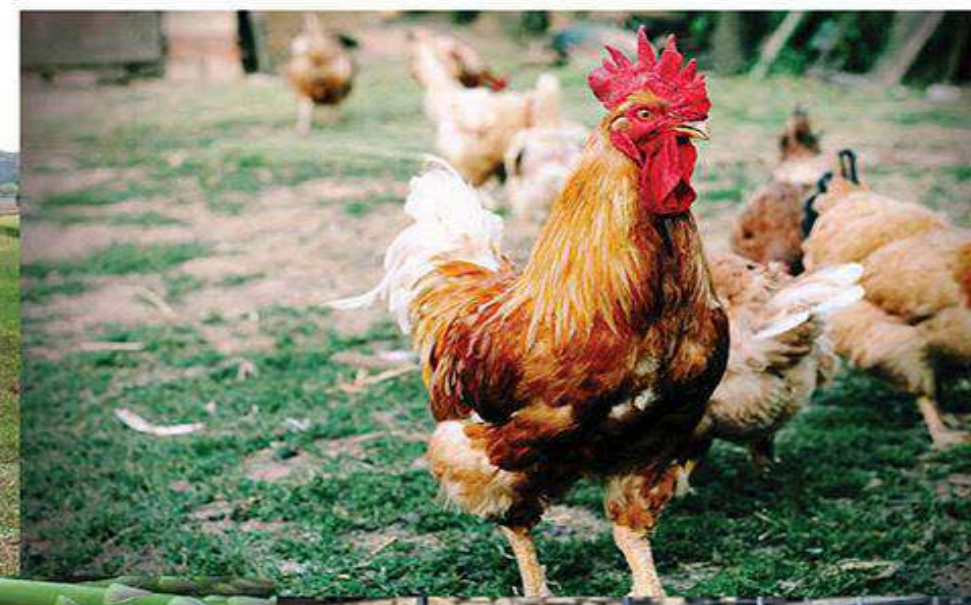
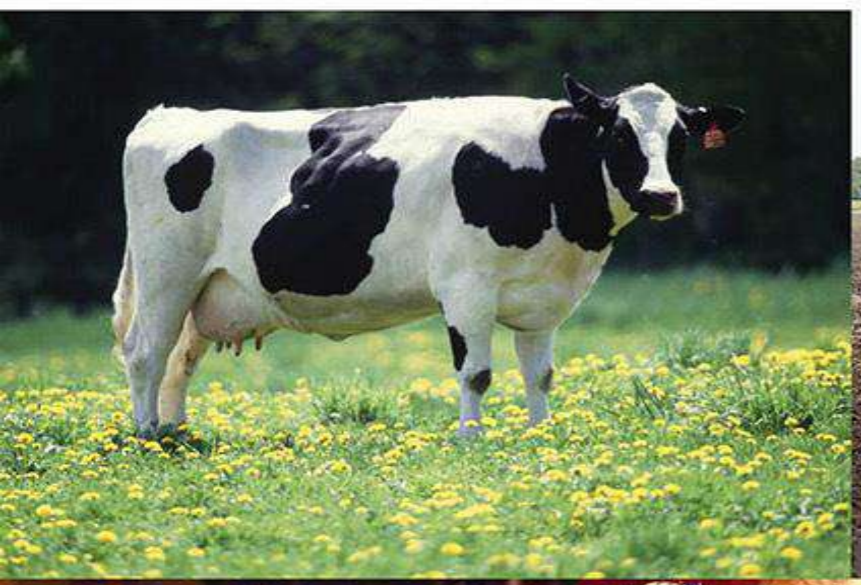
 **AGROSMARTco**
European Regional Development Fund


Alibaba.com

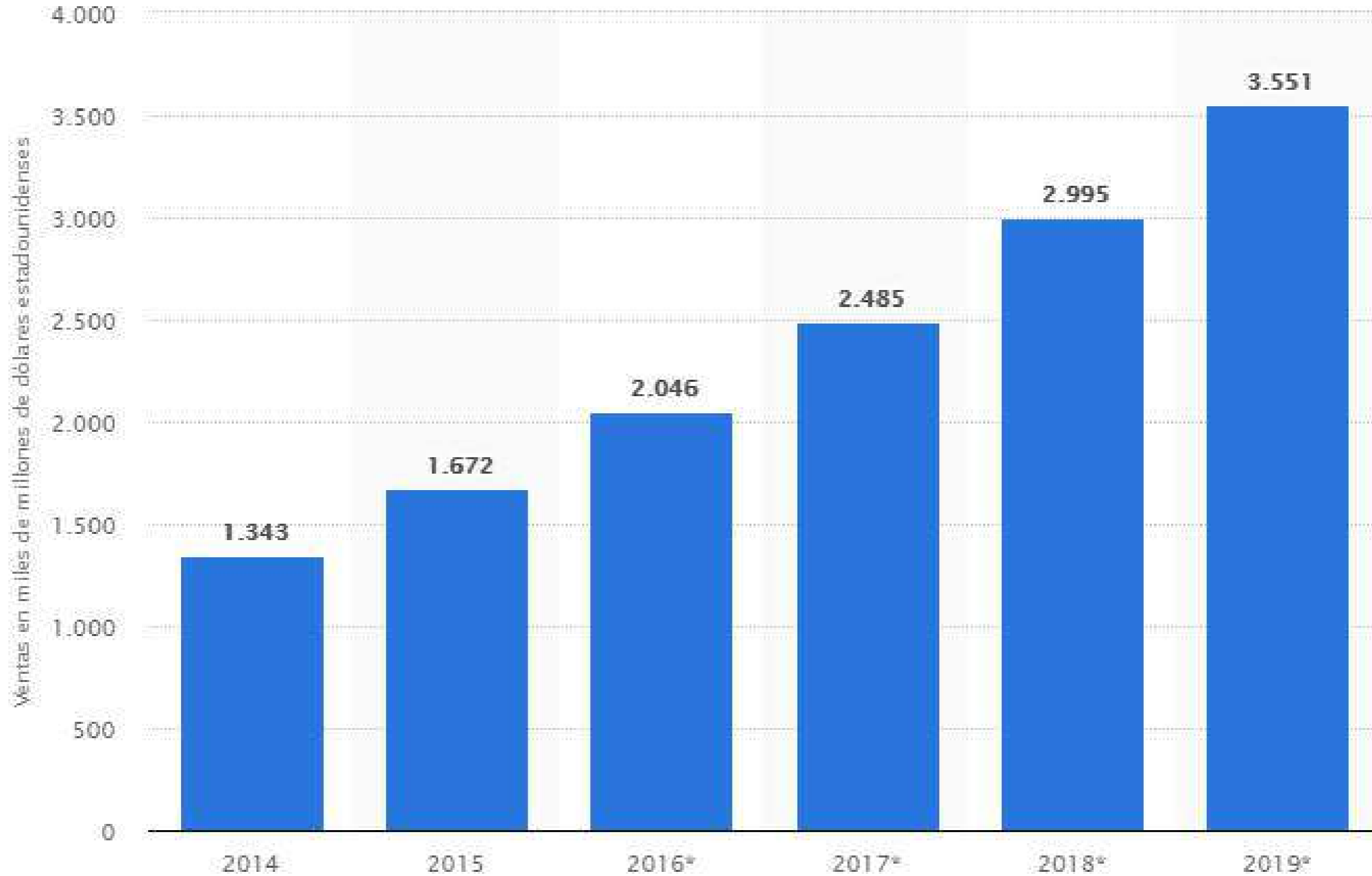
Global
Service
Partner

EXPORTACIÓN DIGITAL.
CÓMO APLICAR INTERNET A LA
ESTRATEGIA DE
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA
EMPRESA.

Dori López



Ventas de comercio electrónico minorista en el mundo – 3 billones de dólares

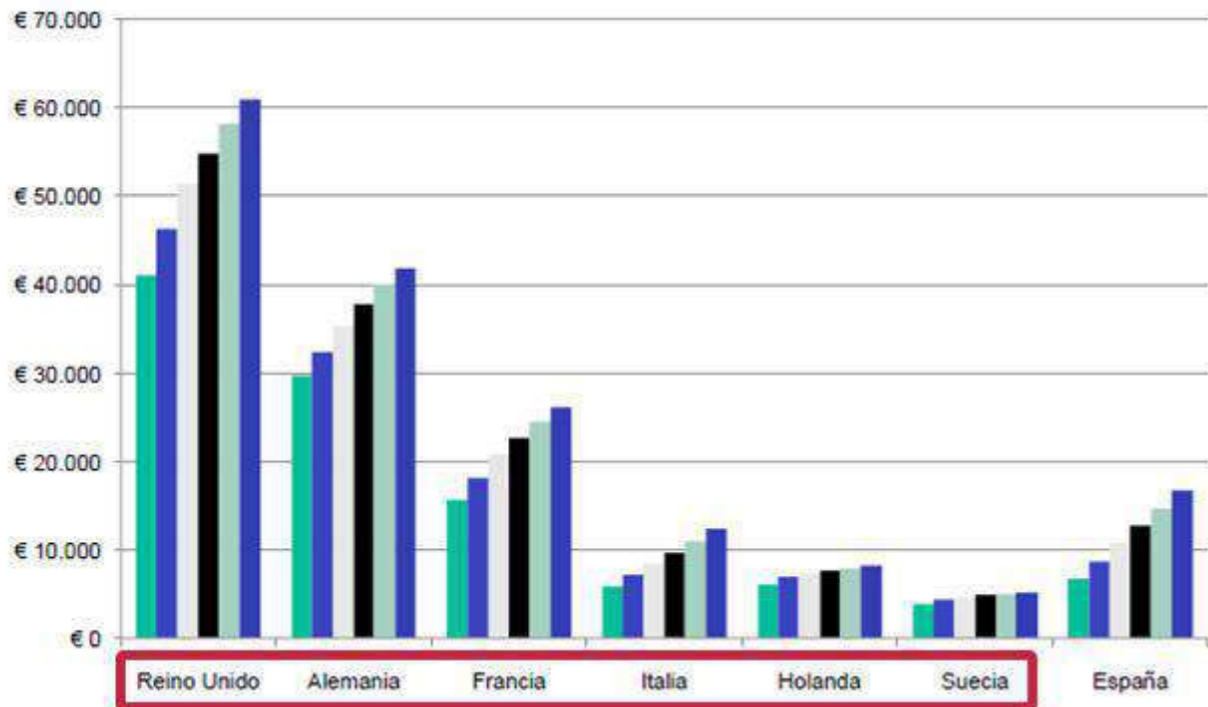


INTERNET COMO CANAL DE EXPORTACIÓN




CON LOS JUGADORES TRADICIONALES...

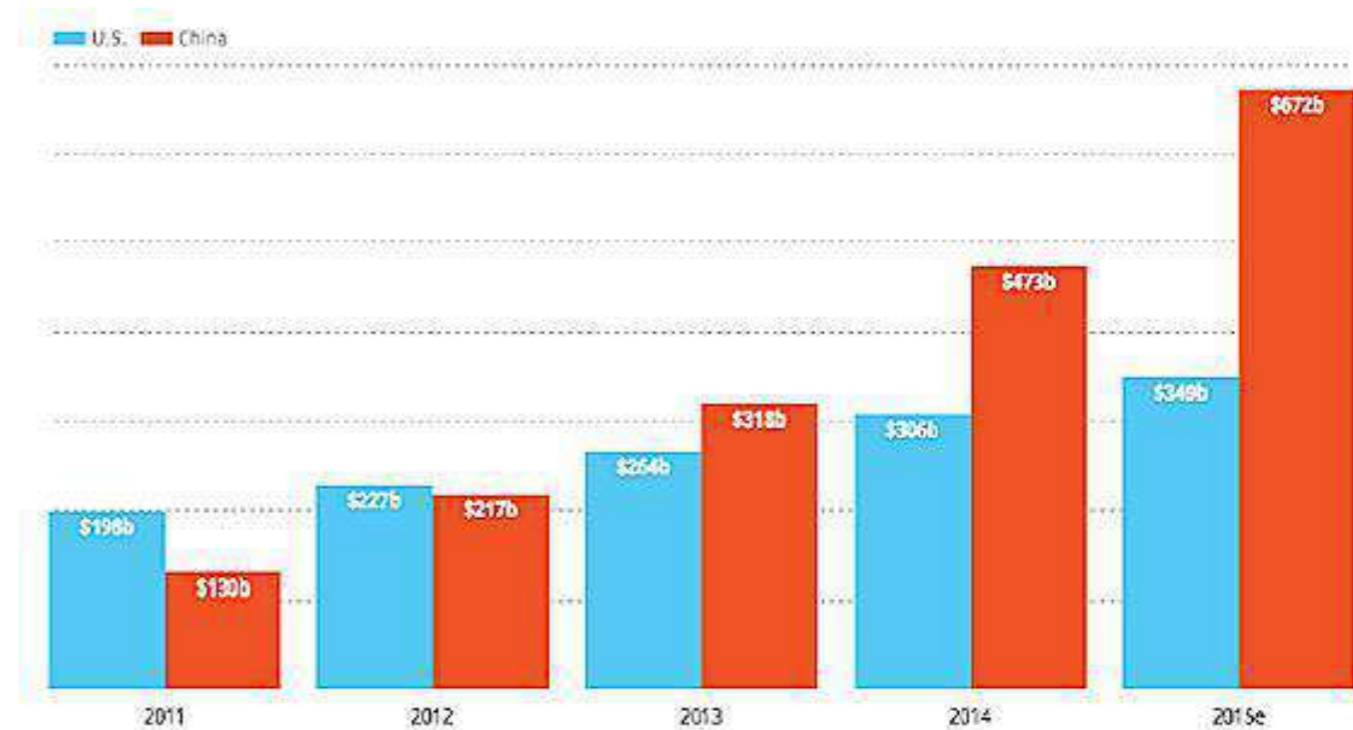
Evolución e-Commerce internacional.



