

2

USO DE LOS MARKETPLACES COMO HERRAMIENTA DE INTERNACIONALIZACIÓN

“THE VALLEY ES EL HUB DONDE EL CONOCIMIENTO SE
CONVIERTE EN EL DRIVER QUE TRANSFORMA LA SOCIEDAD”



2. USO DE LOS MARKETPLACES COMO HERRAMIENTA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Los marketplaces representan la "nueva distribución virtual", y su peso es más o menos importante en función del sector en el que opera la empresa. Conocer su propuesta de valor es una cuestión esencial para evaluar con criterio la conveniencia de incorporar sus servicios, de forma complementaria o alternativa, a la estrategia de venta directa online.

- Tipos de marketplaces: B2B vs. B2C, Ebusiness Vs Ecommerce: su integración con la estrategia digital.
- Perfiles implicados: Director de Compras, Director de Comercio Electrónico y Director de Exportación.
- La migración del B2B al B2C: Alibaba Vs. Aliexpress, Amazon Vs. Amazon Business.
- Principales mercados B2B.

Propuesta de valor, funcionalidades y costes.

Ejemplos de mercados horizontales y verticales

Principales mercados verticales B2B del sector agroalimentario

Principales mercados B2C.

Propuesta de valor, funcionalidades y costes.

Ejemplos de mercados horizontales y verticales

Principales mercados verticales B2C del sector agroalimentario

- Principales mercados de servicios.

Propuesta de valor, funcionalidades y costes.

El impacto de COVID-19: la conversión de las ferias tradicionales en plataformas virtuales

Algunos ejemplos del sector agroalimentario

Algunos directorios:

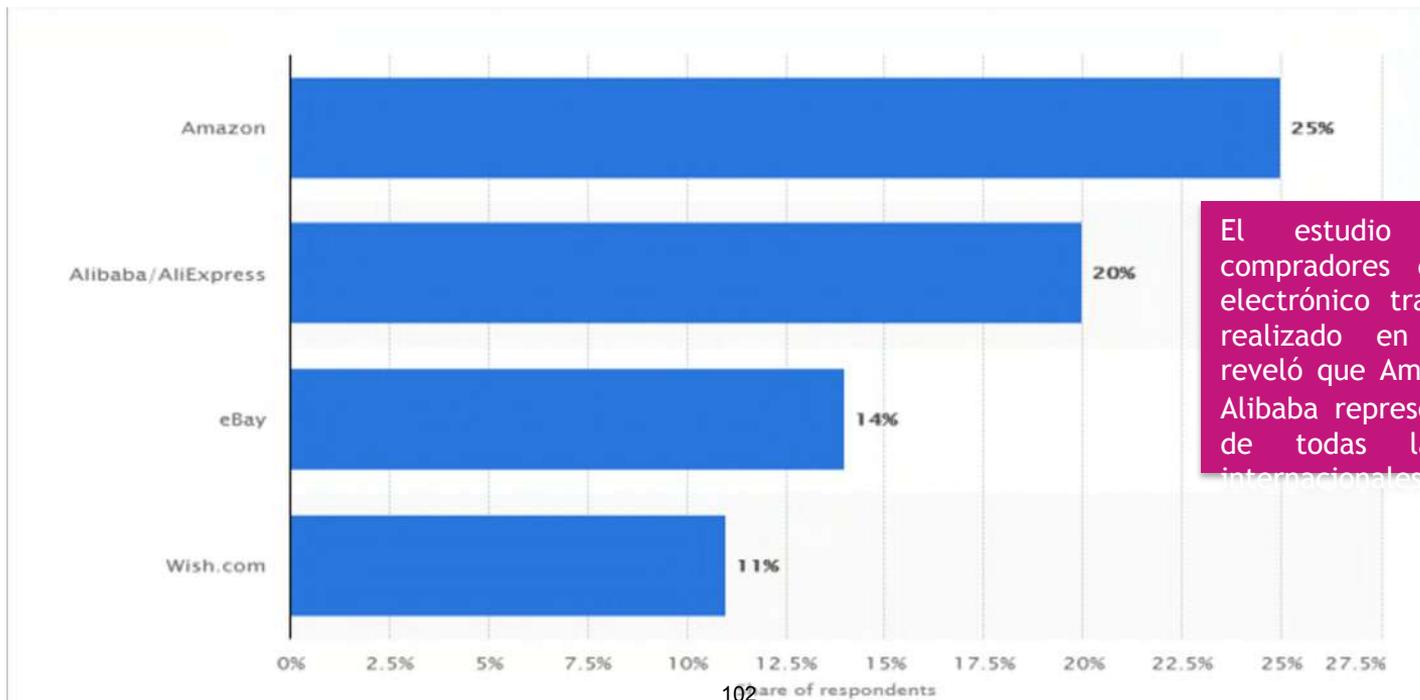
- www.emarketservices.com.
- <https://marketplaces.innovaexport.com/>

LAS PRINCIPALES PLATAFORMAS DE NEGOCIACIÓN SON LOS MERCADOS



Source: Euromonitor International, 2017; Note: Regions are North America, Latin America, Europe, Asia-Pacific and Australasia/New Zealand. Latin America includes Brazil and Mexico.

Plataforma online en la que compradores digitales internacionales de todo el mundo realizaron su más reciente compra digital internacional en septiembre de 2019



El estudio sobre los compradores de comercio electrónico transfronterizo, realizado en 26 países, reveló que Amazon, eBay y Alibaba representan el 60% de todas las compras internacionales.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS MERCADOS



VENTAJAS

- Es más barato
- Más fácil de manejar
- Alto tráfico de clientes desde el momento cero
- Mayor visibilidad nacional e internacional en los motores de búsqueda
- Genera más confianza al cliente y al vendedor
- Tiene muchos procesos y servicios asegurados por el Mercado
- Olvídense de los problemas técnicos y de mantenimiento

DESVENTAJAS

- Se pagan comisiones, el margen se reduce
- Su competencia es demasiado
- Sus clientes no son sus clientes
- Usted no domina el diseño y la estructura





TECNOLOGÍA

- Servicio web de Amazon
- Almacenamiento en la nube de Google
- Soluciones SaaS de Aliababa
- Tienda web de Amazon
- Computación en la nube de Alibaba

DISTRIBUCIÓN

- Mercado de Amazon
- eBay
- Rakuten
- Taobao
- Centro comercial T
- Google Shopping
- Google express

MARKETING

- Google Adwords
- Anuncios en Facebook
- Anuncios en LinkedIn
- Anuncios en Twitter....
- Anuncios de productos de Amazon
- Alimama

PAGOS EN LÍNEA

- Alipay
- PayPal
- Aple Pay
- Pagos de Amazon
- Google Wallet
- Facebook Comprar

LOGÍSTICA

- Cumplimiento por parte de Amazon
- Cainea
- Cumplimiento por parte de Aliexpress
- Gooble (caja de amortiguación)
- Programa de envío global de Ebay

SERVICIO AL CLIENTE

- Amazon Markeplace
- QQ, chateamos
- WhatsUo

A grandes rasgos, es la persona encargada de trazar la política de compras de la empresa, tanto de productos como de servicios, así como su cantidad, calidad y precio.

Entre algunas de sus tareas...

- Establezca las partidas presupuestarias de cada gasto.
- Realice un seguimiento de las compras para comprobar que se cumplen los presupuestos.
- Determine los precios de venta al público de sus productos para obtener beneficios.



HABILIDADES:

Liderazgo

Habilidades de negociación

Conocimiento del mercado

Competencias tecnológicas



El Director de Comercio Electrónico es el responsable último de la correcta gestión de un comercio electrónico o tienda online. Su objetivo es dar a conocer la evolución del comercio electrónico a nivel mundial, las nuevas tendencias de compra de los clientes y las tendencias digitales.

Entre algunas de sus tareas...

- **Elaboración de presupuestos según el canal, así como su control y retorno de la inversión.**
- **Definir conjuntamente la estrategia y los objetivos del canal de comercio electrónico.**
- **Gestionar el equipo existente.**
- **Se encarga de la contratación y supervisión de los proveedores y de la negociación con los socios.**

HABILIDADES:

Normalmente son perfiles con ocho años de experiencia en E-commerce, cinco en Marketing Online, más de cinco gestionando equipos y con experiencia en métricas de negocio.

También tienen liderazgo y visión de negocio, suelen ser perfiles analíticos y ejecutores y tienen un alto nivel de inglés.



Un director de exportación es una persona que debe tener como función básica y fundamental la de conseguir negocios para su empresa. El director de exportación es una persona que se dedica a conocer el mercado y a alinear la empresa con sus necesidades: transmitir la realidad dentro de la empresa y la empresa a su entorno.

Debe ser una persona que entienda el mundo actual y conozca, o al menos se preocupe por conocer, la compleja realidad, no sólo económica o comercial, sino también cultural y sociológica en la que vive el mundo globalizado.

FUNCIONES DEL DIRECTOR DE EXPORTACIÓN:

- Elaboración de contratos.
- La gestión ante las entidades financieras.
- Selección y contratación de agentes comerciales, distribuidores.
- Evaluar la participación en ferias, exposiciones y rondas de negocios.
- Responsabilidad en las comunicaciones con clientes, representantes.
- Control de toda la cadena de distribución física de la mercancía.
- Organizar los archivos.
- Seguimiento de todo el proceso de exportación.

BREVE HISTORIA DEL GRUPO ALIBABA...



ALIBABA, MÁS QUE UN MERCADO

Alibaba Group Ecosystem



* Not fully comprehensive



SOBRE ALIBABA.COM

¿QUÉ ES ALIBABA.COM?

Alibaba.com es una plataforma (marketplaces) que pone en contacto a empresas exportadoras con empresas importadoras (b2b)

Gracias a esta plataforma internacional, las empresas pueden exportar sus productos encontrando empresas importadoras de más de 190 países que quieran comprar dichos productos para distribuirlos.

Es la mayor plataforma b2b del mundo con más de 96 millones de empresas importadoras (compradores) y más de 4 millones de empresas exportadoras (vendedores) registradas para ofrecer sus productos.

Alibaba.com pertenece al Grupo Alibaba, un consorcio privado chino dedicado al comercio electrónico en Internet.

SOBRE ALIBABA.COM

LO QUE NO ES ALIBABA.COM

ALIBABA.COM **no es un marketplace chino**, es un marketplace (plataforma) de origen chino donde encontramos empresas exportadoras de todo el mundo ofreciendo sus productos y empresas importadoras de todo el mundo demandando sus productos.

ALIBABA. **COM no es un mercado B2C**, es decir, no es un mercado para ofrecer sus productos al consumidor final. Alibaba es un mercado entre empresas para exportar/importar productos. La versión para el consumidor final de Alibaba se llama ALIEXPRESS y por el momento sólo las empresas chinas pueden vender en ella.