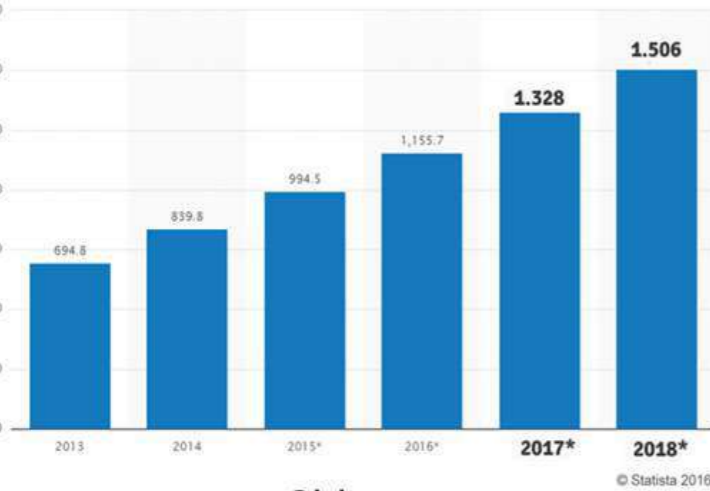
... Y LOS JUGADORES PROMESA

Últimos años china aumenta en un **50%** sus importaciones en vino

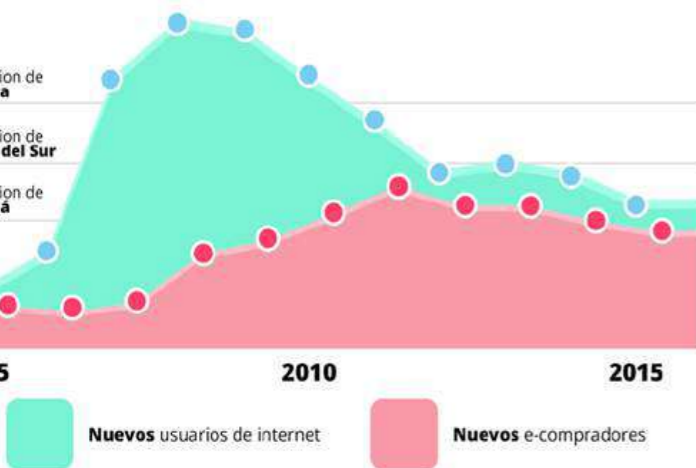
En el año 2013 China superó a EEUU cómo el mayor mercado de e-commerce del mundo, actualmente China supone más del 50% del ecommerce minorista en Internet



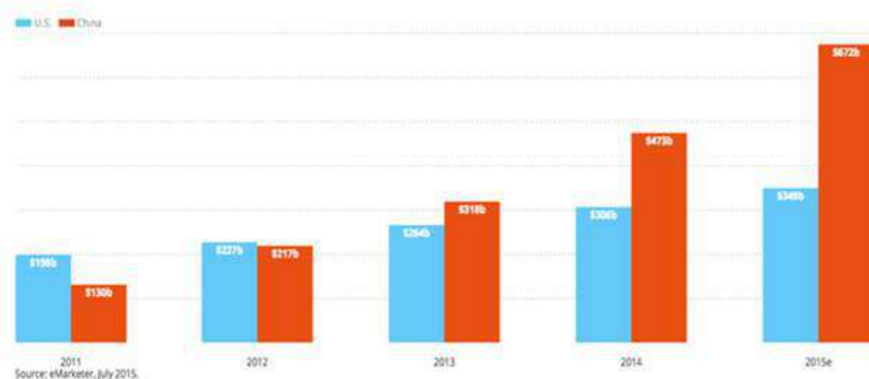
ventas del e-commerce minorista (billones de dólares)



commerce en China



China supera a EEUU como el mayor mercado de e-commerce



Fuentes: Emarketer / Statista 2016 / Alibaba Defined

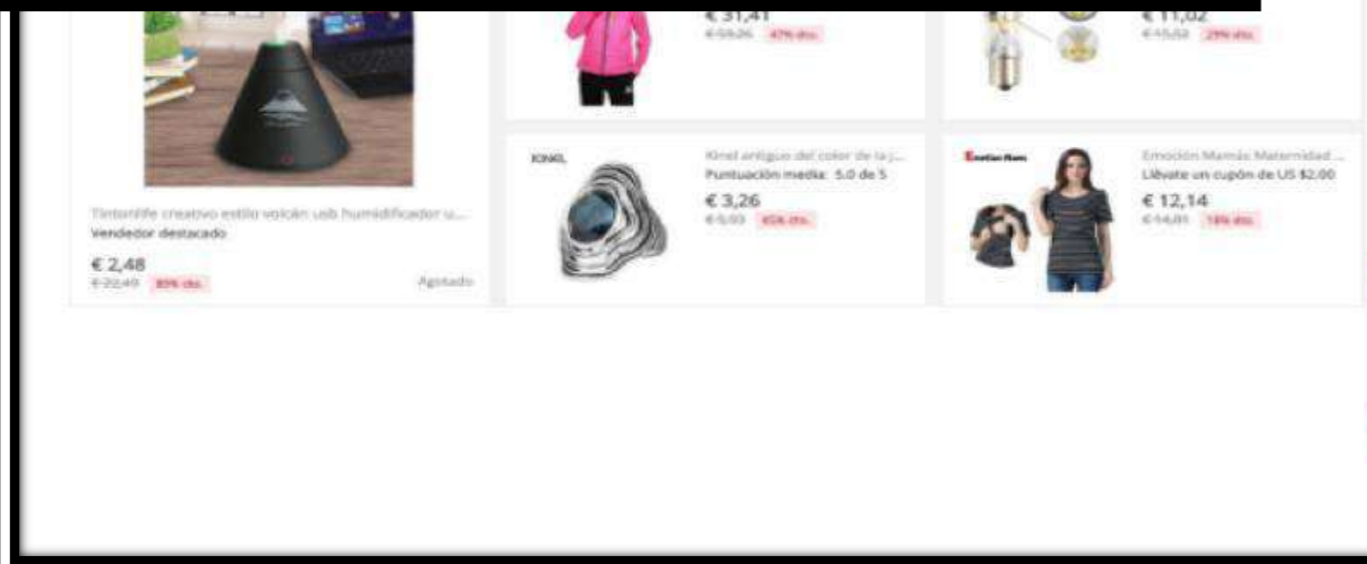
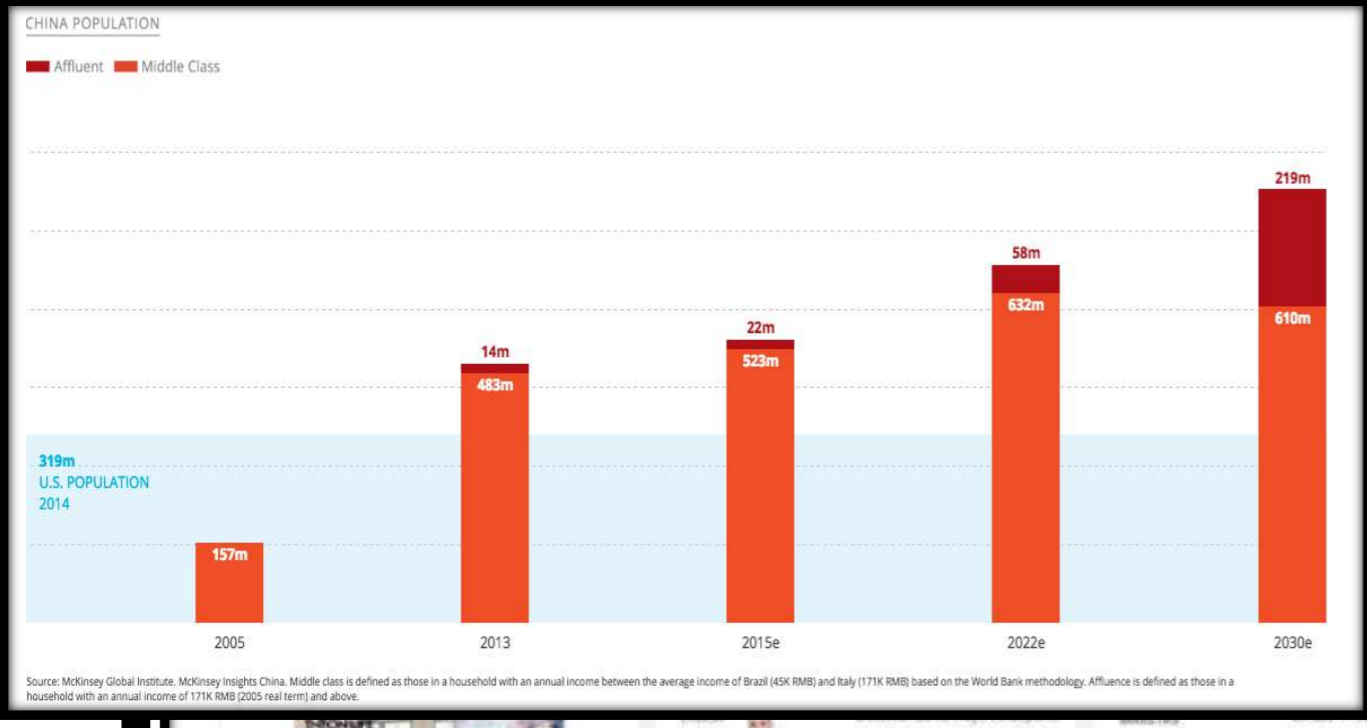
China más del

50 %

ecommerce

B2C mundial

La revolución del ecommerce en China – Singles' day



- 15 millones de producto
- 11.000 marcas internacionales
- 2, 5 millones de repartidores
- 21.700 millones de euros de venta (el 90% del ecommerce español en un año)
- Transacciones en más de 190 países
- Estrategia Omnicanal: 100.000 tiendas sirviendo de almacén

Los **Grandes de Internet** lideran toda la cadena de valor

Tecnología – Distribución – Marketing – Pagos - Logística

Technology

- Amazon Web Services
- Google Cloud Storage
- Soluciones SaaS de Aliababa
- Amazon Web Store
- Alibaba Cloud Computing

Distribution

- Amazon Marketplaces
- Ebay
- Rakuten
- Taobao
- Tmall
- Google Shopping
- Google Express

Marketing

- Google Adwords
- Facebook Ads
- LinkedIn Ads
- Twitter Ads....
- Amazon Produc Ads (experieciencia with Pillips)
- Alimama

Online Payments

- Alipay
- PayPal
- Aple Pay
- Amazon Payments
- Google Wallet
- Facebook Buy

Logistics

- Fulfilment By Amazon
- Cainea
- Fulfilment By Aliexpress
- Gooble (Buffer Box)
- Ebay Global Shipping Program

Customer Servicer

- Amazon Connect
- QQ, We Chat
- WhatsUp



Amazon compra los supermercados Whole Foods por 13.700 millones de dólares

La cadena de comercio electrónico hace en EE UU su mayor adquisición hasta la fecha y se mete en el comercio tradicional



Janina Tobar



Patrocinado por



Amazon a punto de cambiar la historia, ¿comprará Carrefour o DIA?

08/01/2018

FINANCE



Advertisement

MUNDO

Cómo funciona Hema, el supermercado físico del gigante chino del e-commerce, Alibaba

Como el 80% de las compras se realizan todavía en persona, el nuevo proyecto de Jack Ma apunta a la fusión del modelo de comercio online y offline. Se usa una aplicación para buscar los productos y para pagar

Amazon lanza su propia marca de vino

- El producto será elaborado por una bodega del estado de Oregón y pensado exclusivamente para ser distribuido por el gigante electrónico



Publicidad



EXPORTACIÓN DIGITAL.

RAZONES PARA EXPORTAR A TRAVÉS DE INTERNET

Dori López



Global
Service
Partner

Capacidad de análisis

... en Internet, todo es medible.



Mercados potenciales según nuestro producto (*análisis de demanda y tendencias online, estrategia de la competencia, estacionalidad, principales actores, etc.*)

Optimización de costes

... para el vendedor

	Asistir a feria int.	Presencia marketplace
Coste	Vuelos, alojamiento, dietas, costes feria 13.000 €	Miembro <u>premium</u> Alibaba 3.296 € (x)
Tiempo exposición	<u>Acción puntual</u> 3 días / 8 h/día	365 días / año 24 h / día
Compradores potenciales	20.000 visitantes	100 MM <u>usuarios registrados</u>
Alcance	País / región	190 países
Forma de contacto	Personal (post. seguimiento contacto)	Email Skype / portal



Optimización de costes

Exportación de vinos españoles a China a través de Alibaba

La operación sigue el modelo B2B (de empresa a empresa), aseguró Liu Fei, gerente de departamento en 1688.com, citado por la página de información comercial Yicai.com.

El plan de negocio transfronterizo de 1688.com, señala Xinhua, facilitará las transacciones comerciales entre países, mejorará la eficiencia y reducirá el precio de los productos importados, incluido el vino.

Una botella de vino que en España tiene un precio de 10 euros (68,54 yuanes) puede superar los 240 yuanes en China, tras los largos y costosos procedimientos de importación y transporte. El producto pasa por exportadores, agentes generales, agencias regionales y mayoristas antes de llegar a los minoristas. Cada distribuidor eleva normalmente el precio en un 15% antes de vender el producto al siguiente agente, y a ello hay que sumar los impuestos y costes logísticos.