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



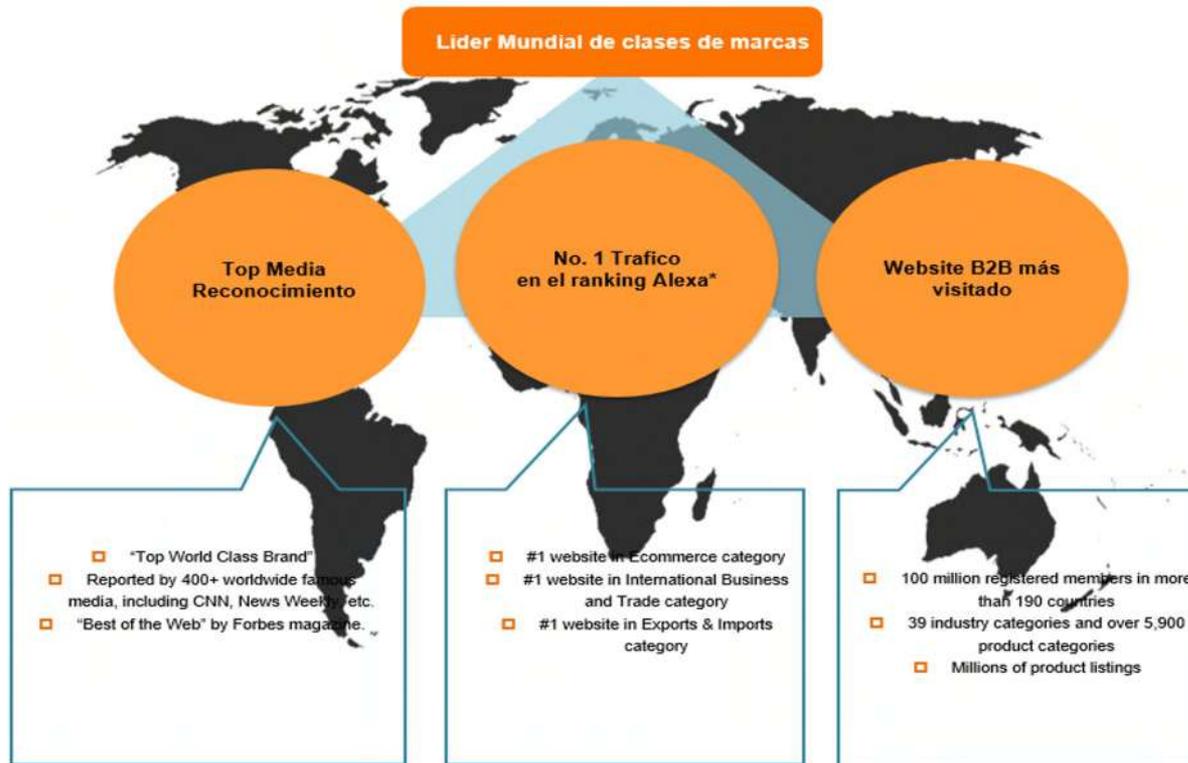
www.youtube.com/watch?v=X9eToqxqz7Y



Alibaba.comTM

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS

ALIBABA.COM ES EL MERCADO B2B DE REFERENCIA MUNDIAL



*Alexa is a web information company built on the principle that timely and relevant information is essential to a vital web experience.

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



¿POR QUÉ VENDER EN ALIBABA.COM?

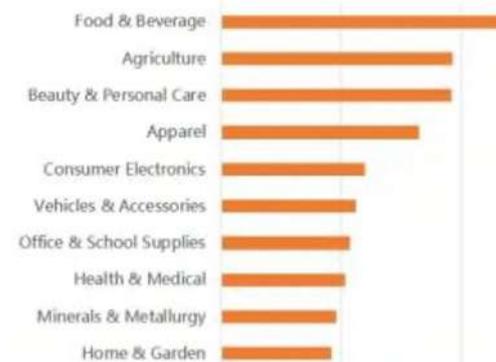


ALIBABA PERMITE LLEGAR A TODO EL MUNDO

>> Top 20 Países de origen de los compradores

1 Estados Unidos	6 Reino Unido	11 Italia	16 Filipinas
2 India	7 Russia	12 Francia	17 España
3 Canadá	8 Turquía	13 Alemania	18 Malasia
4 Brasil	9 Pakistán	14 Indonesia	19 Perú
5 Australia	10 México	15 Arabia Saudí	20 Tailandia

Top 10 Industries



Source: According to the number of valid inquiries, the Top 10 industry distribution of Externs

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



EL TAMAÑO DE ALIBABA SIGUE CRECIENDO

Alibaba.com Buyers Trend



- The size of buyers has continued to grow in the last three years

Active Buyers



Order Size



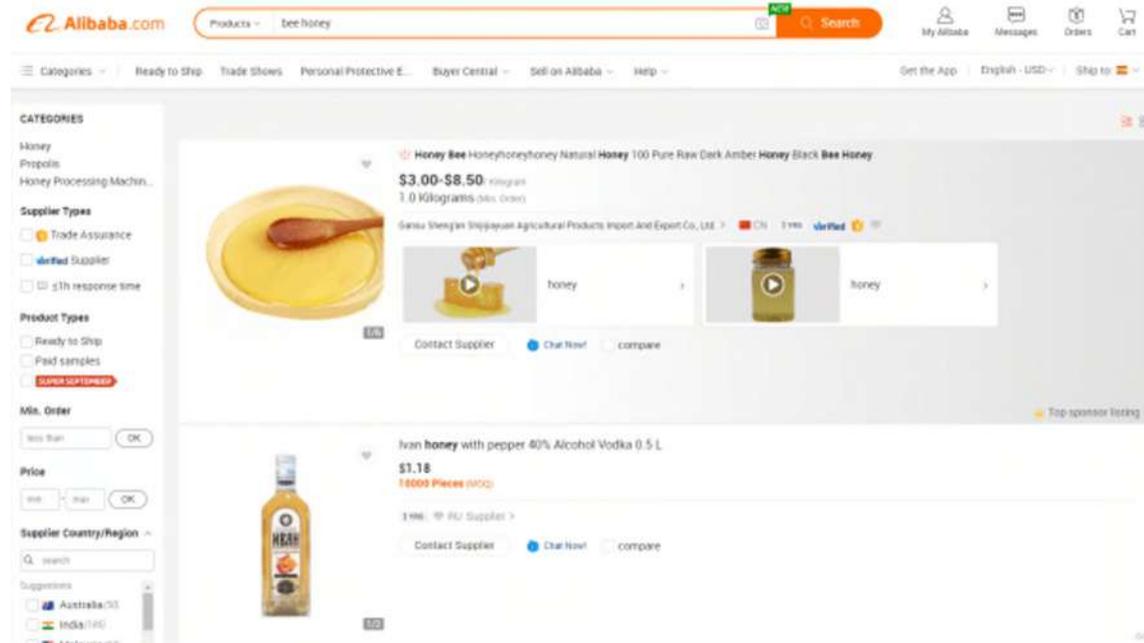
— 2016 — 2017 — 2018

Source: Alibaba Group's public report on "cross-border trade development of SMEs, 2018"

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS

CÓMO FUNCIONA:

Todo comienza en la **página de búsqueda**. A través de ella, los usuarios podrán encontrar tanto productos como perfiles de empresas.



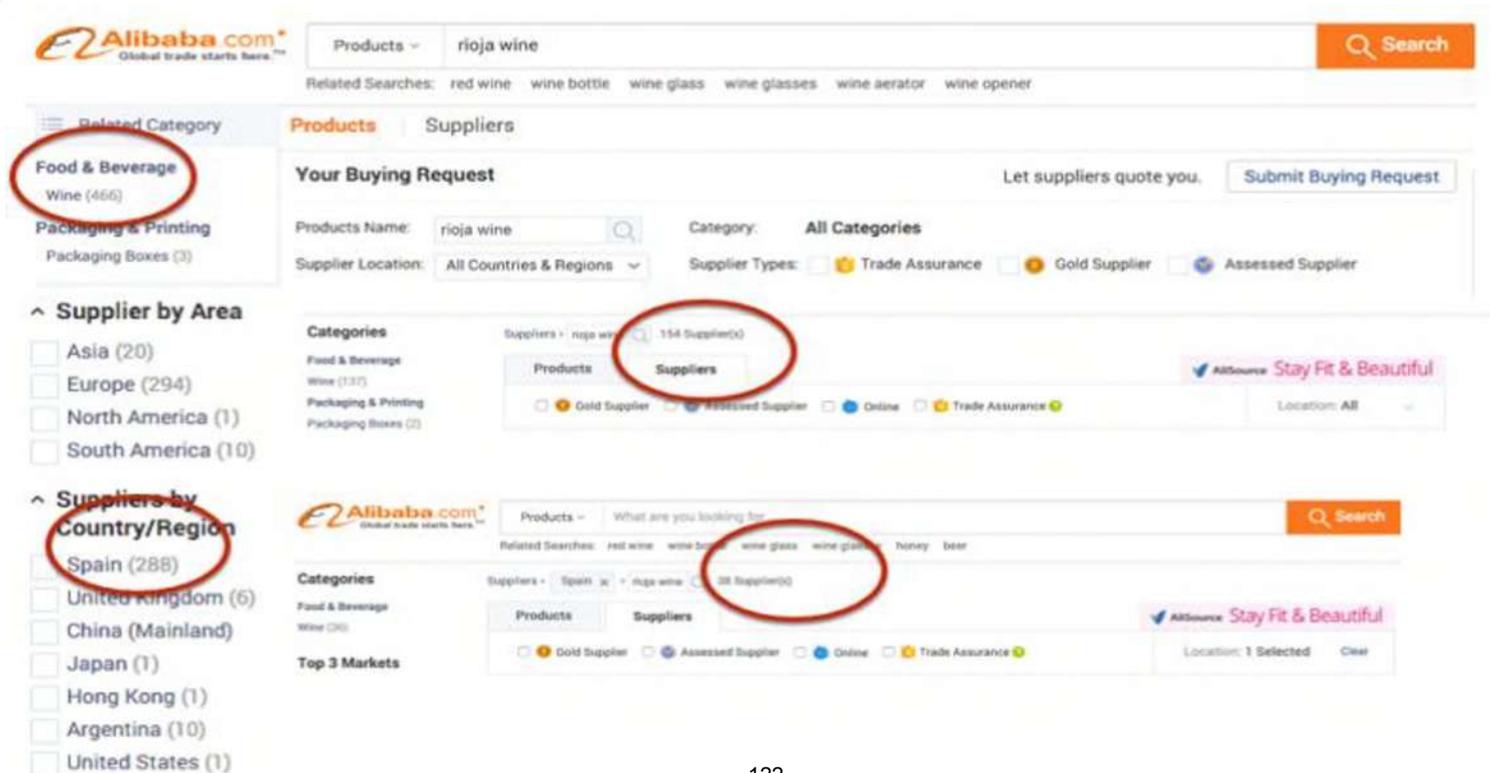
EL SEO DE ALIBABA:

Los productos de las empresas que mejor gestionen su perfil en Alibaba serán los primeros en aparecer en la pantalla de búsqueda que hemos mostrado anteriormente. Y es que, al igual que Google, Alibaba premia aquellos productos optimizados. Es decir, que contengan buenas palabras clave estudiadas en profundidad, una buena descripción, que respondan a las consultas con rapidez, etc.