A través de 1688.com, esa botella de vino que se vende por 10 euros en España puede costar en China 116 yuanes, menos de la mitad del precio que alcanza el producto importado a través de los canales habituales, apuntó Liu Fei.

En 2014, España exportó a China vinos por valor de 83,46 millones de euros, un 13,24% más que el año precedente, según datos de la Agencia Tributaria.

Fuente: Xinhua - 11/05/2015




El vino se venderá en China por el doble de precio si es importado por los canales habituales


En 2014 España exportó al país asiático vinos por valor de 83,46 millones de euros

... y para el comprador

 10 € | 68,54 ¥



 240 ¥



 116 ¥



Categories

Food & Beverage

Wine (138)

Packaging & Printing

Packaging Boxes (1)

Top 3 Markets

- North America(39)
- Western Europe(36)
- South America(30)
- Eastern Europe(25)
- South Asia(11)
- Eastern Asia(11)
- Southeast Asia(9)

Total Revenue

- Below US\$1 Million (28)
- US\$1 Million - US\$2.5 Million (19)
- US\$2.5 Million - US\$5 Million (8)
- US\$5 Million - US\$10 Million (5)

Suppliers > rioja wine 154 Supp

Products

Supplier

Gold Supplier

OSMO 2050 S.L.

Contact Details



OSMO tinto / red wine // DOCa Rioja



SPANISH WIN

SERINMOSE SL

Contact Details



"Rioja wine"

154 suppliers en total

38 suppliers españa

22 suppliers gold en total

8 suppliers gold españa

1 bodega

EXPORTACIÓN DIGITAL.

¿QUÉ CAMBIA EN UNA ESTRATEGIA INTERNACIONAL?

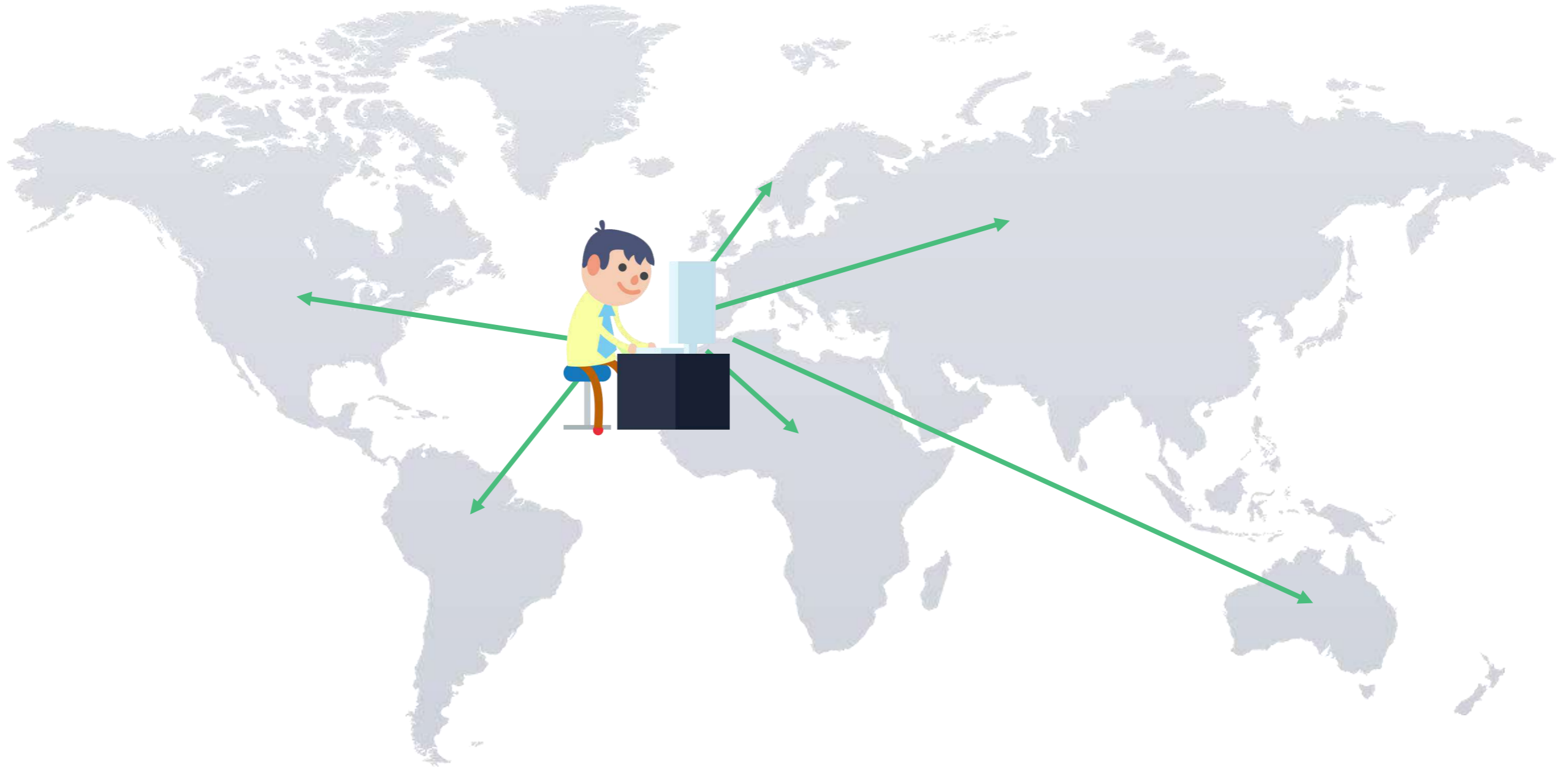
Dori López



Global
Service
Partner

Introducción

¿Por qué ecommerce internacional?



Comercio electrónico

Estrategia digital– ecommerce nacional



Comercio electrónico

Estrategia digital– ecommerce internacional



Comercio electrónico

Estrategia digital– ecommerce internacional



¿Qué cambia en una estrategia de comercio electrónico
Internacional?

¿Qué cambia en la estrategia internacional?

¿Qué cambia en la estrategia internacional? *Ecommerce cross-border o transfronterizo.*



Adaptación del
negocio



Estrategia de
marketing



Adaptación del
ecommerce



Medios de
pago



Logística



Legalidad

Vender online implica desarrollar “una empresa dentro de la empresa”

Definición de la estrategia de venta online

 **Tecnología**

 **Medios de pago**

 **Cumplimiento legal y fiscal**

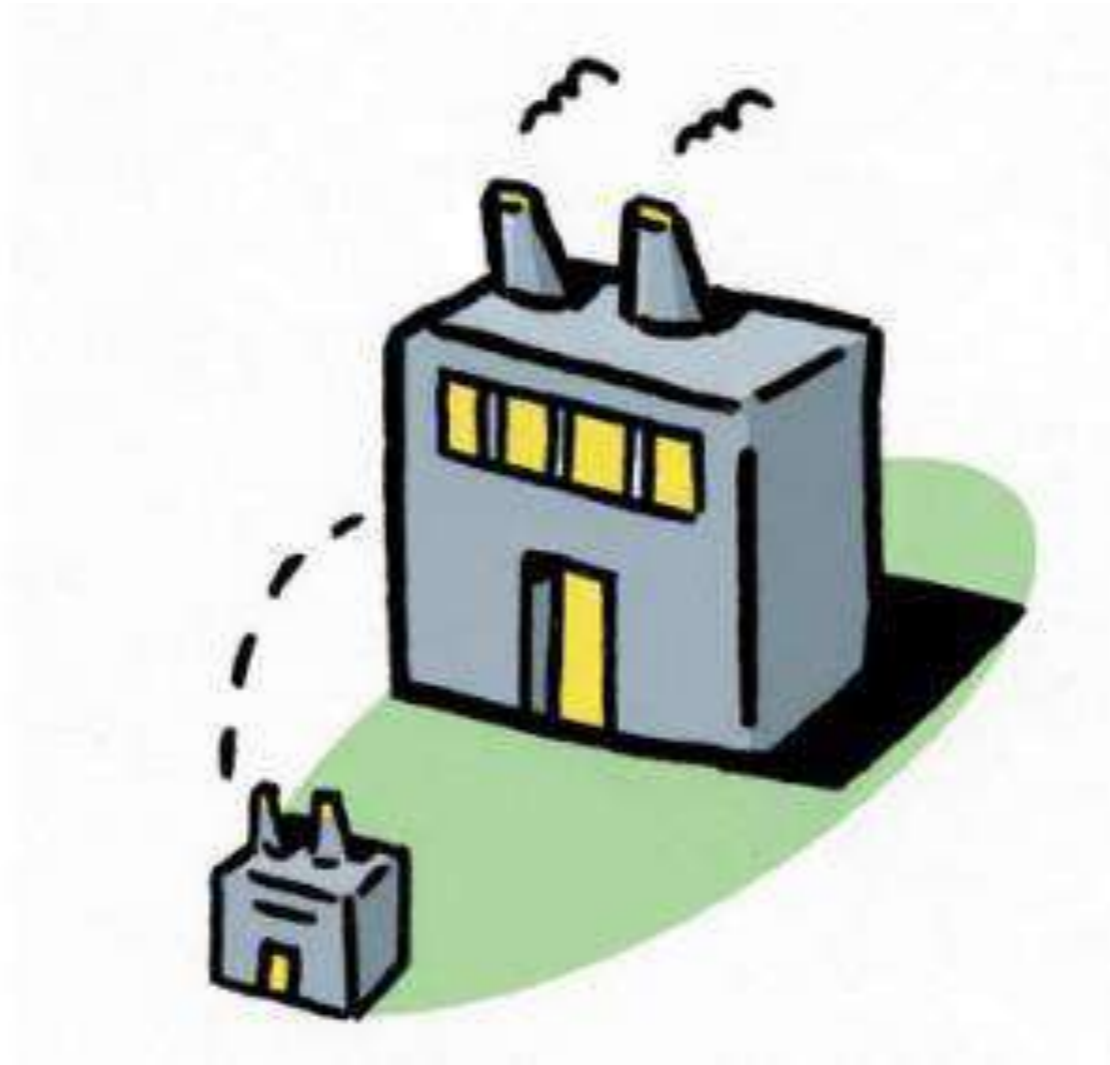
 **Plan de Mk online**

 **Logística**

 **Atención al cliente**

Gestión del rendimiento de la tienda
Formación / Head Hunting / Gestión de subvenciones

Vender online implica desarrollar “una empresa dentro de la empresa”



Briefing diagnóstico empresa y sus productos y servicios

Productos / Servicios

Empresa / Entidad

Nacional

Internacional

♥ Percepción / Ventaja no copiable

SEGMENTO 1
PRODUCTO

MERCADO 1

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

SEGMENTO 2
PRODUCTO

MERCADO 2

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

SEGMENTO 3
PRODUCTO

MERCADO 3

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Competencia



DAFO

Debilidades Amenazas

Fortalezas Oportunidades

Partners

Distribución

Distribución

€ Precio / Margen / Estacionalidad / Política promociones - descuentos

Promoción Offline

Ferias + Subvenciones

Promoción Online

Imagen corporativa

Página web

Base de datos

Redes sociales

Buscadores y analíticas

Publicidad online



Briefing diagnóstico empresa y sus productos y servicios

Productos / Servicios

Empresa / Entidad

Nacional

Internacional

Percepción / Ventaja no copiable

SEGMENTO 1 PRODUCTO

MERCADO 1

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Competencia



DAFO

Debilidades | Amenazas

Fortalezas | Oportunidades

SEGMENTO 2 PRODUCTO

MERCADO 2

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Partners

SEGMENTO 3 PRODUCTO

MERCADO 3

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Distribución

Distribución

Precio / Márgen / Estacionalidad / Política promociones - descuentos

Promoción Offline

Promoción Online

Imagen corporativa

Página web

Base de datos

Redes sociales

Buscadores y analíticas

Publicidad online

Ferias + Subvenciones



Briefing diagnóstico empresa y sus productos y servicios

Productos / Servicios

Empresa / Entidad

Nacional

Internacional

♥ Percepción / Ventaja no copiable

SEGMENTO 1 PRODUCTO

MERCADO 1

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Competencia



DAFO

Debilidades Amenazas

SEGMENTO 2 PRODUCTO

MERCADO 2

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Partners

Fortalezas Oportunidades

SEGMENTO 3 PRODUCTO

MERCADO 3

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Distribución

Distribución

€ **Precio / Márgen / Estacionalidad / Política promociones - descuentos**

Promoción Offline

Promoción Online

Imagen corporativa

Página web

Base de datos

Redes sociales

Buscadores y analíticas

Publicidad online

Ferias + Subvenciones



Briefing diagnóstico empresa y sus productos y servicios

Productos / Servicios

Empresa / Entidad

Nacional

Internacional

♥ Percepción / Ventaja no copiable

SEGMENTO 1 PRODUCTO

MERCADO 1

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Competencia



DAFO

Debilidades Amenazas

SEGMENTO 2 PRODUCTO

MERCADO 2

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Partners

Fortalezas Oportunidades

SEGMENTO 3 PRODUCTO

MERCADO 3

SEGMENTO 1 PRODUCTO

SEGMENTO 2 PRODUCTO

Distribución

Distribución

€ Precio / Márgen / Estacionalidad / Política promociones - descuentos

Promoción Offline

Promoción Online

Imagen corporativa

Página web

Base de datos

Redes sociales

Buscadores y analíticas

Publicidad online

Ferias + Subvenciones



OBJETIVO

 **↑ 200 metros**

Objetivo - Tipos de proyecto

Diferencia entre estrategias B2C y B2B

	Nacional	Internacional
B2B		
B2C		

Objetivo - Tipos de proyecto

Diferencia entre estrategias B2C y B2B

Nacional

Internacional

B2B

Web corporativa
RRSS profesionales
Prescriptores /
mailings

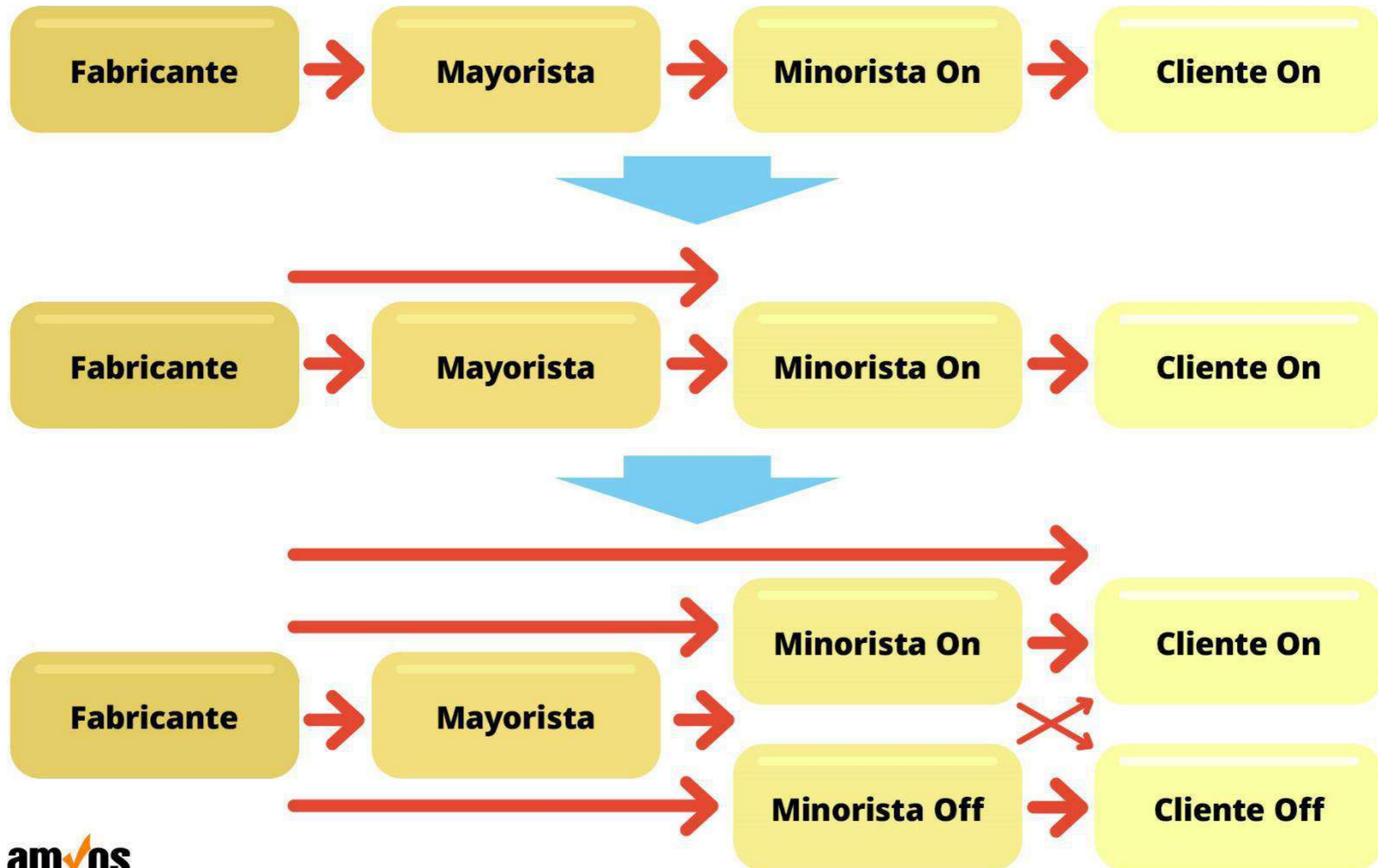
Web corporativa
BBDD internacionales
RRSS, SEM, etc.
Markets B2B globales

B2C

Tienda online España
Markets B2C
RRSS B2C
SEM, promos, etc.

Tienda online
internacional
Markets B2C
RRSS B2C, SEM, etc.

Conflicto de canales, múltiples estrategias posibles



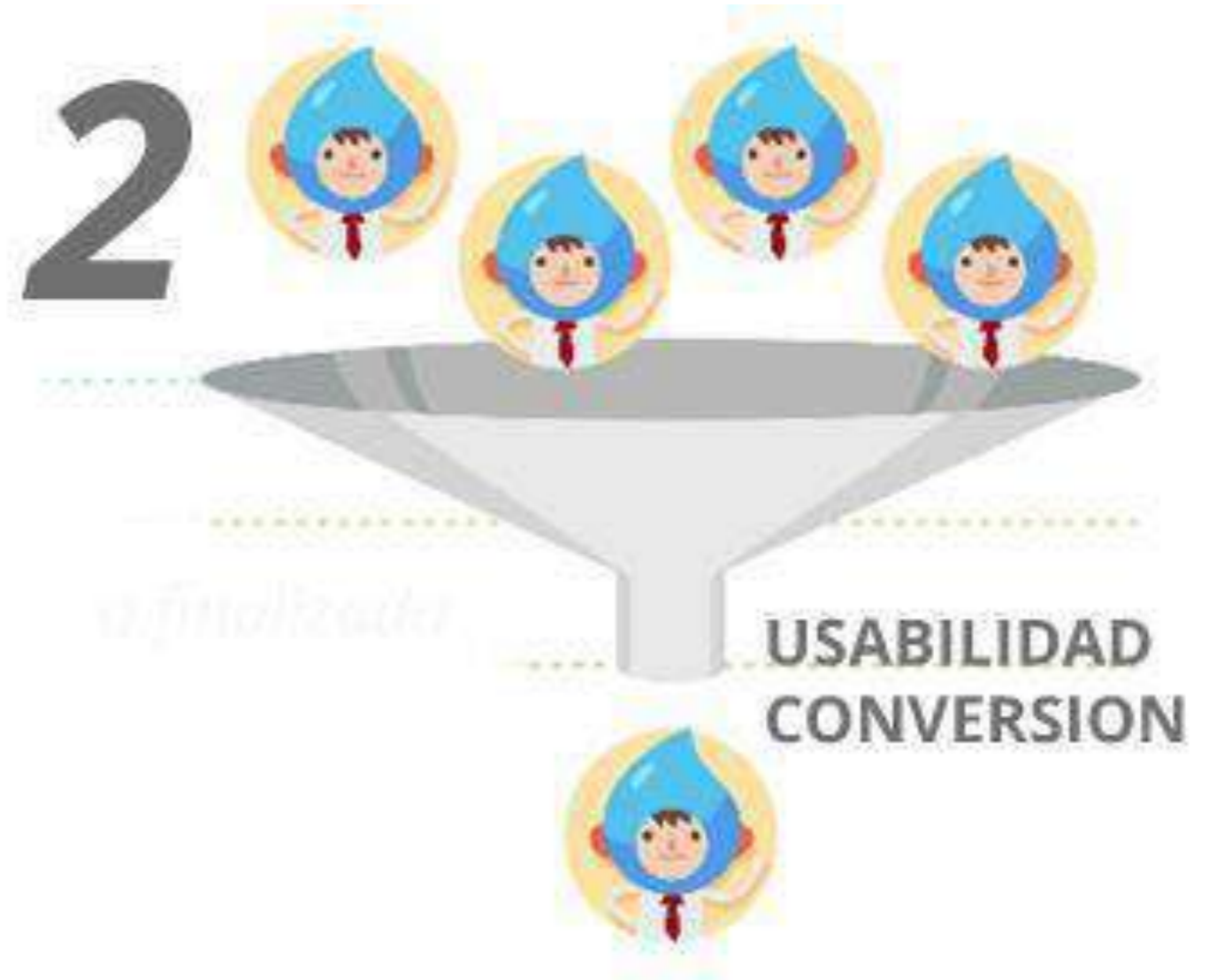
EXPORTACIÓN DIGITAL.

¿TIENDA ONLINE PROPIA O MARKETPLACES?

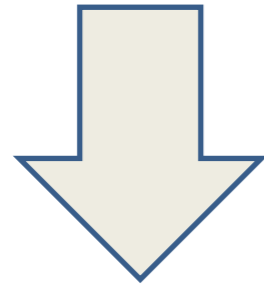


Global
Service
Partner

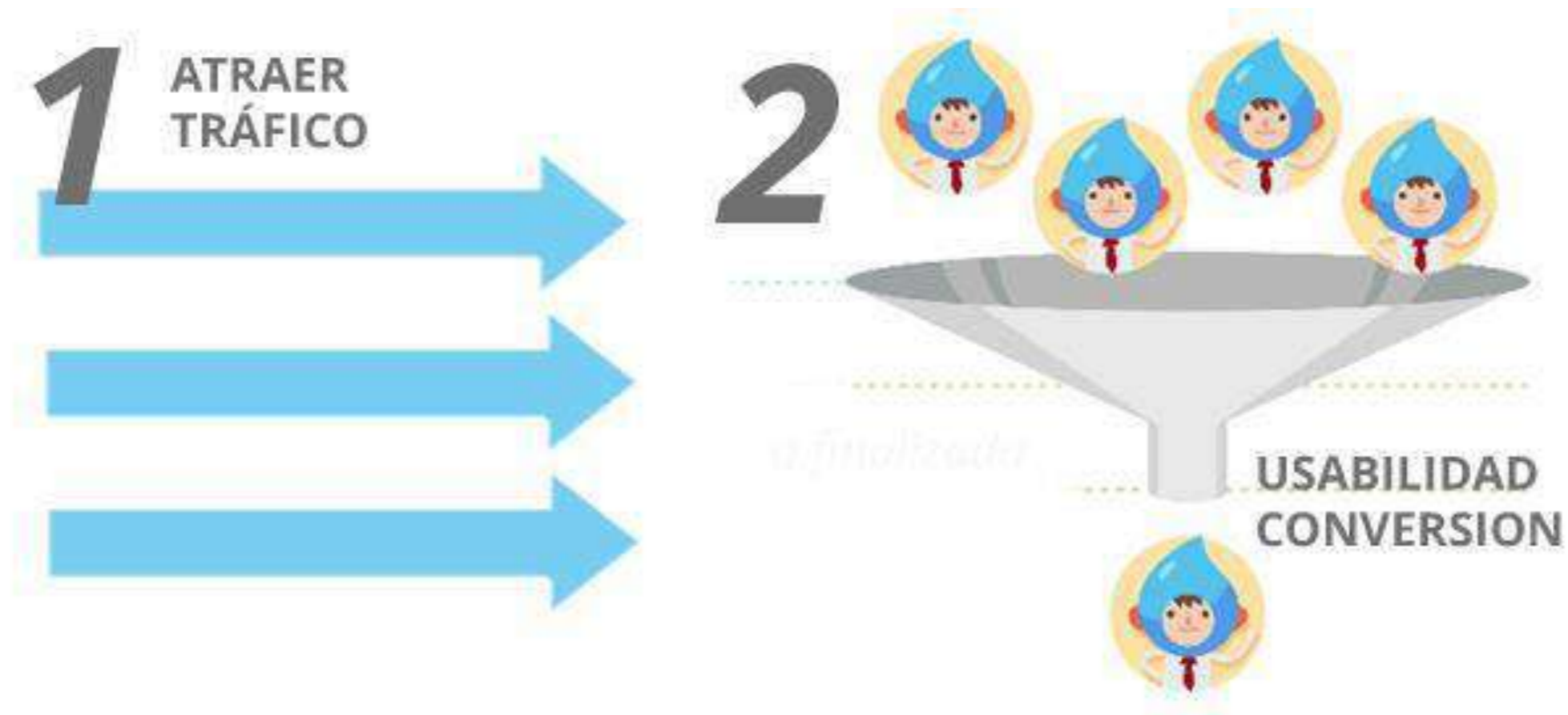
El reto de la venta online



El reto de la venta online



“Los marketplaces ya tienen una audiencia buscando mi producto”



80 % de los recursos

20 % de los recursos

Tienda online propia

EXPORT@ DIGITAL

Estrategia multicanal



¿Qué cambia en la estrategia internacional?