En resumen, las empresas que gestionen diariamente sus perfiles de Alibaba para mejorarlos y mantenerlos actualizados serán las primeras en aparecer y, por tanto, las que más visitas reciban.



BÚSQUEDAS EN ALIBABA.COM



Alibaba.com Global trade starts here.™
 Products - rioja wine Search

Related Searches: red wine wine bottle wine glass wine glasses wine aerator wine opener

Related Category
Food & Beverage (466)
 Wine (466)
 Packaging & Printing
 Packaging Boxes (3)

Supplier by Area
 Asia (20)
 Europe (294)
 North America (1)
 South America (10)

Suppliers by Country/Region
 Spain (288)
 United Kingdom (6)
 China (Mainland)
 Japan (1)
 Hong Kong (1)
 Argentina (10)
 United States (1)

Your Buying Request Let suppliers quote you. Submit Buying Request
 Products Name: rioja wine Category: All Categories
 Supplier Location: All Countries & Regions Supplier Types: Trade Assurance Gold Supplier Assessed Supplier

Categories Suppliers: rioja wine 154 Suppliers
 Food & Beverage
 Wine (137)
 Packaging & Printing
 Packaging Boxes (2)

Alibaba.com Global trade starts here.™
 Products - What are you looking for? Search

Related Searches: red wine wine bottle wine glass wine glasses honey beer

Categories Suppliers: Spain 38 Suppliers
 Food & Beverage
 Wine (28)

Top 3 Markets

BÚSQUEDAS EN ALIBABA.COM

The image shows two screenshots of the Alibaba.com search results page. The top screenshot shows the search results for 'rioja wine' with 22 Gold Suppliers highlighted in a red circle. The bottom screenshot shows the search results for 'Spain rioja wine' with 8 Gold Suppliers highlighted in a red circle. Both screenshots include filters for Gold Supplier, Assessed Supplier, Online, and Trade Assurance, and a location filter set to 'All' or '1 Selected'.

Con la palabra clave Vino de Rioja
Hay 466 referencias 288 referencias que
proviene de España

Con la palabra clave Vino de Rioja
Proveedor de oro Total : 22
Proveedor de oro en España: 8

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



BÚSQUEDAS EN ALIBABA.COM

VENDIMAR ☆ Favorites + Compare

Contract Details



SPANISH RIOJA YOUNG RED WINE
 SPANISH RIOJA CRIANZA RED
 SPANISH RIOJA YOUNG RED WINE

Main Products: WINE, OLIVE OIL, SPANISH HAM, CANNED FOOD, GOURMET PRODUCTS
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Million

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

NT TRADE INTERNATIONAL ☆ Favorites + Compare

Contract Details



OSMO tinto / red wine // DOCa Rioja
 DRIGEN 2050 / white wine of
 DRIGEN 2050 / red wine of Spain

Main Products: SPANISH WINES, COGNACS, BEERS, SPIRITS, FMCG
 Country/Region:  Spain

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

BODEGAS SOLANO SL ☆ Favorites + Compare

Contract Details



RIOJA CRIANZA RED WINE
 RIOJA VENDIMIA RED WINE
 RIOJA RESERVA RED WINE

Main Products: SPANISH WINE, BULK WINE, GRAPE JUICE, ALCOHOL/NON ALCOHOLIC W...
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Million
 Top 3 Markets: Southern Europe 12%, Northern Europe 12%, Western Europe 12%

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

SERINMOSE SL ☆ Favorites + Compare

Contract Details



VM news Red Spanish wine 11%
 Bull Spanish Red wine 12.0% (0,69)
 Armour Cupid Spanish Red Wine

Main Products: Wine, Olive Oil, State, Sparkling Juice, Sparkling Wine
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$2.5 Million - US\$5 Million
 Top 3 Markets: South Asia 20%, Eastern Asia 20%, Southeast Asia 20%

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



BÚSQUEDAS EN ALIBABA.COM

ST EDWARDS SL ☆ Favorites + Compare





Main Products: **Wine,Sangria,Dealcoholized wine,Liquors,Bulk wine**
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$2.5 Million - US\$5 Million
 Top 3 Markets: Western Europe 20% , Eastern Asia 20% , Domestic Market 10%

[Contact Supplier](#) [Chat Now!](#)

ROMAN HLAVINKA ☆ Favorites + Compare





Main Products: **Wine,Beers,Red wine,Cider,Sparkling**
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: Below US\$1 Million
 Top 3 Markets: South Asia 40% , Western Europe 20% , Southeast Asia 20%

16.4% Response Rate
[Contact Supplier](#) [Leave Message](#)

BIOSELECTA WORLDWIDE SL ☆ Favorites + Compare





Main Products: **organic Wine,Extra Virgin Oil,organic juices,organic Pasta,organic snacks**
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: Below US\$1 Million
 Top 3 Markets: Northern Europe 40% , Domestic Market 20% , Southeast Asia 10%

0.0% Response Rate
[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

PIEZAS Y PARTES INFORMATICAS SL ☆ Favorites + Compare





Main Products: **Computer Parts,Hard Disks,winem,olive oil,appetis**
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Milion
 Top 3 Markets: Western Europe 100%

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

CONSULTAS O SOLICITUD DE INFORMACIÓN (DIRECTA):

Una vez que los usuarios revisen los productos y se decanten por uno o varios, realizarán una consulta a través del chat con el vendedor. Gracias a esta herramienta habrá una buena comunicación y se podrá cerrar el acuerdo, ya sea a través de este chat o externamente por teléfono o correo electrónico.

All	New Inquiry	Waiting For You To Confirm	Waiting For Partner To Confirm	Ordered
Flag ▾	Date ▾	<input type="checkbox"/> TradeManager	Country/Region ▾	
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100321359637	2016-11-10			
 Product inquiry about URBINA TINTO S...	Mark Franc			
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100325416613	2016-11-8			
 Product inquiry about URBINA TINTO C...	ROSE VICTOR			
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100319877571	2016-10-28			
 Inquiry from HAMMED kumar about yo...	HAMMED ku...	 		

CONSULTAS O SOLICITUD DE INFORMACIÓN (DIRE

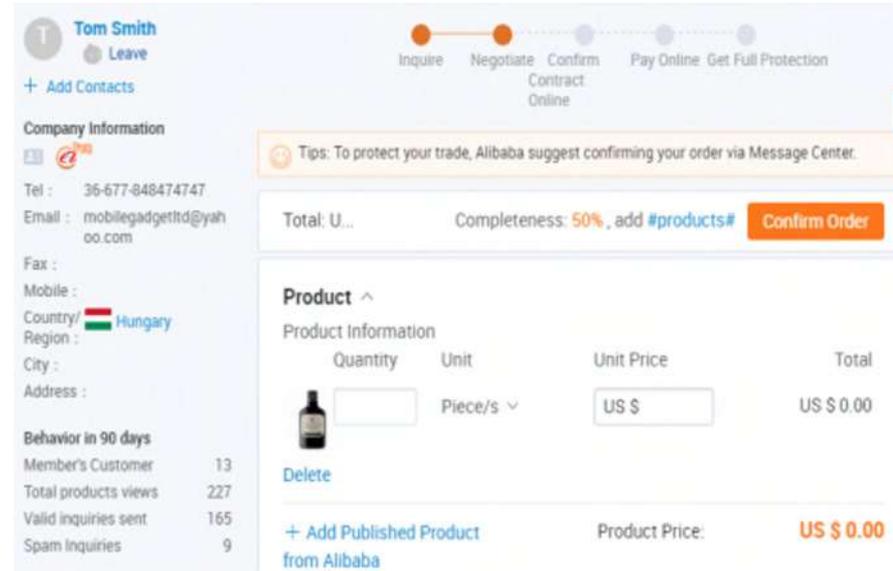
Gracias al chat que vemos en la imagen también podemos pedir más información a los compradores, tanto para contactar con ellos como para obtener fiabilidad de los mismos. Para ello, Alibaba.com nos muestra los movimientos del comprador en los últimos 90 días.

The screenshot shows a chat window with the following elements:

- Buttons for "Chats" and "Attachment".
- Text formatting options: "A", "A", "A", and "X".
- Location information: "Location: UNITED STATES IP: 169.55.27.*".
- System message: "This message was sent to 20 suppliers (including you). Please reply with your quotations".
- Warning: "For your safety, we block the pictures and links in this message. showing content | Always showing the content from HAMMED kumar".
- Message 1 (from buyer):
 - Timestamp: 2016-10-28 18:30
 - Text: "Hi I'm really interested in your product and i will want to know more about it and more details. Please Kindly reply to our E-mail: mariekgray@gmail.com"
- Message 2 (from seller):
 - Timestamp: 2016-10-29 01:43
 - Text: "Hello, Firstly, thank you very much for your interest on our products. We will pass your inquiry to the export department and they will continue the negotiation with you. Best Regards"

CONSULTAS O SOLICITUD DE INFORMACIÓN (DIRECTA)

En este ejemplo vemos como este contacto "Tom Smith" ha realizado una consulta para este vino. En los últimos 90 días ha realizado 165 consultas válidas, es decir, que han sido respondidas. Para sólo 9 spam (promocional). Ha visto 227 productos. En este caso, deja un número de teléfono y un correo electrónico, por lo que sería una consulta atractiva para ponerse en contacto con él.



Tom Smith
 Leave
 + Add Contacts

Company Information
 Tel : 36-677-848474747
 Email : mobilegadgettd@yahoo.com
 Fax :
 Mobile :
 Country/Region : Hungary
 City :
 Address :

Behavior in 90 days
 Member's Customer: 13
 Total products views: 227
 Valid inquiries sent: 165
 Spam Inquiries: 9

Inquire Negotiate Confirm Contract Online
 Pay Online Get Full Protection

Tips: To protect your trade, Alibaba suggest confirming your order via Message Center.