¿Qué cambia en la estrategia internacional? *Ecommerce cross-border o transfronterizo.*



Adaptación del
negocio



Estrategia de
marketing



Adaptación del
ecommerce



Medios de
pago



Logística



Legalidad

OJO, QUE LAS REGLAS DEL JUEGO ESTÁN CAMBIANDO



El reto de la venta online

COO → CLE

vino de rioja

Todo Imágenes Maps Noticias Vídeos Más ▾ Herramientas de búsqueda

Aproximadamente 1.840.000 resultados (0,47 segundos)

Comprar Vino Online - Más de 5000 vinos.El Mejor Precio
Anuncio www.vinopremier.com/comprar-vinos ▾
Rápido.Cómodo.Pago seguro.Económico
Vinos de Rioja Vinos de Ribera del Duero
Vinos Recomendados Cervezas Artesanales

Gourmet - Vino Rioja - Reserva, Crianza o Gran Reserva
Anuncio www.elcorteingles.es/Bodega_Gourmet ▾
¡Encuentra el tuyo en nuestra Web!
Devolución Gratis Tienda - Recogida en Supercor 1€ - Click&Collect Gratis
Servicios adicionales: Recomendador de Productos, Club de Vinos, Gourmet Magazine
Vinos de colección - Jamón y Embutido Ibérico - Quesos y foies

Ofertas en vinos de Rioja - vinoenboca.com
Anuncio www.vinoenboca.com/rioja ▾
Los mejores Rioja al mejor precio Gran Selección. Envíos a la U.E.
Vinos destacados del día - Selección Ribera de Duero - Selección de vinos tintos

Vinos de La Rioja - Amplia Selección de Riojas
Anuncio www.vinissimus.com/ ▾
+2.500 Vinos - ¡Compra Online!
Pago seguro - Garantía de devolución - Líder en venta de vinos

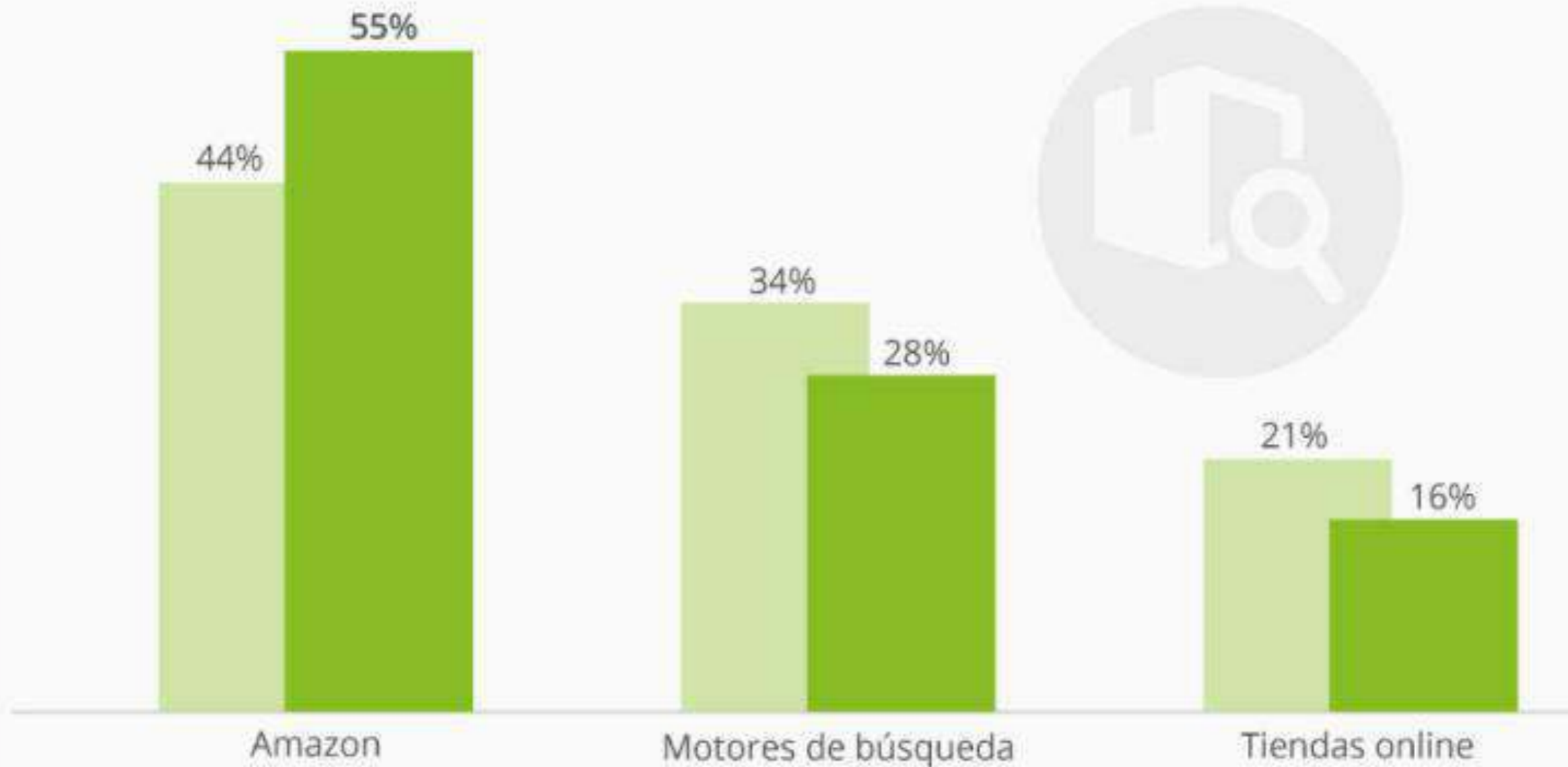
Resultados de Google Shopping para vino d...

Vino Marqués de Murrieta ... 15,65 € Bullmet	Bodegas Palacio, ... 12,50 € Lavinia.es	Contino Reserva 2009 20,12 € Uvinum.es
Marqués de Murrieta, ... 16,90 € Lavinia.es	Marqués de Vargas, ... 14,90 € Lavinia.es	Faustino VII 4,15 € Uvinum.es

Amazon releva a Google como motor de búsqueda

% de internautas que empiezan la búsqueda de productos en webs

■ Septiembre 2015 ■ Septiembre 2016



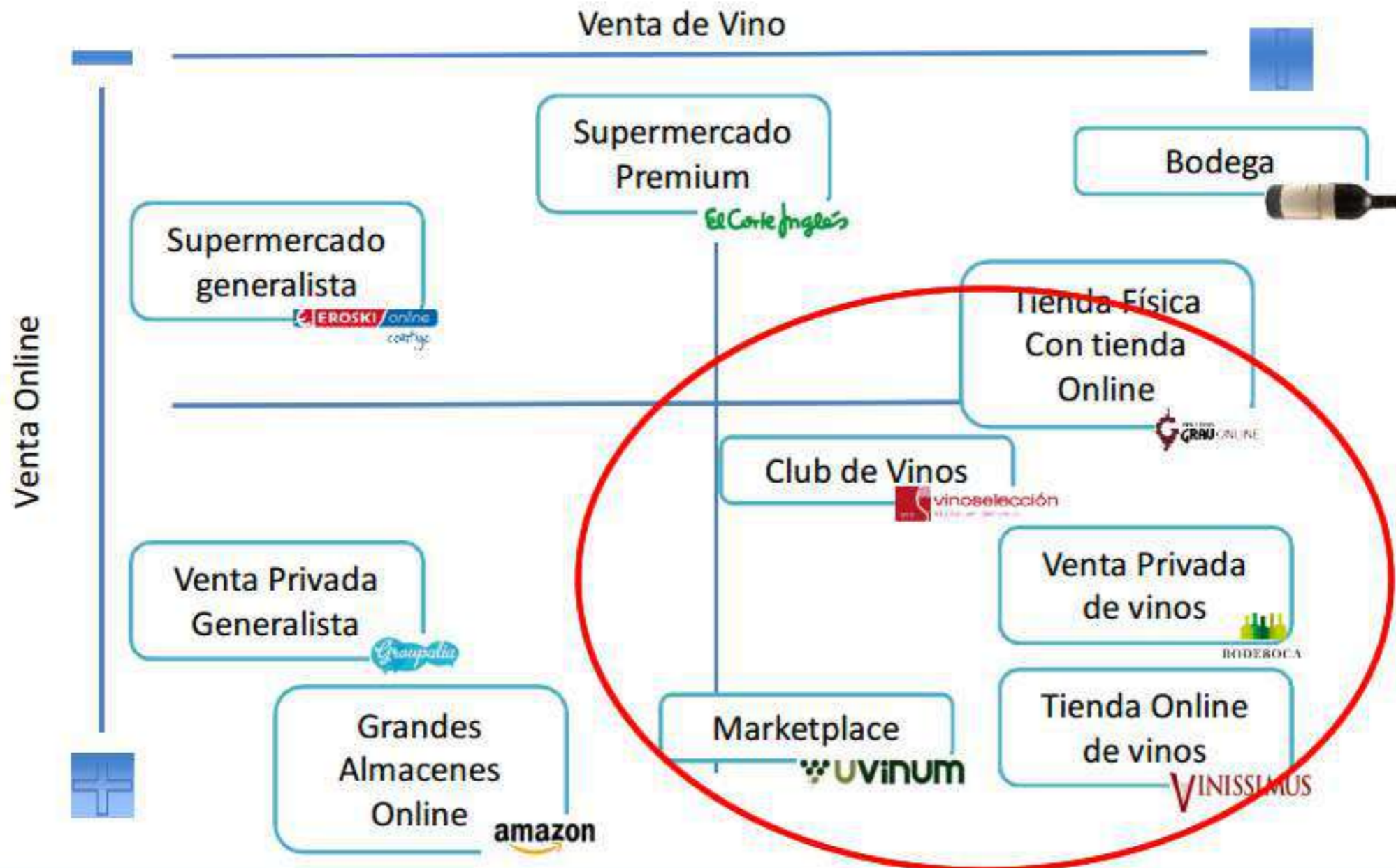
@Statista_ES

2.000 personas encuestadas en EE. UU.

Fuente: State of Amazon 2016 (Bloomreach)

Las reglas del juego cambian...

¿Quién vende más por Internet?



Los marketplaces, presentes en todo el mundo



El reto de la venta online

Selección de marketplaces

The logo for Cdiscount, featuring a large orange 'C' followed by the word 'discount' in blue.

B2C / Francia

La marca Cdiscount es la líder del comercio electrónico en Francia, con una exitosa aproximación multicanal y un modelo comercial innovador.

The logo for SoloStocks, featuring the word 'SoloStocks' in blue with a globe icon to the right, and the tagline 'Todos los productos para empresas y profesionales' below it.

B2B / Suramérica

Portal para empresas de compraventa al por mayor, interesante generador de oportunidades de negocio B2B, con una fuerte presencia especialmente en América Latina.

The Amazon logo, consisting of the word 'amazon' in a bold, lowercase, sans-serif font with a curved orange arrow underneath it.

B2C / Europa

Es el marketplace b2c referencia a nivel mundial. Se considera a Amazon como un centro comercial virtual, en el que los usuarios pueden explorar hasta encontrar lo que buscan. Véase logística.

The eBay logo, featuring the word 'ebay' in a lowercase, sans-serif font with each letter in a different color (e: red, b: blue, a: yellow, y: green) and a small 'tm' trademark symbol.

B2C / Europa & EEUU

Ebay es una plataforma de venta mundial, con una implantación en España que también nos permite la posibilidad de vender a clientes particulares en toda Europa.

Grupo Alibaba

alibaba.com

Tipología: B2B

Venta en: Internacional

Quien vende: Todas empresas

1688.com

Tipología: B2B

Venta en: China

Quien vende: Empresas Chinas

aliexpress.com

Tipología: B2C

Venta en: Internacional

Quien vende:

Empresa Chinas

taobao.com

Tipología: B2C

Venta en: China

Quien vende: Todas empresa

tmall.com

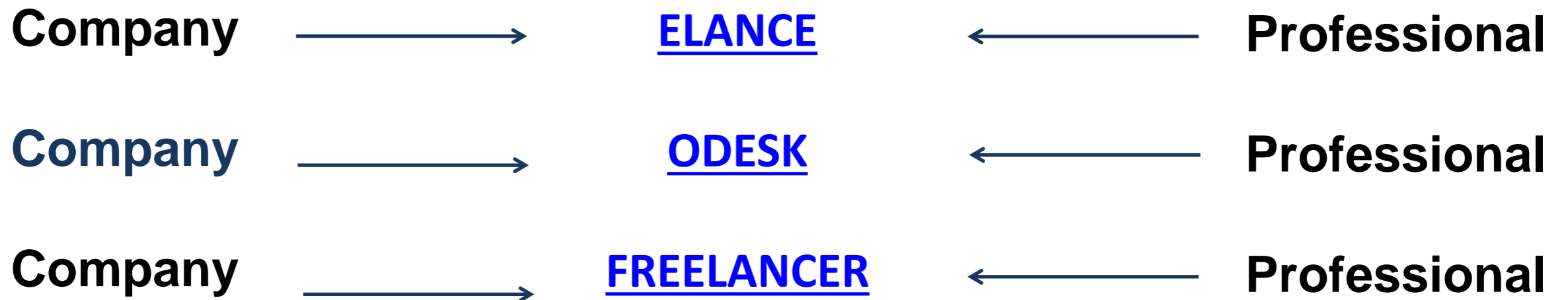
Tipología: B2C

Venta en: China

Quien vende: Todas empresa



Global
Service
Partner



Elance + Odesk merged into

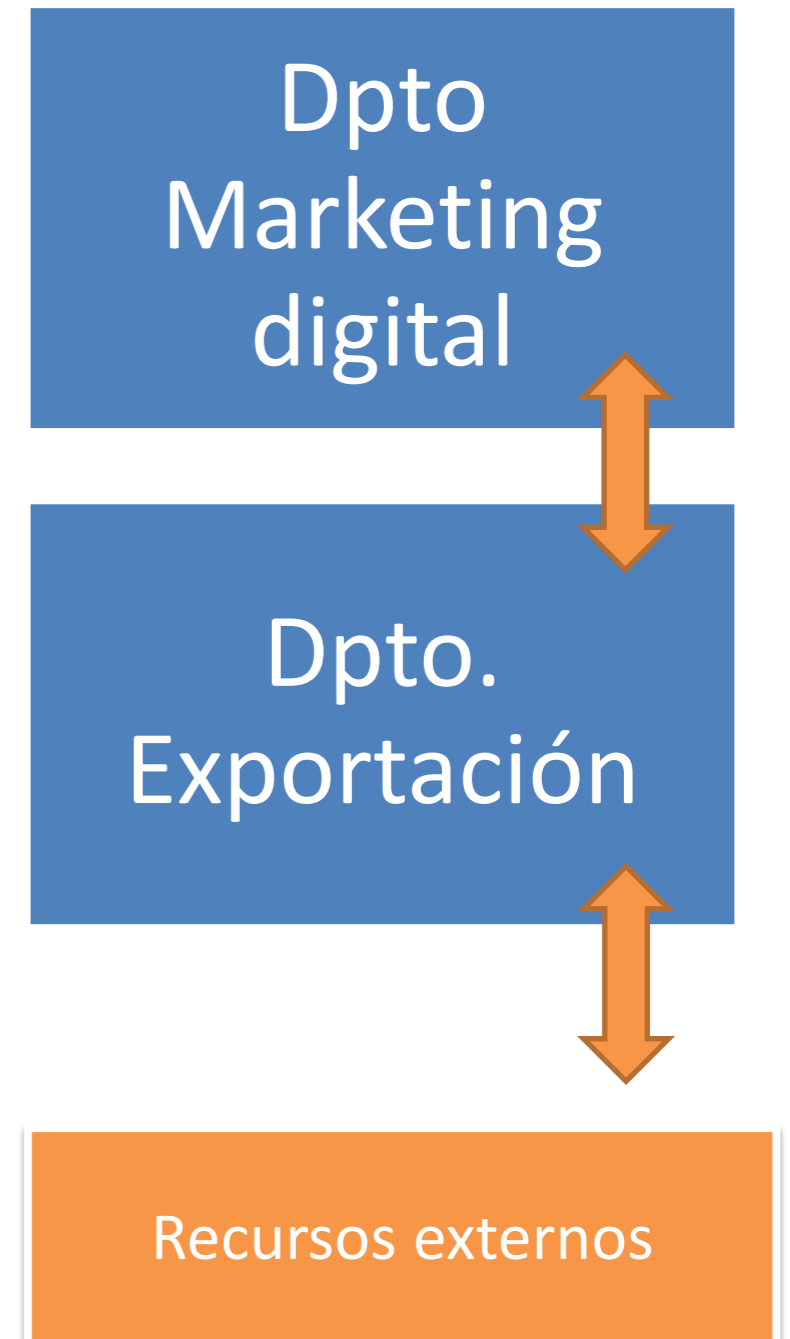


CONCLUSIÓN: Estrategia multicanal



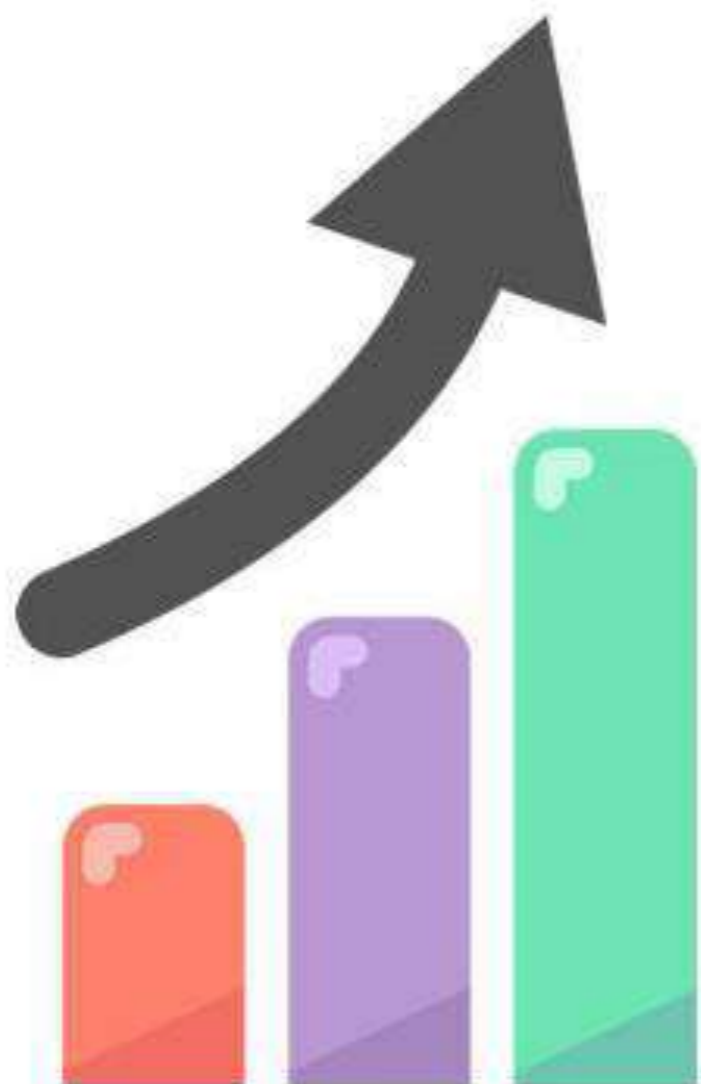
Recursos necesarios.

RRHH



Cálculo del Retorno de la Inversión

$$\text{ROI} = (\text{Ingresos} - \text{Coste de los bienes vendidos}) / \text{Coste de los bienes vendidos}$$



AMAZON: El Rey del B2C



Global
Service
Partner



Tipos de ventas en Amazon

Vendor

Amazon te compra al por mayor

Seller

Vendes al cliente a través de Amazon

Tipos de ventas en Amazon



Vendor

Amazon te compra al por mayor

Amazon fija el precio de tu producto

Seller

Vendes al cliente a través de Amazon

Amazon cobra fijo + comisión

Tipos de ventas en Amazon



Vendor

Amazon te compra al por mayor

Amazon fija el precio de tu producto

Pago a 60-90 días

Seller

Vendes al cliente a través de Amazon

Amazon cobra fijo + comisión

Pago 15 días tras la venta

Tipos de ventas en Amazon



Vender

Menos márgenes

Amazon te

Amazon fija el precio de tu producto

Pago a 60-90 días

Uso de logística de Amazon (+ att al Cliente)

Seller

Vendes al cliente a través de Amazon

Amazon cobra fijo + comisión

Pago 15 días tras la venta

Logística propia o logística de Amazon

Tipos de ventas en Amazon



Vender

Menos márgenes

Amazon te

Amazon fija el precio de tu producto

Pago a 60-90 días

Uso de logística de Amazon (+ att al Cliente)

Seller

Vendes al cliente a través de Amazon

Amazon cobra fijo + comisión

Pago 15 días tras la venta

Logística propia o logística de Amazon



Tipos de ventas en Amazon

Vendor

Amazon te cobra

Amazon fija el precio del producto

Pago a 60-90 días

Uso de logística de Amazon (+ att al Cliente)

En cualquier caso, la responsabilidad de apertura y gestión de cuenta corre a cargo de la empresa

Cobro de Amazon

Amazon cobra fijo + comisión

Pago 15 días tras la venta

Logística propia o logística de Amazon

Logística en Amazon

Logística propia

Logística de Amazon



La logística B2C es un gran reto

Logística local

Sólo en España

Red de logística europea (EFN)



Tarifa transfronteriza
Envío lento Europa
Almacén España

Logística internacional


Sólo fuera de España

Programa Paneuropeo



Tarifa local
Envías a un almacén
Amazon redistribuye envío rápido

Ejemplo de red logística de Amazon (almacenado en España)

Camiseta			
	Dimensiones:	30 x 22 x 4,5 cm (0,00297 metro cúbico)	
	Peso del envío saliente:	170 g	
	Categoría de tamaño del producto:	Sobre tamaño grande (no multimedia): 1000 g	
	Pedido en amazon.es y gestionado en un centro de gestión logística en España	Pedido en amazon.co.uk y gestionado en un centro de gestión logística en España	Pedido en amazon.de, amazon.fr o en amazon.it y gestionado en un centro de gestión logística en España
I. TARIFA DE GESTIÓN LOGÍSTICA POR UNIDAD	1,99 € (1 unidad x 1,99 €)	2,44 £ (1 Einheit x 2,44 £)	3,39 € (1 Einheit x 3,39 €)
II. TARIFA POR ALMACENAMIENTO POR MES (Octubre)	0,05 € (0,00297 Kubikmeter x 18 €)	ca. 0,04 £ (0,00297 Kubikmeter x 18 € = 0,05 €)	0,05 € (0,00297 Kubikmeter x 18 €)
Tarifa total (Logística de Amazon):	2,04 €	ca. 2,48 £	3,44 €

Envío desde España a España: 1,99 € /
a UK: 2,44 € / Alemania, Francia o Italia: 3,39 €

SEO y gestión del día a día en AMAZON

Para que los productos aparezcan en las primeras posiciones debemos prestar información de calidad, prestando atención a:

Contenido: Palabras clave, títulos, subtítulos, descripción, imágenes,

Creación de **promociones** para conseguir visitas,
CTR de mis promociones y otros ratios,

Valoraciones,

Precio → ¿más económico?

Ratios de rendimiento

Ratio de cancelación (max 2,5%)

Ratio de pedidos defectuosos (1%)

Ratio de envíos atrasados (max 4 %)

Ratio de tiempo de respuesta (24h)



ALIBABA: El Rey del B2B



Global
Service
Partner

Interreg
Sudoe



EUROPEAN UNION

AGROSMARTcoop

European Regional Development Fund



Alibaba.com

Global
Service
Partner

Ecommerce Global



Ecosistema del grupo

Interreg
Sudoe



AGROSMARTcoop

European Regional Development Fund





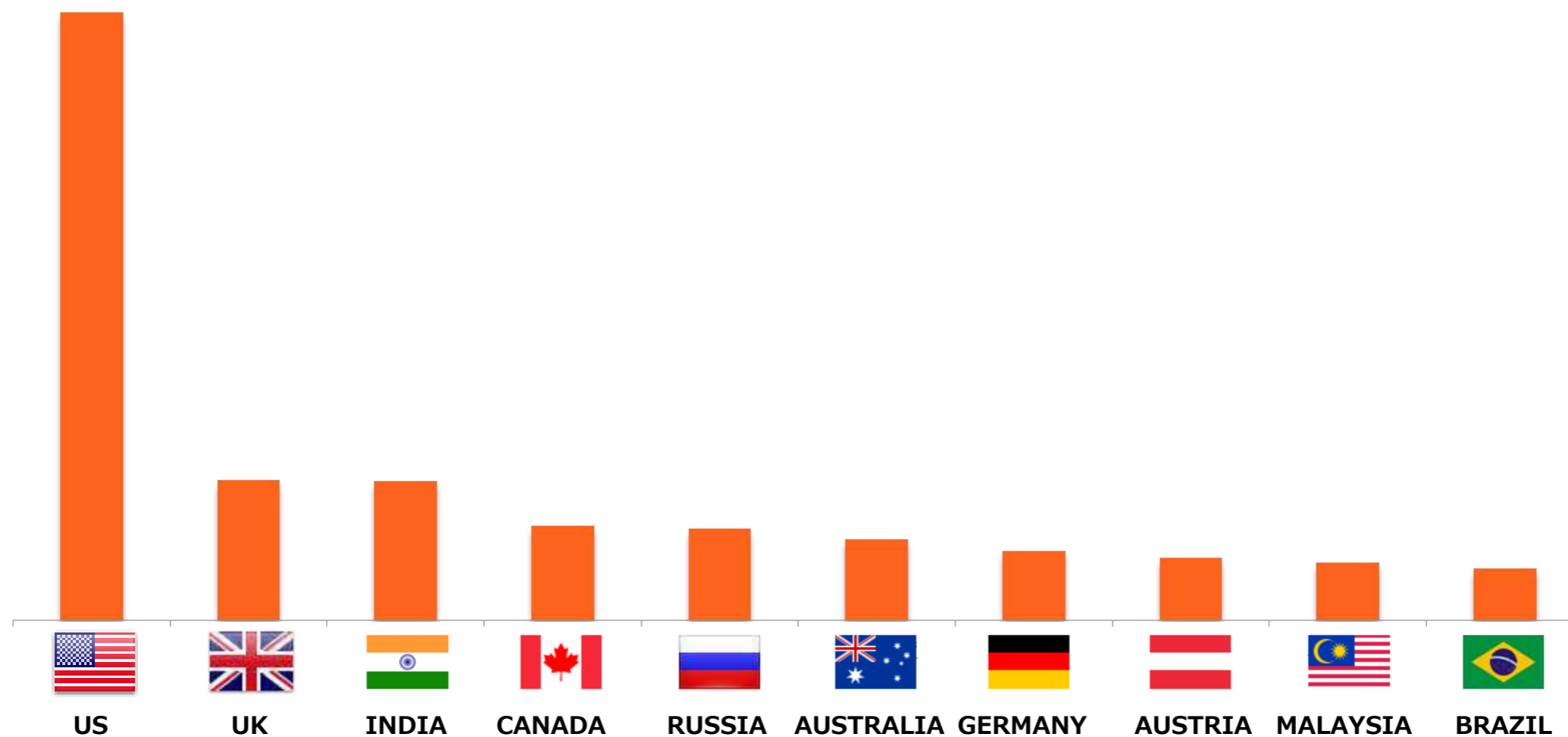
Alibaba.com es una plataforma (marketplaces) que *conecta a empresas exportadoras con empresas importadoras (b2b)*

Gracias a esta plataforma internacional las empresas pueden exportar sus productos encontrando empresas importadoras de más de 240 países que quieran comprar dichos productos para distribuirlos. Es la plataforma b2b más grande del mundo con más de 160 millones de empresas importadoras (compradores) registrados y más de 6 millones de empresas exportadoras (vendedores) registradas para ofrecer sus productos.