Total: U... Completeness: 50%, add #products# **Confirm Order**

Product ^
 Product Information

Quantity	Unit	Unit Price	Total
<input type="text"/>	Piece/s	US \$ <input type="text"/>	US \$ 0.00

Delete
 + Add Published Product from Alibaba
 Product Price: **US \$ 0.00**

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



CONSULTAS O SOLICITUD DE INFORMACIÓN (DIRECTA)

 **Mr. Jigney Bhachech**
 Chat Now!

+ Add Contacts

Company Information
OPAL INFOTECH
 

Tel : 91-79-26752333
 Email : biz@webmasterindia.com
 Fax : 91-79-26750333
 Mobile : 91-9426001664
 Country/  India
 Region :
 City : Ahmedabad
 Address #11, Samaan Complex,
 Nr. Jodhpur Cross Road, OPP,
 Satellite Apartments, Satellite

Behavior in 90 days

Member's Customer	20
Total products views	541
Valid inquiries sent	15
Spam Inquiries	598

Chats Attachment

Location: UNITED STATES IP 71.202.15.*

This message was sent to you only.

For your safety, we block the pictures and links in this message. [showing content](#) | Always showing the content from Jigney Bhachech

Jigney Bhachech 2016-11-11 22:40

OPAL INFOTECH

In regards to your gold supplier alibaba account, tried to call but it went unanswered.

Please let us know your interest regarding the strategy we share for your Alibaba Gold Supplier account.

Kindly check below for reference :-

<http://www.webmasterindia.biz/portfolio-filter/alibaba-minisite/> (Professional Designs to Represent Company)
<http://www.webmasterindia.biz/alibaba-ranking/> (Our Clients First Page Alibaba Ranking)

Please feel free to get in touch with us via **WhatsApp** : +1 (510) 708-6964 / **Skype** : professionalseo / **Email** : response@webmasterindia.biz to know more.

Awaiting for your response to proceed further.

Regards,
 Ms. Goral
 Vice President
 Opal Infotech, USA
 Skype : professionalseo
 E : response@webmasterindia.biz
 Website : www.webmasterindia.biz
 Cell & Whatsapp +1(510)708-6964 / +91-9426720808

129



MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS

RFQS:

¿Qué son las RFQs? Son peticiones de oferta, es decir, solicitudes de información de clientes potenciales de Alibaba, que publican un anuncio en el sitio web de Alibaba con los productos que necesitan. Los vendedores pueden presentar propuestas a estos clientes potenciales.

Ejemplo: Vino español



Alianca Red,Rose,White and Filtered Table Wines

Dear Sir/Madam, This is FERDINAND from Cameroon. I'm looking for Alianca Red,Rose,White and Filtered Table Wines with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-01 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
1999 Pieces

Cameroon

Quote Now

Quotes Left: 10



Spanish Red and Dry Wine.1L BRICK packaging

Dear Sir/Madam, This is Patrick from France. Im looking for Spanish Red and Dry Wine.1L BRICK packaging with the following specifications:

Date Posted: 2016-11-08 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
2000 pieces

France

Quote Now

Quotes Left: 6

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS

Peticiones de oferta:

Ejemplo: Vino español

1



Spanish BULK RED WINE

Dear Sir/Madam, This is Ram Sharan from Nepal. I'm looking for "Spanish BULK RED WINE" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-16 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
20000 Liter/Liters

 Nepal

2



Non Alcoholic Sparkling Wine

Dear Sir/Madam, This is Robert from United States. I'm looking for "Non Alcoholic Sparkling Wine" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-16 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
200 Carton/Cartons

 United States

3

GENERIC RED WINE AND CABERNET SOUVIGNON

Dear Sir/Madam, I'm looking for "GENERIC RED WINE AND CABERNET SOUVIGNON" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-15 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
10 40' HQ Container

 Benin

4

wine

Red Wine,White Wine,Rose Wine,Table wine

Date Posted: 2016-07-19 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
10 Metric Ton/Metric Tons

 Togo

5



D.O.RIOJA WINES

Dear Sir/Madam, This is FERDINAND from Cameroon. I'm looking for "D O RIOJA WINES" with the following specifications:

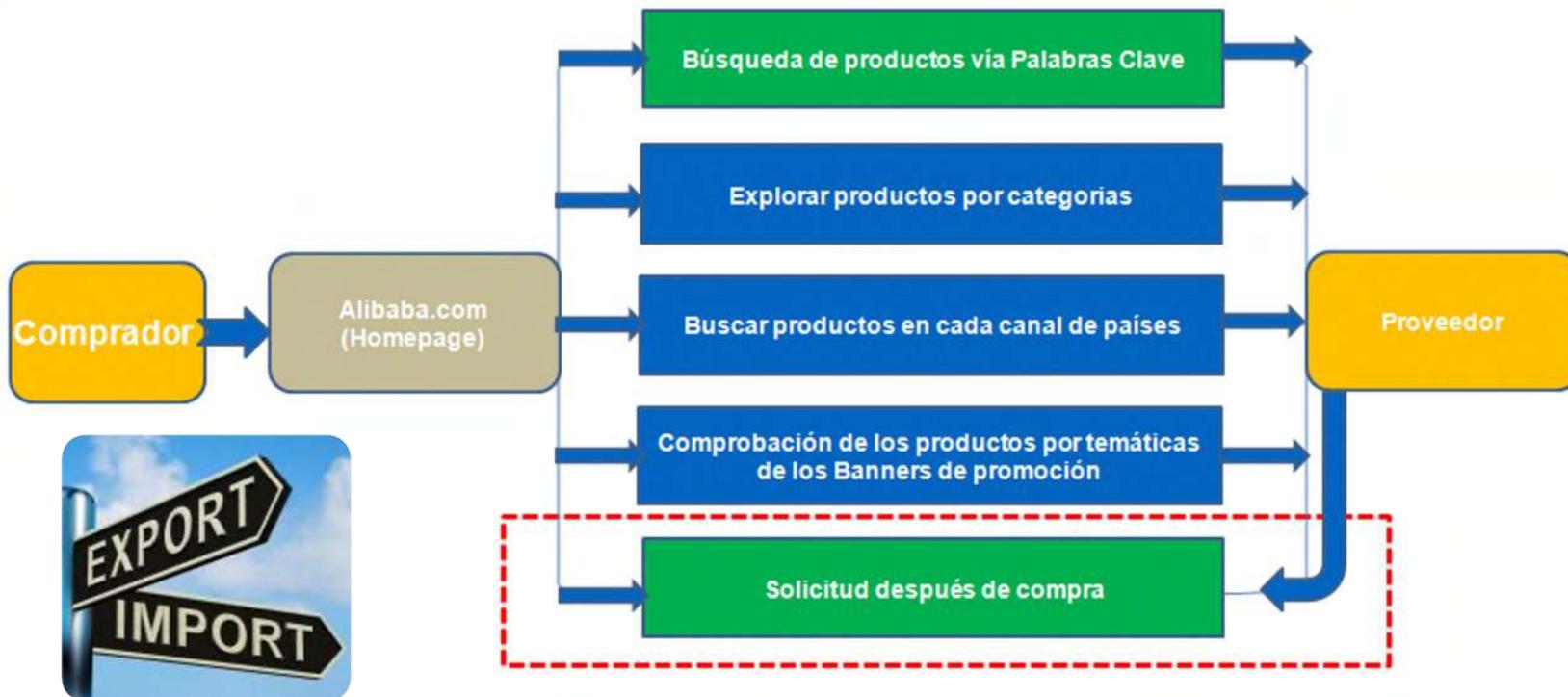
Date Posted: 2016-07-02 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
200 Carton/Cartons

 Cameroon

MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS

¿CÓMO ENCUENTRAN LOS IMPORTADORES A LOS EXPORTADORES?



PARA VENDER COMO PROVEEDOR DE ORO:

Cualquier estrategia de venta online internacional debe tener en cuenta a Alibaba, el gigante del comercio electrónico que no tiene parangón en cifras. Vender internacionalmente a través del gigante chino Alibaba es una garantía de éxito para cualquier negocio digital. Pero para llevar un negocio a un nivel superior, es necesario convertirse en Proveedor de Oro, es decir, ser uno de los miembros más privilegiados de la red de Alibaba para llegar a los millones de compradores de todo el mundo en cualquier momento.

¿Por qué vender como proveedor de oro? A continuación explicamos las razones por las que una empresa podría estar interesada en ser proveedor de oro.



Gold Supplier

Gold Supplier is a paid membership for suppliers on Alibaba.com who have a serious interest in doing business with buyers worldwide

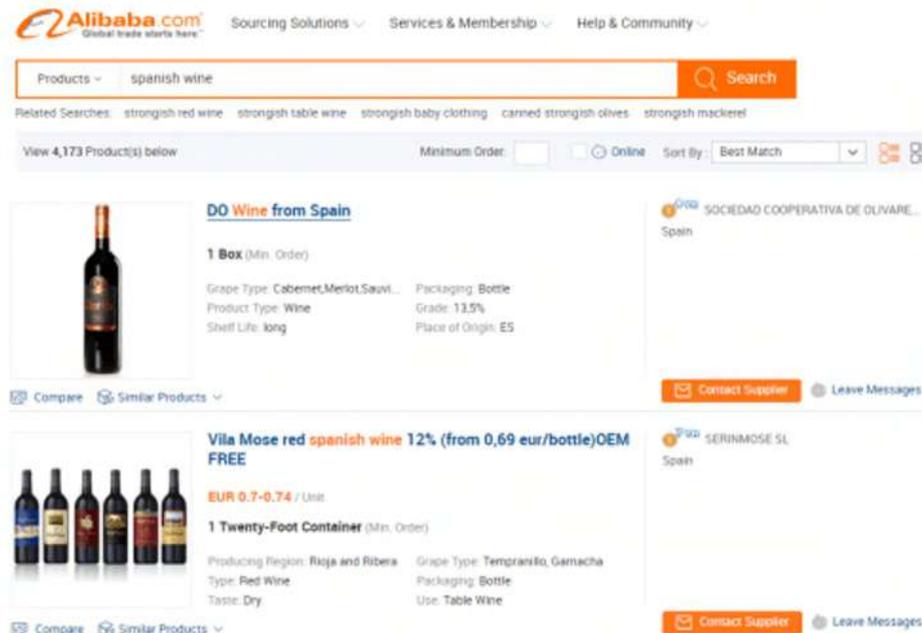
doing business with buyers worldwide

PARA VENDER COMO PROVEEDOR DE ORO:

Siendo Proveedor de Oro aparecemos en las primeras posiciones de los resultados de Alibaba (mayor visibilidad). Por qué este aspecto es de suma importancia?

- El 90% de los compradores sólo ven a los vendedores que están en la primera o segunda página.