Los 10 países que más peticiones de compra realizan



Top Regions in South America

Region Name	Percentage
Brazil	0.948%
Chile	0.379%
Peru	0.379%
Dominican Republic	0.267%
Colombia	0.241%

Top Regions in Oceania

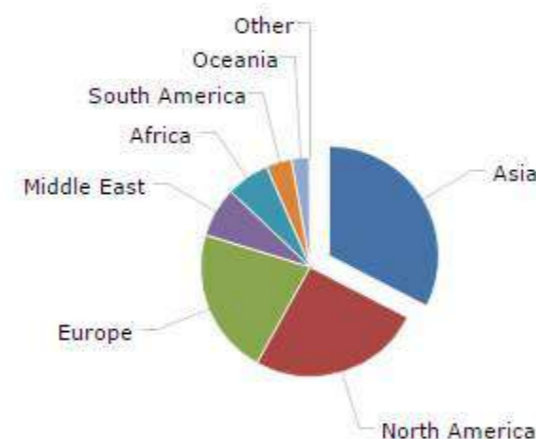
Region Name	Percentage
Australia	2.312%
New Zealand	0.316%

Top Regions in Asia

Region Name	Percentage
India	9.508%
Singapore	3.349%
Malaysia	2.768%
Pakistan	2.616%
Philippines	2.156%

Top Regions in Africa

Region Name	Percentage
Egypt	1.296%
South Africa	0.714%
Nigeria	0.594%
Morocco	0.463%
Tunisia	0.395%



Top Regions in North America

Region Name	Percentage
United States	22.73%
Canada	2.229%
Mexico	0.514%
St. Pierre and Miquelon	0.000%

Top Regions in Middle East

Region Name	Percentage
Turkey	2.004%
Saudi Arabia	1.169%
United Arab Emirates	0.926%
Iran (Islamic Republic of)	0.843%
Israel	0.601%

Top Regions in Europe

Region Name	Percentage
United Kingdom	3.393%
Russian Federation	2.826%
Germany	1.771%
Ukraine	1.498%
France	1.175%

Países que más demanda realizan



E.E.U.U



Reino Unido



India



Sourcing Solutions Services & Membership Help & Community

Categories

Products red wine Search

Sign In Join Free My Alibaba

Related Searches: sweet red, ouper red arwana, sweet red wine, western red oeder, bulk red wine, red coral

Related Category

- < Any Category
- < Food & Beverage
- < Alcoholic Beverage
- Wine

Product Features

Taste

- Medium Dry
- Dry
- Sweet
- Medium Sweet
- + See more

Type

- Red Wine
- Rose Wine
- White Wine
- Sparkling Wine
- + See more

Sample Order NEW

- Free samples
- Paid samples

Min Order: Less Than
OK

Supplier Features

Supplier by Area

- Africa
- Asia
- Europe
- Middle East
- North America

Products Suppliers

Supplier Types: Trade Assurance Gold Supplier Assessed Supplier

Supplier Location: All Countries & Re... Past Export Countries: All Countries & Re...

View 12,010 Product(s) Min Order: Less Than Price: Online Sort By: Best Match



5 Photos

Add to Compare

Chinese high quality pure taste healthy alcoholic beverage liquor red dry onion wine

US \$2.50-\$3.00 / Pieces

50 Pieces (Min. Order)

Producing Region: China
Grape Type: Vitis amurensis Rupr
Type: Red Wine
Packaging: Bottle
Taste: Dry,pure taste
Use: Table Wine

Pingdingshan Jinlongyuan Trading Co...
China (Mainland)

Contact Supplier Leave Messages



2 Photos

Add to Compare

Customized Dry Red Wine Private Label Bottle By Taiwan Fresh Grape

US \$5.00-\$10.00 / Box

120 Boxes (Min. Order)

Producing Region: Taiwan
Grape Type: Cabernet,Chardonnay,G...
Type: Red Wine,Red Wine / White Wi...
Packaging: Bag,Barrel,Bottle,Box,Bul...
Taste: Dry,Dry / Sweet / Customized
Use: Table Wine,Table / Dessert / Ap...

LUNG YU CO.
Taiwan

Response Rate
86.3%

Contact Supplier Chat Now!

Changyu Noble Dragon Reserve Red Wine

Yantai Changyu Pioneer International...
China (Mainland)

- ✓ En Alibaba podrás tener un minisite (sitio web de tu empresa) **totalmente corporativo**, en el que mostrar la información de tu compañía y un completo catálogo de productos.
- ✓ Cada producto tendrá su propia **ficha técnica y galería de fotografías**. Los potenciales compradores estudiarán la información de un producto y se podrán en contacto contigo a través de tu minisite, generando una nueva consulta en la que solicitarán más información para iniciar una negociación de compra.
- ✓ Podrás iniciar conversaciones con potenciales compradores a través de las consultas a tu minisite o a través de **peticiones de oferta o RFQ** (ver página siguiente). Estas negociaciones se podrán continuar bien a través de la propia plataforma Alibaba.com, o bien a través de teléfono, email, o la vía que te resulte más cómoda.
- ✓ **Alibaba.com es la mayor feria digital del mundo**. Una feria abierta 24 horas los 365 días del año con millones de empresas procedentes de todos los países del mundo: el mejor escaparate para tu proyecto de internacionalización digital.





Sourcing Solutions

Services & Membership

Help & Community

My Alibaba 29

Order



European Regional Development Fund

1 YRS

ASOCIACION DE INDUSTRIAS DE ALIM

Add to Favorites

On Site

What are you looking for...



Foods & Drinks from Spain, Aragón Alimentos

1 YR Gold Supplier

Home

Product Categories

Company Profile

Producers

Aragon - Spain

Contacts



MEAT & POULTRY
BAKED GOODS
RICE & PASTA
WINE
CHOCOLATE
CURED HAM
TRUFFLES
LIVESTOCK
BEER
OLIVES & OLIVE OIL

Ejemplos de clientes en Alibaba.com

The screenshot shows the Alibaba.com storefront for DO Rueda. At the top, the Alibaba.com logo is on the left, and navigation links for 'Sourcing Solutions', 'Services & Membership', and 'Help & Community' are in the center. On the right, there are links for 'My Alibaba', 'Order', and a heart icon. Below the navigation, there's a search bar with 'On Site' and 'What are you looking for...' and a search icon. A '1YRS C.R.D.O Rueda' badge and an 'Add to Favorites' button are also visible. The main banner features the Rueda logo, the text 'TO SHARE A RUEDA WINE!', and 'TODAY IS A WONDERFUL DAY...'. A '1YR Gold Supplier' badge is in the top right of the banner. Below the banner, there's a navigation menu with 'Home', 'Product Categories', 'Company Profile', and 'Contacts'. The main content area has a large heading 'Welcome to DO Rueda!' and three paragraphs of text. A large image of a wine glass filled with white wine is on the right. At the bottom, there are social media icons for Facebook, Twitter, YouTube, and Instagram, along with the hashtag #DORUEDA. The footer includes the 'amvos WORLDWIDE DIGITAL' logo and a '65' badge.

Alibaba.com Global trade starts here. Sourcing Solutions Services & Membership Help & Community My Alibaba Order

1YRS C.R.D.O Rueda Add to Favorites On Site What are you looking for...

1YR Gold Supplier

TO SHARE A RUEDA WINE!

TODAY IS A WONDERFUL DAY...

www.dorueda.com

Home Product Categories Company Profile Contacts

Welcome to DO Rueda!

The **Denomination of Origin Rueda** was approved by the Ministry of Agriculture on January 12, 1980 been the first one approved in the **Region of Castilla y León, Spain.**

The acknowledgement and protection of its autochthonous grape variety, the Verdejo, was earned. **We possess exceptional natural resources for the production of top-quality wines,** specially white wines but also, from the 5 of August of 2008 the red wines and rosé are protected too.

The production area included in the Denomination of Origin Rueda is located in the **Region of Castilla y León, Spain**

FOLLOW US #DORUEDA

amvos WORLDWIDE DIGITAL 65

Ejemplos de clientes en Alibaba.com



Sourcing Solutions

Services & Membership

Help & Community

On Alibaba

Sign In | Join Free

Order



2YRS Chocolates Valor S.A. Add to Favorites



Home

Product Categories

Company Profile

Contacts

Search In This Store

CHOCOLATES
VALOR
• 1881 •

Sugars free

SAME FLAVOUR, SUGAR FREE

stevia
Sweener made from Stevia plant
Natural glycosides

VALOR Sugars-free 85% CACAO DARK
VALOR Sugars-free 70% DARK
VALOR Sugars-free DARK
VALOR with No added sugars DARK ALMONDS
VALOR with No added sugars MILK ALMONDS
VALOR with No added sugars MILK
VALOR with No added sugars Creamy 70% DARK
VALOR with No added sugars Creamy DARK
VALOR with No added sugars Creamy MILK

Why Chocolates Valor

We are a family-owned master chocolate maker company, established in 1881, devoted to produce high quality chocolates. With a clear leadership of the market in Spain, we have the widest range of sugar free chocolates & pralines, Same Flavor, Sugar Free. We are a master chocolate maker company, family-owned that was established in 1881, devoted to produce hig...

Founded in 1956

201 - 300 People

33.3% Quick Response Rate

1,000-3,000 square meters

Above US\$100 Million annual output value

Sector	Palabra clave	Búsquedas mensuales (marzo 2018)	Proveedores oro que trabajan las keyword
Vino	Red wine	2135	160
	White wine	1510	54
	Wine	7541	283
	Rose wine	215	20
Aceite	Sunflower oil	7154	275
	Olive oil	4981	335
	Olive oil extra virgin	891	70
	Organic olive oil	590	86

Sector	Palabra clave	Búsquedas mensuales (marzo 2018)	Proveedores oro que trabajan las keyword
Fruta	Orange	2234	357
	Banana	3151	272
	Apple	1841	124
	Lemon	899	264
	Pineapple	1512	339
	Melon	310	47
	Watermelon	470	147

Alibaba.com, por tanto, es un portal tipo “feria digital profesional”, donde no se realizan transacciones dentro de la propia plataforma, **sino que un potencial comprador contacta con el comprador dejando sus datos de contacto** (como si de conseguir una tarjeta de visita se tratase), **iniciándose así una negociación de exportación offline (vía mensajes dentro del portal, Skype, teléfono, etc.)**. Éstos contactos comerciales pueden realizarse mediante dos canales:

Empresa importadora quiere comprar productos a empresa exportadora

Tiene 2 opciones



RFQ

Públicamente realiza una solicitud de presupuesto para que las empresas Gold Supplier respondan con una propuesta. Esta opción solo es **válida solo para Gold Supplier**

INQUIRIES

Busca de forma individual empresas exportadoras y les hace una consulta (Inquiries) Esta opción es **válida para cuentas gratuitas y Gold Supplier**

Las RFQ son peticiones de cotización que los compradores lanzan al portal. Cada RFQ puede recibir 10 respuestas de potenciales vendedores.

Extra Virgin Grade and Virgin Processing Type olive oil

Siamo una Societa' ItaloSvizzera vendiamo OLI nel Mondo vogliamo acquistare grosse quantita di Oli di Oliva Extravegine
se ci scrivete per comunicar...

Date Posted: 1 days before

Quantity Required

21 Tonnellate

Purchaser

Active Buyer

Email Confirmed

Posted in

 Italy



Frozen Pork Meat

Dear Sir/Madam, This is TOM from United States. Im looking for Frozen **Pork Meat** with the following specifications:

Date Posted: 2016-12-17 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required

2000 pieces

 United States

olive oil extra virgin

Paid RFQ

Dear Sir/Madam, This is ObiageliOnwurah from NG. I'm looking for products with the following specifications:grade 2,use for health or cooking,package in 50ml,100ml,250ml,and 500ml.

Date Posted: 29 days before

Quantity Required

1000 Pieces

Purchaser

Active Buyer

Email Confirmed

Posted in

 Nigeria

Keyword	Número de post RFQ
Red wine	313
White wine	166
Wine	1421
Rose wine	33
Sunflower oil	681
Olive oil	333
Olive oil extra virgin	103
Organic olive oil	33

Keyword	RFQ
Orange	5253
Apple	2007
Lemon	390
Cherry	503
Pear	152
Pineapple	274
Watermelon	101

Keyword	Número de post RFQ
Tomato	384
Carrot	116
Cucumber	176
Corn	1140
Mushroom	255
Garlic	249
Onion	249
Pepper	447

Keyword	post RFQ
Milk	2011
butter	511
Cheese	304
Ice Cream	956
Pig meat	20
Pork meat	52



Hasta la fecha, solo los vendedores chinos pueden recibir pagos a través de la propia plataforma. Por ello, vamos a realizar la búsqueda de estas industrias, las clasificaremos por vendedores en lugar de por productos. Y finalmente sumaremos las cifras de venta de los vendedores chinos. Calcularemos así la cifra de las ventas de ese sector en Alibaba, pero contando siempre con que muchos de ellos cerrarán también ventas de manera off-line.

Jining Eagle International Trade Co., Ltd.

Contact Details



High quality fresh fruits royal gala



Fuji Variety and Pome Fruit



Chinese Fresh Waxberry Bayberry

Transaction Level:

Main Products: Hyaluronic acid, Stevioside, dried garlic granule, Xanthan gum, Chlorella

Country/Region: China (Mainland)

Total Revenue: US\$50 Million - US\$100 Million

Top 3 Markets: North America 25% , Mid East 10% , Western Europe 10%

83 Transactions(6 months)

\$ \$20,000+

Response Rate

84.5%

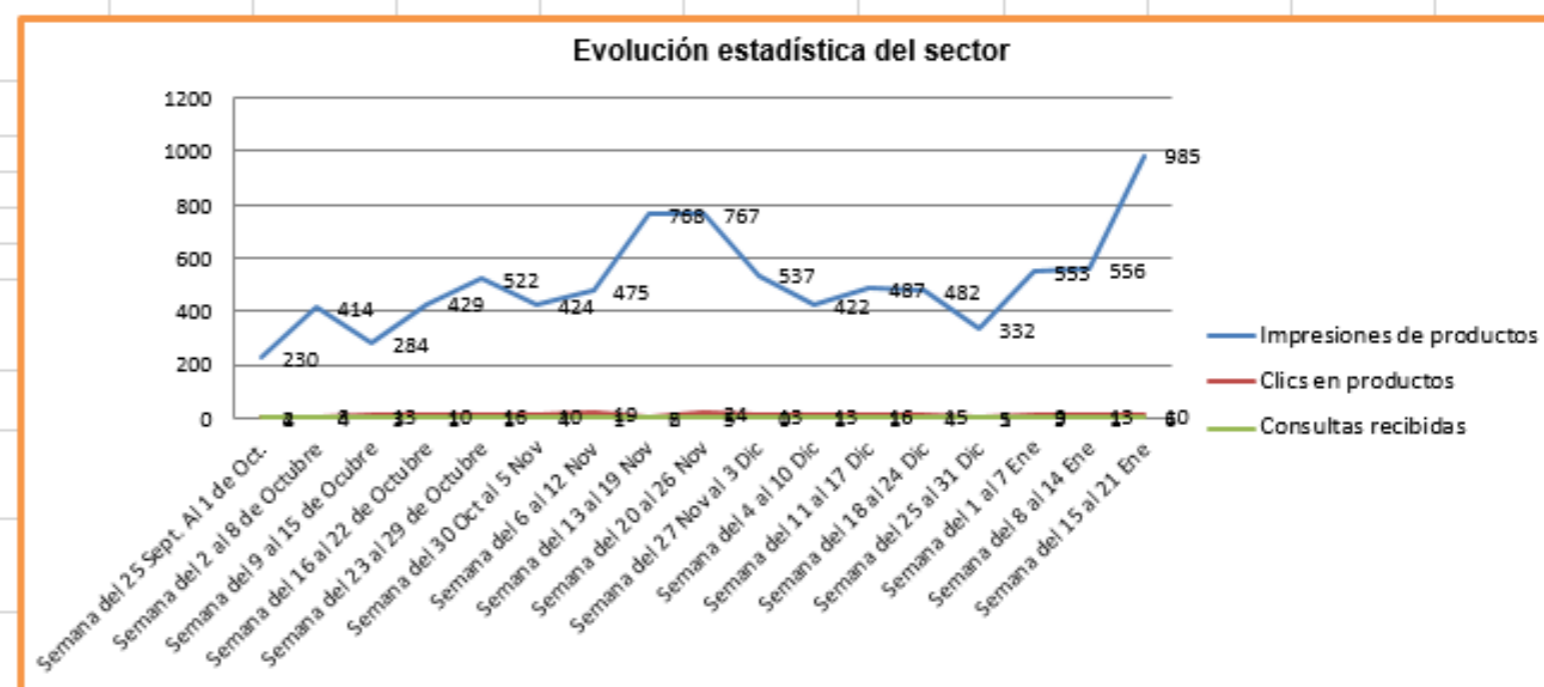
Contact Supplier

Chat Now!



Keyword	Ventas a través de Alibaba
Vino	27.790.000 \$
Aceite	14.589.456 \$
Frutas	12.569.545 \$
Hortalizas	31.251.255 \$
Lacteos	7.898.777 \$
Carne	4.987.788 \$

Mes	General			
	Impresiones de productos	Clicks de productos	CTR	Consultas recibidas
Noviembre				
Semana del 30 al 5	424	10	2,36%	4
Semana del 6 al 12	475	19	4,00%	1
Semana del 13 al 19	768	6	0,78%	2
Semana del 20 al 26	767	24	3,13%	5
Semana del 27 al 3	537	13	2,42%	2
Diciembre				
Semana del 4 al 10	422			
Semana del 11 al 17	487			
Semana del 18 al 24	482			
Semana del 25 al 31	332			
Enero				



Propuesta de proyecto agregador



Global
Service
Partner

Alibaba



Alibaba como plataforma de exportación digital a nivel global (190 países importadores)



- Optimización mensual de posicionamiento.
- Recepción y filtrado de inquiries.
- Atención y filtrado de RFQ potenciales para cooperativas participantes.



Estrategia / Catálogo de promoción internacional



Empresas participantes

Otros canales de prospección y promoción internacional B2B



VENTA ONLINE >

Amazon se alía con el ICEX para exportar gastronomía española

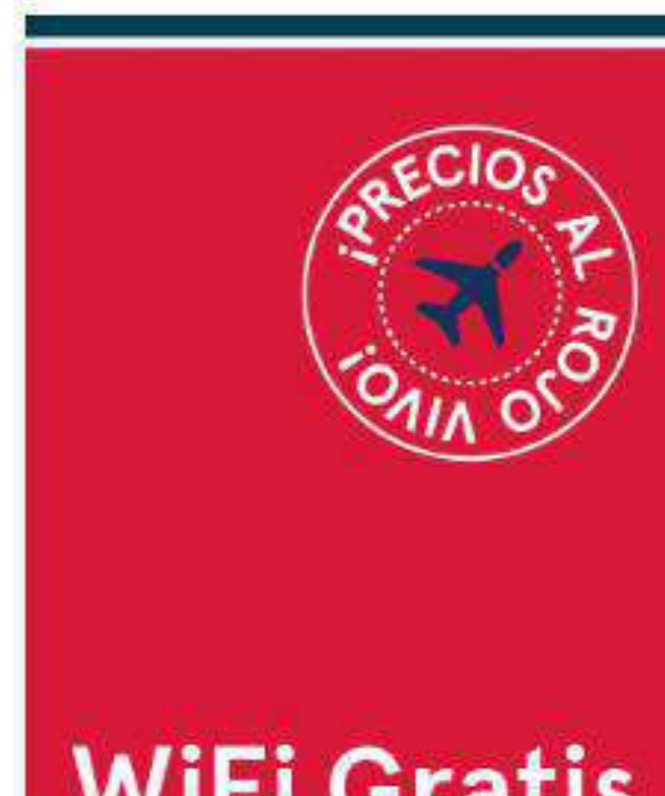
El acuerdo facilitará que las pymes de alimentación puedan vender en Reino Unido y Alemania



EL PAÍS



Madrid · 13 JUN 2017 · 18:56 CEST





Desarrollo rural La buena noticia Otros/mas desarrollo rural

Los 'Alimentos Made in Aragón' estarán presentes en Alibaba, el mayor marketplace del mundo

21/02/2017

66 0

Compartir en Facebook

Compartir en Twitter

G+

P

El tiempo - Haz clic sobre el círculo de la derecha para ver el tiempo de tu localidad

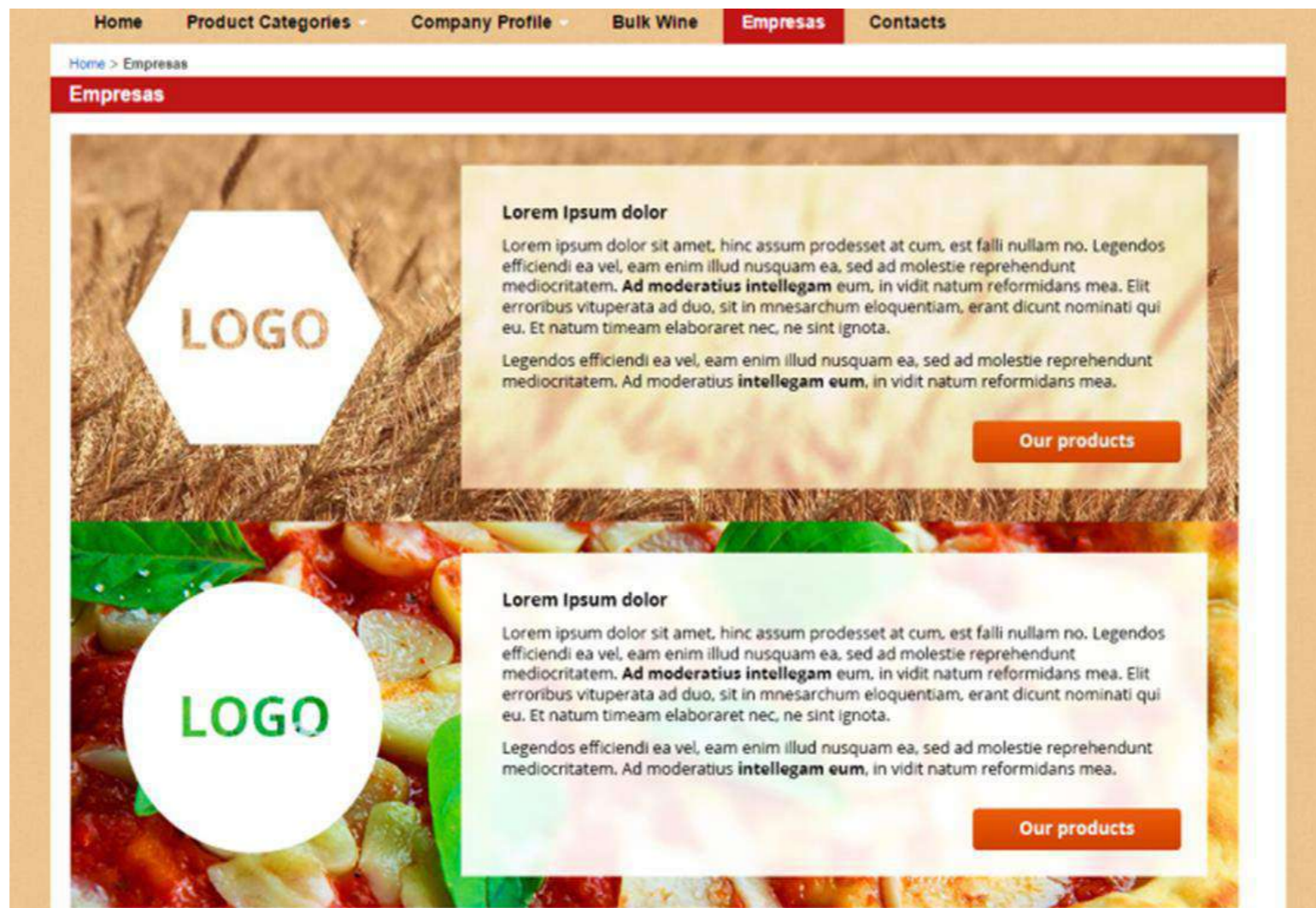
La Industria de Alimentación y Bebidas de Aragón tendrá una tienda propia en el mayor mercado B2B del mundo, Alibaba.com. Ésta ha sido una de las acciones seleccionadas tras el análisis previo realizado en el marco del Proyecto de Cooperación de

SPAIN

Cielo Claro



Los socios del proyecto y las empresas participantes podrán ser visibles en la Web y los mercados electrónicos en una sección “empresas participantes”, donde mostraremos el logotipo de la empresa, una descripción de la misma y sus datos de contacto.



EXPORTACIÓN DIGITAL.

ACERCA DE NOSOTROS



Global
Service
Partner



PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS Y MARKETING DIGITAL GLOBAL

DEFINICIÓN **ESTRATÉGICA** DE LA EMPRESA EN EL ENTORNO DIGITAL

- Especialistas en planes de internacionalización digital a través de marketplaces
- Especialistas en acceso al **mercado asiático**, facilitado por la experiencia y las relaciones establecidas con los principales players del entorno digital chino:



1688.com



AliExpress



EXPORT@DIGITAL
 exportadigital.es

Eventos realizados en más de 20 ciudades con más de 2.000 profesionales formados en internacionalización digital



EQUIPO CONSULTOR SENIOR

En Amvos / Innova somos un equipo compuesto por más de 15 personas multidisciplinares en las áreas de marketing online digital, nacional e internacional, informática, desarrollo de aplicaciones y gestión de subvenciones y administración.

A continuación te presentamos un breve CV de los compañeros que serían responsables de tu proyecto:



Fernando Aparicio Varas.

Director de Amvos Digital. 24 años de trayectoria profesional desarrollada, principalmente, en ventas internacionales, seguridad de la información y comercio electrónico. ExDirector General Paypal España. Profesor de múltiples escuelas de negocio y director del máster de Internacional Ebusiness (ICEX.)



Adoración López Nieves

Gerente de Consultoría Innova y Responsable de desarrollo de negocio en Amvos Digital. Consultoría Innova es una empresa con una amplia trayectoria en el sector agroalimentario, trabajando con partners como el colegio de enología, denominaciones de Origen, etc. Profesora asociada EOI.



Global
Service
Partner



España



China
2OPEN

Equipo que opera en China y España.

Único partner de Tmall de origen español.



La experiencia, nuestro mejor aval



pedro garcia



linea directa



red.es



Interreg
Sudoe



AGROSMARTcoop

European Regional Development Fund

GRACIAS.

Dori.lopez@amvos-digital.com

Dori.lopez@innovaexport.com

673642214