- El 82% de las solicitudes de presupuesto son sobre productos que aparecen en la posición 1 y 2 de la primera página



The screenshot shows the Alibaba.com search results for 'spanish wine'. The search bar contains 'spanish wine' and the search button is labeled 'Search'. Below the search bar, there are 'Related Searches' including 'strongish red wine', 'strongish table wine', 'strongish baby clothing', 'canned strongish olives', and 'strongish mackerel'. The results show 4,173 products. The first product is 'DO Wine from Spain' by 'SOCIEDAD COOPERATIVA DE OLIVARE...' from Spain. It is a '1 Box (Min. Order)' of 'Cabemet, Merlot, Sauv...' wine. The second product is 'Vila Mose red spanish wine 12% (from 0,69 eur/bottle)OEM FREE' by 'SERINMOSE SL' from Spain. It is a '1 Twenty-Foot Container (Min. Order)' of 'Tempranillo, Garnacha' wine. Both products have 'Contact Supplier' and 'Leave Messages' buttons.

POSIBILIDAD DE RESPONDER A LAS PETICIONES DE OFERTA

Sólo los proveedores de oro podrán responder a las solicitudes de presupuesto publicadas por las empresas importadoras para que una empresa exportadora responda. Hay 6 veces más posibilidades de cerrar una venta por RFQ que por Inquiries.



MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



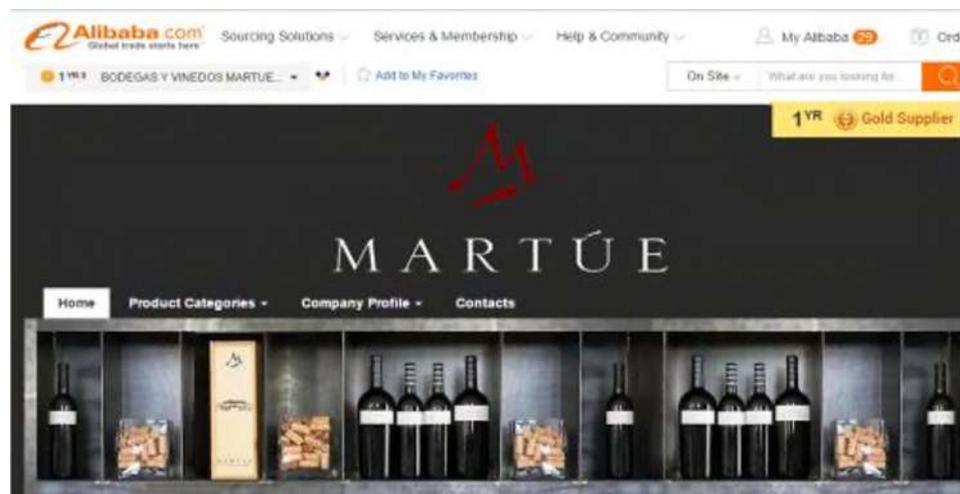
ALIBABA AUDITORÍA:

Al ser Proveedor de Oro, Alibaba realiza una auditoría que proporciona fiabilidad a los compradores (empresas importadoras). Es decir, Alibaba analiza los datos de las empresas que deciden contratar la opción de Proveedor de Oro con el objetivo de asegurar a los compradores que confían en ella sus buenas prácticas y su fiabilidad.



ALIBABA: DISEÑO DE PÁGINA DE EMPRESA A MEDIDA

Esta ventaja será muy importante para diferenciarse de otros vendedores a través de la imagen de marca de la empresa. Todo comprador que realiza una consulta a cualquier vendedor quiere saber con quién se pone en contacto, por lo tanto esta página de empresa será lo primero que vea de nuestra empresa y por tanto su primera impresión de la misma. Es importante que el comprador perciba una sensación de exclusividad al navegar por la página.



MIGRACIÓN DEL B2B AL B2C: ALIBABA VS. ALIEXPRESS



ALIBABA: DISEÑO DE PÁGINA DE EMPRESA A MEDIDA



ALIBABA: DISEÑO DE PÁGINA DE EMPRESA A MEDIDA

About Us

El Corte Inglés

Is a world leader in large department stores and a benchmark of Spanish distribution.

With more than 70 years' experience, the Group has maintained from the outset a policy of customer service and an ongoing concern with adapting itself to suit the tastes and needs of society.

This has led, in turn, to a policy of diversification and the creation of new business formats.

In addition to the El Corte Ingles department stores, the Group has other companies, such as:

Hipercor, Supercor, Sfera, Bricor, Optica 2000, Telecor, Viajes El Corte Ingles, Seguros and Informatica El Corte Ingles, among others.

Business Type: Trading Company
Location: Spain
Main Products: Fashion, Accessories, Shoes, Home, Food
Total Employees: Above 1000 People
Total Annual Revenue: Above US\$100 Million
Year Established: 1952

CONTACT SUPPLIER

ALIBABA: DISEÑO DE PÁGINA DE EMPRESA A MEDIDA



Contact Customer Service


 Vicente Abo... Lucia Higuac

Main Categories >

Beauty and personal Hygiene

[Personal Hygiene](#) |
 [Facial Cosmetics](#) |
 [Make up](#)



ALL INTENSE Special concentrated anti-wrinkle treatment dopos 30 ...



ALL INTENSE Prevention Perfect night elixir jar 50 ml protects sk...



ALL INTENSE Oh! Say! lipstick ultra gloss



VECKIA anticellulite gel tube 200 ml drains and eliminates fat

ALIBABA: DISEÑO PERSONALIZADO DE LA PÁGINA DE EMPRESA. ALGUNOS EJEMPLOS DE PROYECTOS DE AGREGADORES



ALIBABA: ESCAPARATE DE LOS MEJORES PRODUCTOS

Al ser un proveedor de oro, una serie de productos estrella de nuestro catálogo pueden mostrarse de forma muy visual. Un producto expuesto en el escaparate recibe 100 veces más clics que un producto normal.

Product Showcase



URBINA RESERVA
ESPECIAL - Red



URBINA TINTO
CRIANZA - Red Wine



URBINA TINTO
SELECCION - Red



URBINA TINTO
GRAN RESERVA



URBINA
TEMPRANILLO - Red

[See all products in showcase ▶](#)



Escaparate



ALIBABA: HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE MERCADOS Y PRODUCTOS: BIZTRENDS

Biztrends es una herramienta de análisis de mercado dentro de Alibaba. La plataforma de Alibaba es un mercado internacional de 96 millones de compradores. Biztrends proporciona información analítica sobre cualquier sector traducida en ventas, precios, etc. Es decir, información valiosa que, manejada correctamente, se convierte en inteligencia competitiva.

Saber sacar el máximo partido a las herramientas de análisis e inteligencia competitiva que integra esta plataforma permitirá impulsar los negocios internacionales a un nuevo nivel.

De este modo, los Proveedores de Oro de alibaba.com pueden desarrollar las mejores estrategias de internacionalización al obtener y gestionar información de primera mano y exclusiva sobre sectores, países y competidores en los mercados B2B.

Biztrends



ALIBABA: COMPARACIÓN DE COSTES ONLINE/OFFLINE

	FERIA INTERNACIONAL	MIEMBRO PROVEEDOR DE ORO
COSTE	Vuelos: 1.000 dólares Gastos (restaurantes de hoteles) 80 dólares/noche Alquiler de stand: 3.000 dólares / 10.000 dólares Otros gastos (viajes). \$2000	Entre 1.399 - 5.999 \$ al año
TIEMPO	3-7 días / año 8 horas al día	365 días al año 24 horas al día
COMPRADORES POTENCIALES	200.000 visitantes	100.000.000 de compradores registrados
REACH	Por lo general, un país	Más de 190 países
CONTACTE CON	Cara a cara	Correo electrónico, fax, teléfono, chat en línea

TASAS DE LOS PROVEEDORES DE ORO

	Premium Package	Standard Package	Basic Package
Main Features	Apply Now	Apply Now	Apply Now
Priority Ranking >	1st	2nd	3rd
Product Posting >	Unlimited	Unlimited	Unlimited
Product Showcases >	25	10	5
Ability to quote Buying Requests >	Y	Y	Y
Verified Icon >	Y	Y	Y
Customized Website >	Y	Y	Y
Personalized Customer Service >	Y	-	-
Other ~			
Photo Bank Size >	5GB	3GB	1GB
Sub-accounts >	5	5	5
Biz Trends - My Performance >	Y	Y	Y
Biz Trends - Industry Analysis >	Y	Y	Y
Open API* for developers >	Y	-	-

TARIFAS PARA PROVEEDORES DE ORO: MODALIDAD CON MAYOR VISIBILIDAD (5.999 \$ / AÑO)

Prioridad en Ranking.	Máxima (Primera posición)
Número de referencias catálogo.	Ilimitada
Número de Product Showcase.	25
Posibilidad de mandar directamente oferta a compradores.	Si
Posibilidad de contestar a RFQ´s	Si
Icono de vendedor verificado (Auditoria más confianza)	Si
Posibilidad de personalizar el perfil de vendedor.	Si
Servicio de atención al cliente personalizado.	Si
Capacidad de almacenaje de fotos.	Máxima – 5GB
Número de subcuentas.	5
Biz Trends Herramienta analítica – Datos de tu actividad	Si
Biz Trends Herramienta analítica – Datos de tu sector	Si
Consultor especializado para posicionamiento.	Si
API para integrar catálogo.	Si

ALIEXPRESS

ALIEXPRESS es el Marketplace B2C del Grupo Alibaba, está reforzando su entrada en España-Europa para su canal de venta B2C, ofreciendo envíos a sus consumidores en un plazo estimado de 2 a 5 días.



El coste de incorporación es cero y es que, simplemente, con cada venta generada a través de Aliexpress, la plataforma cobra una comisión por venta de entre el 5% y el 8%.



ALIEXPRESS

- 150 millones de usuarios.
- 200 millones de visitas mensuales.
- 400 millones de envíos al día, en todo el mundo.
- 15,9 millones de compradores en España y Rusia.
- Ahora, está abierto a los proveedores de otros países.



AliExpress™

ALIEXPRESS PARA VENTAS INTERNACIONALES

El 56% de las ventas transfronterizas, que se realizan a otro país de la zona europea, se hacen a través de marketplaces. Y de estas ventas transfronterizas, el 20% se realizan a través de Aliexpress..



ALIEXPRESS ES UN MERCADO GLOBAL



 **110,000**
Active Stores

 **50M**
Products

 **26**
Categories

VENDE EN TODA EUROPA CON ALIEXPRESS:

Inicialmente, los vendedores españoles en Aliexpress podrán ofrecer sus productos en toda Europa, siendo el vendedor quien elija a qué países vender.

Aliexpress anuncia que los próximos pasos clave de la compañía para los vendedores españoles serán:

- Acciones de marketing dentro de su plataforma.
- Apertura de la venta en Europa a una venta GLOBAL para los vendedores españoles.



REGISTRO EN ALIEXPRESS:



REGISTRO EN ALIEXPRESS:



1 Crear cuenta 2 Información de la empresa 3 Revisión de la solicitud

Dirección de e-mail:
Con este email podrás iniciar sesión

Crear una contraseña:
Introdúzase una contraseña segura y que puedas recordar

Repite la contraseña:
Vuelve a introducir la contraseña

Verificación:
» Please slide to verify

Acepto el Acuerdo de usuario

CONTINUAR

ALIEXPRESS: CARGA DE PRODUCTOS.

Puedes empezar a subir productos a la plataforma, registrando tu MARCA o si lo prefieres, sin marca al principio.

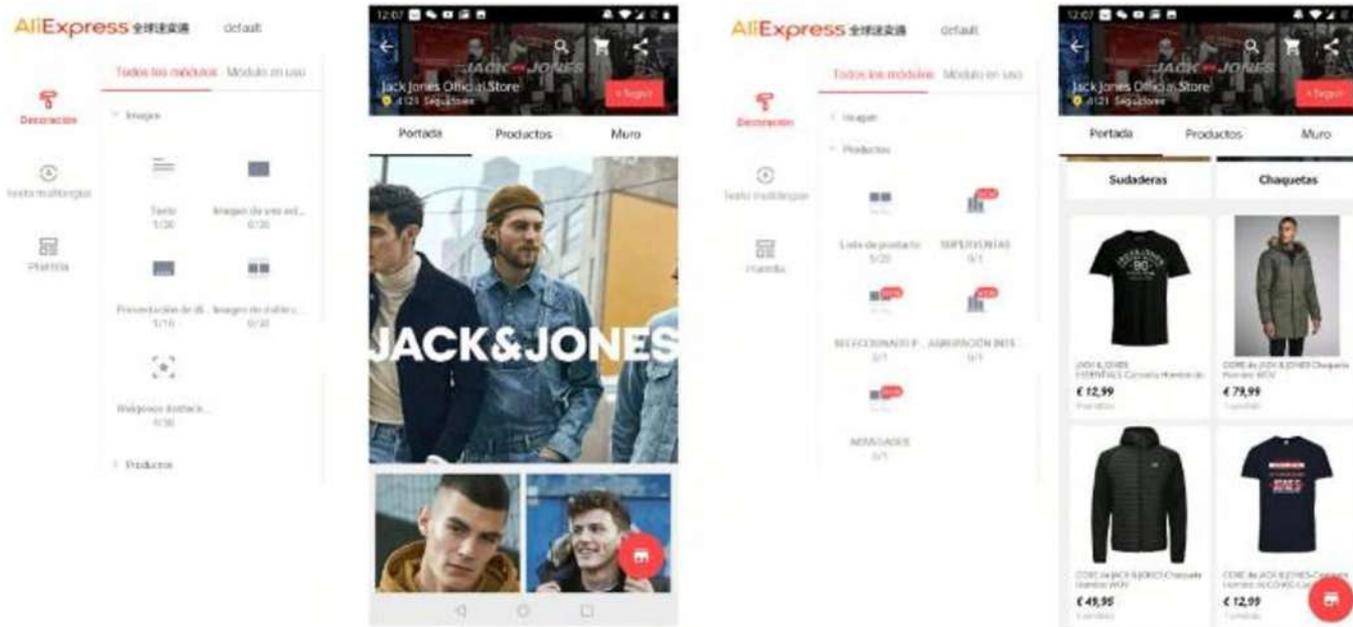
Existen diferentes posibilidades para subir los productos a la plataforma:

- Carga manual de productos.
- Carga masiva de productos con Excel.
- Integración de productos con la API oficial de Aliexpress.
- Integración de productos con módulos para PrestaShop, WordPress, Magento, etc.



SU TIENDA EN ALIEXPRESS:

El espacio dentro de la plataforma Aliexpress se puede adaptar y personalizar, sin perder la imagen de marca y sus valores, pero llegando a cientos de millones de usuarios nacionales e internacionales.





VENTAJAS DE SU PROYECTO EN ALIEXPRESS:

- El vendedor proporciona un catálogo específico en función del país de compra del usuario (personalización del contenido, moneda, etc.).
- Múltiples formas de pago y envío a elección del comprador.
- Los vendedores tienen total libertad para personalizar sus envíos. Pudiendo mantener su imagen de marca y favoreciendo la fidelidad de sus clientes.
- Las comisiones en los medios de pago son soportadas por Aliexpress, el vendedor tiene que pagar sólo la comisión por venta.
- Cada vendedor tendrá una persona que le ofrecerá apoyo dentro de la plataforma Aliexpress, un Account Manager.
- Con un modelo de comercio electrónico transfronterizo, puede vender en cualquier lugar de Europa. Le sugerimos que empiece por una serie de países prioritarios y que luego se amplíe a mercados objetivo secundarios.



Funcionamiento AE

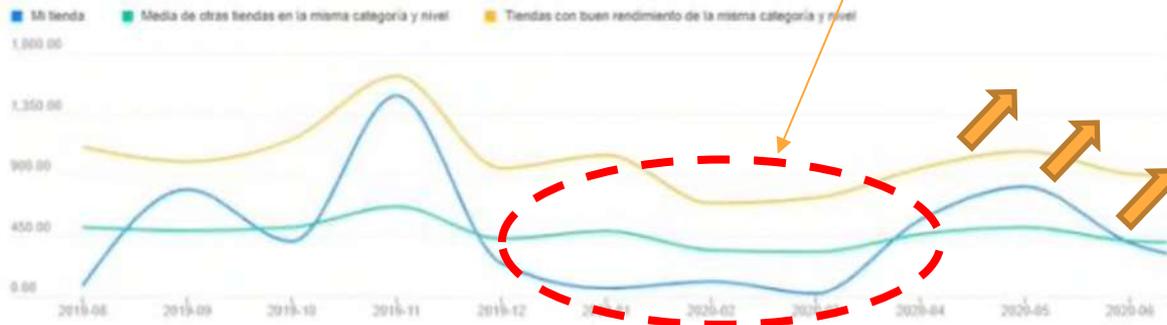




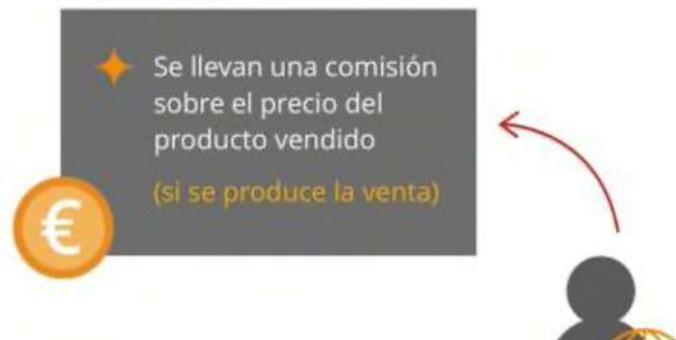
Break ZERO

Concepto Break Zero: Resumiendo, el Break Zero es una barrera que pone el Algoritmo de AE a los nuevos vendedores. Hasta que no se supere, los productos no obtienen apenas visibilidad por sí solos.

Debido a esto, prácticamente sólo se pueden conseguir ventas mediante promociones puntuales y otras acciones manuales. **Ejemplo:** En este gráfico se ve, en los meses de Dic 2019 a Marzo 2020, que el nivel de la tienda es casi cero (línea azul). Cuando se rompe esa barrera, además de conseguir ventas por acciones puntuales y manuales, se obtendrán muchas más ventas de forma orgánica (ver líneas amarillas y verdes en el mismo periodo de Dic 2019 a Marzo 2020).



TRÁFICO EXTERNO: PROGRAMA DE AFILIACIÓN



PROGRAMA DE AFILIADOS

Tipos de comisiones

- 1 De tienda *Igual o superior*
- 2 Por categoría *Igual o superior*
- 3 Por artículo



↑ COMISIONES =

- ↑ Número de afiliados
- ↑ Visibilidad
- ↑ Probabilidades de venta



1 De tienda

Obligatoria y predeterminada en un **3%** para **todos** los artículos (*incrementable hasta el 50%*)



Sin posibilidad de excluir ninguno

2 Por categoría

Opcional sobre un tipo de categoría específica (*del 5% al 50%*)

3 Por artículo

Opcional sobre uno o varios productos seleccionados (*del 5% al 90%*)

TRÁFICO INTERNO: REGALOS

Ahora que los productos ya se anuncian externamente, es el momento de acompañarlo con tráfico interno y mezclarlo todo bien. Para conseguir tráfico interno, la mejor recomendación como nuevo vendedor es registrar unos cuantos Freebies. Estos generarán un alto tráfico en pocos días que, mezclado con el retargeting del programa de afiliados, multiplicará tu tráfico.

Freebies

Incrementar su visibilidad



Valoraciones positivas



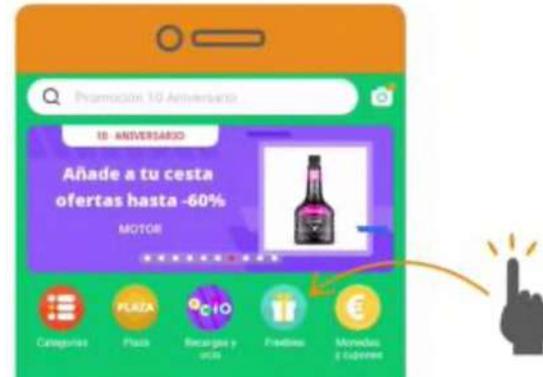
Posicionamiento en el buscador



Consisten en la venta de determinados productos con un precio simbólico de 0,01 euros, promociones que se utilizan sobre todo cuando se lanza un nuevo producto para aumentar su visibilidad, las valoraciones positivas y el posicionamiento en buscadores.

0,01 €

Los productos incluidos en este tipo de ofertas aparecerán en la sección "Freebies" dentro de la página principal de AliExpress. Sólo podrán acceder a ellos los compradores que accedan a través de la APP de AliExpress.





Los freebies son productos que se sortean entre los compradores que los solicitan, y la plataforma decide a quién dárselos en función de varios factores como su actividad dentro de la plataforma o las reseñas positivas generadas o su puntuación como comprador. A cambio, el producto puede mejorar su ranking de ventas y las reseñas positivas. Pide al usuario que deje una reseña de tu producto.

La valoración del comprador elegido en el sorteo es previa al proceso de compra.



Una vez terminados tus primeros Freebies, y teniendo ya las primeras ventas y evaluaciones, ya puedes ser capaz de generar **PROMOCIONES**



PROMOCIONES

- 1 Promociones de AliExpress
- 2 Promociones de la tienda

LAS PROMOCIONES DE TIENDA SON PROMOCIONES INDIVIDUALES QUE CADA VENDEDOR DECIDE HACER EN SU PROPIA TIENDA.

Descuento en productos



Conversión

Destaca tus productos y consigue más tráfico

Productos a precios reducidos durante un periodo de tiempo establecido por el vendedor.

Pack de productos



Conversión

Agrupar productos para vender en lotes.

(Sólo disponible para la APP): Ofertas sobre un grupo de productos para que, al seleccionar un producto del grupo, aparezcan descuentos en el resto de productos. Por ejemplo, por la compra de unas gafas, reducimos el precio del estuche de gafas a juego.

Ofertas especiales



Conversión

Ofrece descuentos y envíos gratuitos como incentivo

Descuentos, envíos gratuitos u otras ventajas para aquellos clientes que superen un volumen o valor medio de compra establecido por el vendedor.

Cupones



Conversión

Aumentar el ratio de conversión con descuentos extra

Cupones de descuento que aparecen en la página de información del producto.

Código promocional



Conversión

Comparte descuentos e impulsa las conversiones.

Códigos de descuento creados por el vendedor, que decide regalar a quien quiera o incluirlo en la página de información del producto. Este tipo de promoción está pensada para retener a los clientes frecuentes y darles un descuento especial.

PROMOCIONES DIARIAS DE ALIEXPRESS

Ofertas, descuentos, que se realizan de forma recurrente y tienen un lugar definido dentro de la página de inicio de AliExpress:

- **FREEBIES** (sólo disponible para la APP): recomendado sobre todo para dar a conocer nuevos productos. Consiste en regalar productos a algunos usuarios a cambio de que los prueben y generen una valoración de los mismos. Ya comentado anteriormente.
- **OFERTAS FLASH**: Promociones recurrentes que consisten en fijar un precio especial durante un periodo de tiempo limitado (48H). Los productos que participen en esta promoción aparecerán en la sección "Ofertas Flash" que se encuentra en la página principal de AliExpress, y los compradores también podrán ver las ofertas del día siguiente en "Próximas ofertas".

OFERTAS RELÁMPAGO

Estas promociones aparecen en la página principal de AliExpress, pero son sólo para vendedores cualificados.



Este tipo de promociones consiste en poner un precio especial a una serie de productos durante un periodo de 48 horas. Pasado este tiempo, el descuento deja de estar disponible y el producto vuelve a tener el precio original. Esto genera en el cliente la necesidad de comprar inmediatamente, ya que si espera puede perder la oportunidad. Los vendedores que se apuntan a los "Flash Deals" suelen aumentar sus ventas rápidamente y, por tanto, mejoran su posicionamiento en la plataforma.

Pero en este tipo de promociones no puede participar cualquier producto. Para optar a este espacio, el artículo debe tener un porcentaje mínimo de opiniones positivas y un buen volumen de ventas.

Accede a la pestaña "Marketing" y luego a "Inicio" y el calendario te indicará en qué promociones de AliExpress puedes participar.



Dependiendo de la promoción, puede incluir de 3 a 5 productos.

Requisitos para las promociones periódicas (a nivel de producto)

1. Tener al menos 3 ventas en los últimos 30 días
2. El descuento debe cumplir con el precio más bajo de los últimos 30 días
3. Envío gratuito a España

Requisitos para grandes promociones, como la campaña de Navidad

1. Un descuento superior al 1%
2. El producto debe tener un precio inferior al de los últimos 30 días
3. El stock debe ser de al menos 10 productos
4. El mismo producto puede ser registrado dos veces en la misma semana. Después, tendrá que esperar 14 días para poder inscribirlo de nuevo.

AliExpress revisará su solicitud de participación

Una vez registrado, el equipo de AliExpress comprobará tu solicitud y confirmará tu participación en la promoción si cumples todos los requisitos.

ALIEXPRESS TOP PROMOCIONES

Son promociones mensuales en las que participan un gran volumen de vendedores y compradores, las más importantes del año son el 11.11, el Black Friday y el 12.12. En el momento en que se produce la promoción, ocupa la mayor parte de la página de inicio de AliExpress y provoca muy buenos resultados de ventas.

PROMOCIONES PRINCIPALES DE ALIEXPRESS

Promociones puntuales creadas por la plataforma



SOBRE AMAZON...



MERCADO B2C DE REFERENCIA MUNDIAL.

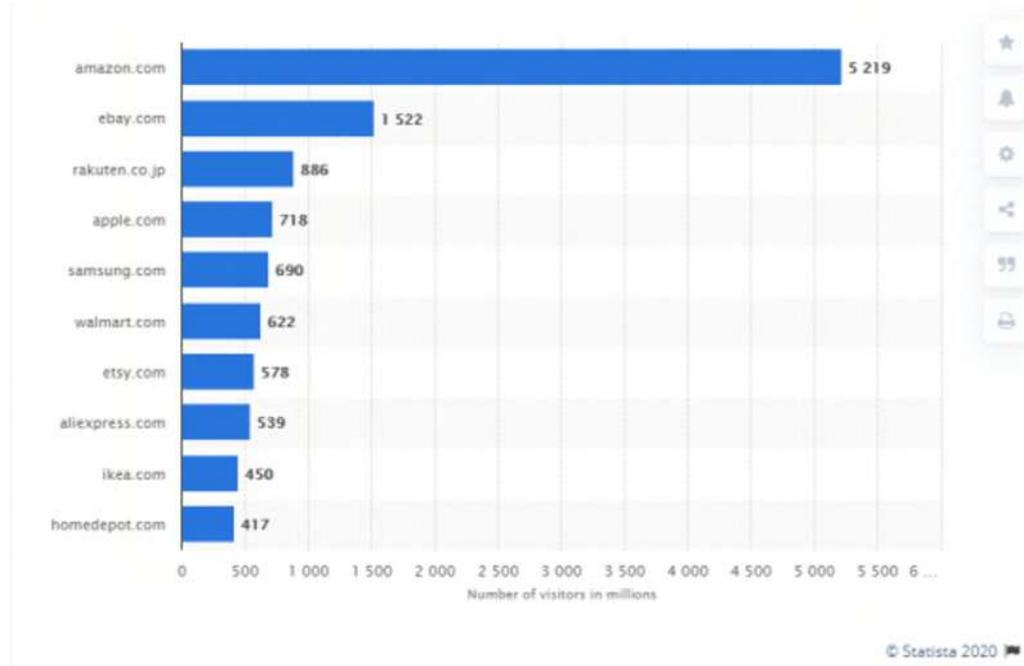
Amazon se considera un centro comercial virtual, donde los usuarios pueden explorar hasta encontrar lo que buscan. Opciones interesantes para los vendedores en los servicios prestados por Amazon (por ejemplo, la logística).

ECOSISTEMA AMAZÓNICO



AMAZON LIDERA EL COMERCIO MUNDIAL EN LÍNEA

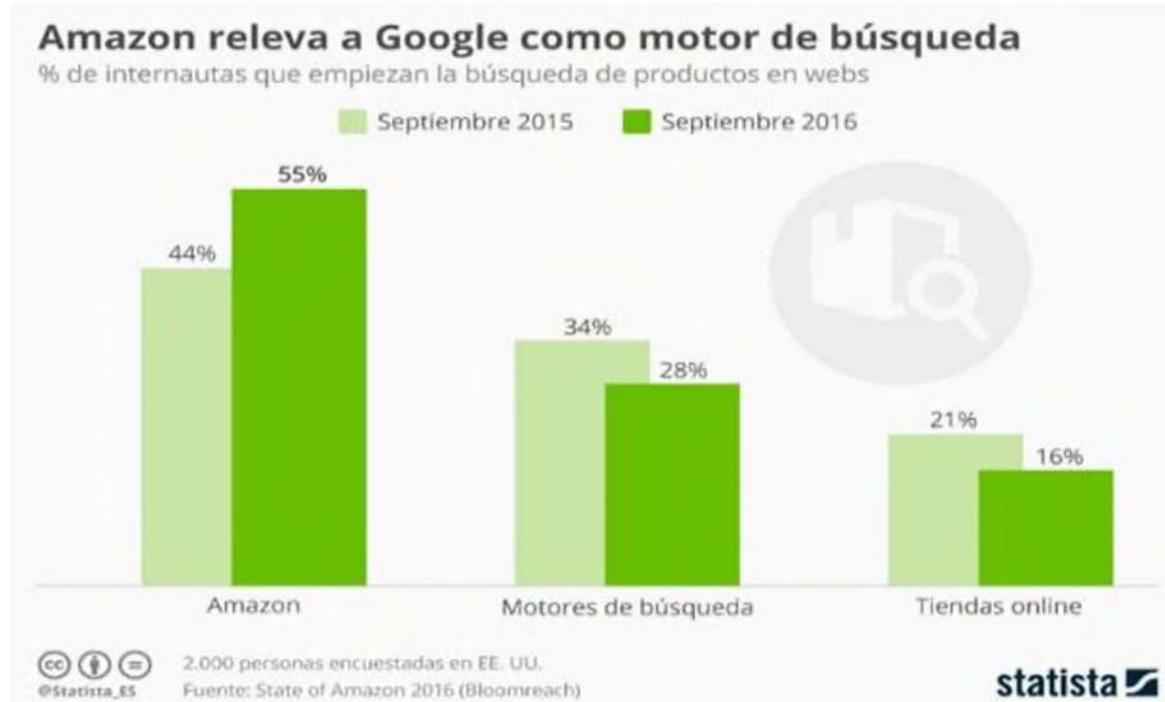
Los sitios web de venta en línea más populares del mundo en junio de 2020, por visitantes únicos (en millones)



AMAZON LIDERA EL COMERCIO ONLINE EN ESPAÑA



AMAZON LIDERA INCLUSO EN LAS BÚSQEDAS DE PRODUCTOS



VENTAJAS DE VENDER EN AMAZON:

Advantages selling on Amazon	Disadvantages selling on Amazon
<ul style="list-style-type: none"> • Get discovered - product search starts here 	<ul style="list-style-type: none"> • Less exclusive
<ul style="list-style-type: none"> • A way to scale quickly (300 million customers in 180 countries) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cost - Amazon will charge for services
<ul style="list-style-type: none"> • A way to reach new audiences 	<ul style="list-style-type: none"> • Fierce competition with other sellers in categories and the product listing
<ul style="list-style-type: none"> • Use logistics and fulfilment centers to get closer to the customer 	<ul style="list-style-type: none"> • Amazon dictates "terms & conditions" and learns everything about your product
<ul style="list-style-type: none"> • Well-developed customer-facing processes 	<ul style="list-style-type: none"> • You have less control over the user experience than through your own channels
<ul style="list-style-type: none"> • Take more control over your Amazon experience by starting registration of your brand and create a store 	

TIPOS DE VENEDORES EN AMAZON:

VENDEDOR

- Vendes tus productos a Amazon al por mayor
- Amazon fija el precio de su producto y controla el stock
- Pago de cada pedido de Amazon en un plazo de 60-90 días
- Gestión de su cuenta: Puedes crear varias opciones de publicidad / actualización lenta del catálogo (Amazon lo revisa)
- Amazon se encarga de la logística y el servicio al cliente

VENDEDOR (PRO)

- Vendes al cliente final. Tus gastos: 39 € al mes + 15% de comisión sobre los productos.
- Control total sobre el precio y el stock de sus productos
- Pago en un plazo de 2 semanas desde la venta.
- Gestión de su cuenta: Puede crear varias opciones de publicidad / actualización rápida del catálogo
- Debe encargarse de la atención al cliente y de la logística (opción de utilizar la logística de Amazon)

TIPOS DE VENEDORES EN AMAZON:

USTED
DIRECTAMENTE
AL CLIENTE FINAL

VENDE

VENDEDOR

PLAN INDIVIDUAL DEL VENDEDOR

Menos de 40 productos al mes.
Pago por producto vendido aprox. (0,99 € + 15%)
No se pueden añadir nuevos productos
No está disponible en todas las categorías
Puedes aprovechar la logística de Amazon
Pago tras la venta del producto
Amazon marca el precio de sus envíos

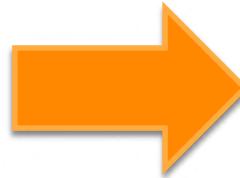
VENDEDOR PROFESIONAL

Recomendado para volúmenes mayores
Tasa de 39 euros + 15% aprox. sobre el
producto vendido
Puede añadir nuevos productos
Puede vender en todas las categorías
Puedes aprovechar la logística de Amazon
Puede crear promociones desde Seller Central
Pago en 15 días

TIPOS DE VENDEDORES EN AMAZON:

USTED VENDE A AMAZON
AMAZON AL CLIENTE FINAL

VENDEDOR



VENDEDOR CENTRAL

Sólo se puede acceder con invitación

Acceso a Amazon Advertising y Amazon DSP
Alto potencial de marketing, capacidad de
crear contenidos A+
Productos incluidos en Amazon Premium

INFORMACIÓN PARA ABRIR UNA CUENTA EN EUROPA:

Selecciona un tipo de Vendedor:



1. Tarjeta de crédito

Asegúrate de que introduces una tarjeta de crédito (y no de débito) válida y que no haya caducado.



2. Número de teléfono:

Introduce un número de teléfono válido con el código de país delante (+34 para España).



3. Información de la empresa:

- **Información de la empresa:** Introduce la Razón social y el Número de Identificación Fiscal (NIF) de tu empresa. Si dispones de un NIF europeo, recuerda indicar el código de país («ES» en España) antes del número de IVA, si no dispones de uno deja la celda vacía.
- **Dirección de Registro:** Dirección de la empresa. Tiene que ser la dirección que se indica en el extracto del registro de la empresa.



4. Información de la persona de contacto principal

- **Documento de Identidad:** Puedes utilizar un pasaporte o un DNI válidos (no caducados) para proporcionar tu información identificativa.
- **Domicilio de Residencia:** Introduce tu dirección actual (no tiene que ser necesariamente la que aparece en tu pasaporte o DNI). En algunos casos será necesario aportar un justificante de dicha dirección a elegir entre una factura de servicios públicos (móvil, teléfono, Internet, agua, luz, gas) o un extracto del banco, en el que figuren nombre y dirección de la persona en cuestión y de menos de 90 días de antigüedad



5. Información de los beneficiarios de la empresa

- **Documento de Identidad:** Copia de Pasaporte o DNI en vigor (no caducados).
- **Domicilio de Residencia:** Deberá introducir la dirección de residencia de los beneficiarios de la empresa (no tiene que ser necesariamente la que aparece en su pasaporte o DNI). En algunos casos será necesario aportar un justificante de la dirección de cada beneficiario, a elegir entre una factura de servicios públicos (móvil, teléfono, Internet, agua, luz, gas) o un extracto del banco, en el que figuren nombre y dirección del beneficiario y de menos de 90 días de antigüedad.



6. Cuenta bancaria

Es obligatorio proporcionar los datos de una cuenta bancaria para completar el registro. Esta es la cuenta que se utilizará para recibir los ingresos de tus transacciones.

CÓMO VENDER EN AMAZON

1. Cree su cuenta en Europa
2. Sube tu inventario a tu cuenta europea: A través de una API de Amazon.
3. Seleccione los mercados: España, Italia, Reino Unido, Francia y/o Alemania.
4. Para cada país adaptar la descripción, los precios, los gastos de envío.
5. Logística de Amazon: Si vas a vender sólo en España, puedes llevar tus productos a uno de los almacenes en España
6. Logística transfronteriza de Amazon: Si vas a vender en Europa puedes llevar tus productos al almacén central europeo en Francia (Lyon, por ejemplo)



CONSEJOS PARA VENDER EN AMAZON:

Para que los productos aparezcan en las primeras posiciones debemos prestar atención:



MARKETING EN AMAZON:

PROMOCIONES EN AMAZON PARA VENDEDORES PROFESIONALES

Como Vendedor de Amazon PRO podemos crear diferentes tipos de promociones, tales como:

- Envío gratuito
- Descuento en porcentaje o en euros
- 2 por 1
- Beneficios externos a la realización de un pedido
- Anuncios de productos patrocinados (herramienta).

AMAZON MARKETING SERVICES, AMG, etc.

Diferentes opciones de publicidad para los vendedores que nos permiten:

- Hacer anuncios a CPC tipo texto, banner, etc.
- Dirigir los anuncios por palabra clave o producto
- Medir el rendimiento de la campaña y el ROI
- Optimizar constantemente el rendimiento de los anuncios /
- Crear contenido A+ en las páginas de productos

YA HEMOS NOTIFICADO LA ORDEN: CALIFICACIONES.

En Amazon, como en la mayoría de los marketplaces, las valoraciones de los clientes son un elemento fundamental que aporta credibilidad y confianza a los millones de clientes de Amazon. Por ello, deberemos solicitar valoraciones con los envíos para construir nuestra reputación dentro de la plataforma.



AMAZON VINE (PARA LA CENTRAL DE VENEDORES):



 **HMH** Top Contributor: Camera **VINE #002**
 5 stars **Not that Not Noise Cancellation is Not Noticeable**
 Reviewed in the United States on June 25, 2021
 (Link: [Back](#) [Verified Purchase](#))

I have been looking for the elusive pair of over the ear headphones that is bluetooth with decent battery life, noise-cancelling (particularly for air travel), good sound for music and streaming, comfortable to wear, and with decent microphone for calls. Oh, and I want all of the above for a good price. Based on the reviews, I thought this might be the pair. I was wrong.

Comparing to my requirements:
Bluetooth - paired great to all my devices, no issues.
Battery Life - pretty good. Could work for several days with these on 1 charge. Charge overnight and they are golden in the morning.
Noise Cancellation - FAJ This is where they lost me & caused my return of the product. Straight up - I barely notice active noise cancellation here. My kids were screaming in the next room and I felt like I was there. Have owned several other headphones with ANC, and none performed this poorly. Would not expect them to block out airplane sound but did not get a chance to try it before returning.
Sound Quality - not great. I have Sennheiser QCE15 headphones and could notice a difference in "high end" sound but good enough for music while working or a YouTube video in the evening, etc. No distractions (such as cranking or hissing) so the music was enjoyable with these.
Comfort - felt a little heavy to wear and a little tight on the ears. The earpads were fine & did not cause sweating etc. Had the lightest pair I have tried, but nothing that was a big deal & could have gotten used to those in a few weeks.
Call Quality / Microphone - great, no issues. Not once on a conference call did someone say "huh? hear you?" or "please get closer to the mic!" etc.
 So really as you see the only showstopper vs. my criteria at this price was Noise Cancelling feature (or apparent lack thereof). Returned these for that reason.
 One other feature I did not like & is worth mentioning - the volume controls on the headphones were hard to use. Not a simple one push and volume noticeably increases/decreases. Again - not a big issue & I would have gotten used to it, but I did find it a little annoying to not have it as responsive as desired.
 Do Not Recommend only on basis of noise-cancelling feature. Still, there are likely other good brands out there at a competitive price point to these that would be better in some of the other points I mentioned above.

AMAZON: RATIOS DE RENDIMIENTO



Los vendedores en Amazon deben cumplir los siguientes ratios de rendimiento:

Ratio de anulación: un máximo del 2,5% (anulación del pedido 48 horas después de recibirlo).

Tasa de pedidos defectuosos: devoluciones motivadas por el envío de un pedido defectuoso: 1%.

Tasa de retraso en los envíos: un máximo del 4%.

Ratio de tiempo de respuesta: porcentaje de mensajes enviados por el cliente a los que el vendedor ha respondido en menos de 24 horas

OTROS FACTORES PARA MEJORAR EL POSICIONAMIENTO EN AMAZON:

- **Las ventas:** Cuanto más se venda un producto, más alto aparecerá en los resultados de búsqueda.
- **Categorización** - Amazon le pide que introduzca una categoría al registrar su producto. Al igual que en Alibaba.com, la elección de la categoría correcta es clave para la visibilidad del producto.
- **Cumplimiento:** Amazon favorece los productos vendidos y enviados por ellos.
- **Un factor clave:** la investigación de palabras clave antes de la entrada del producto (utilice herramientas como www.keywordinspector.com).

AMAZON Y BUYBOX:

Ajuste los precios de su producto y gane la BuyBox

Amazon Seller Central muestra **el precio más barato** de cada uno de los productos que vendes en Amazon, dándote la oportunidad de ajustarlos para seguir siendo competitivo.

Si eres competitivo **ganarás el BuyBox**, es decir, cuando se busque tu producto, el tuyo se mostrará frente al de la competencia dándote toda la visibilidad y las mayores posibilidades de conversión ya que para comprar tu producto sólo tendrán que pulsar el botón de compra y para ver el de la competencia tendrán que dar a "nuevo"

BuyBox

Además del precio, hay otros elementos que influyen en sus estadísticas como vendedor.



OPCIONES FBA:

CUMPLIDO POR EL COMERCIANTE (FBM)

Opción de almacén propio

El vendedor se encarga de la logística del producto.

Características:

Usted tiene el control total de las condiciones de embalaje y envío

No hay que pagar "alquiler de espacio" a Amazon

FULFILLED BY AMAZON (FBA)

Opción de almacén de Amazon

Usted envía los productos a los almacenes de Amazon y ellos se encargan de la logística.

Características::

- Ahorrar tiempo y responsabilidades
- Los productos bajo esta modalidad pueden ser elegidos para Amazon Prime o para la entrega gratuita de Super Save
- Puedes utilizarlo para tu propia tienda online



amazon

OPCIONES FBA:

Logística Cross-Border

Figura 1: Con Red logística europea, los pedidos internacionales se gestionan a partir de un único conjunto de inventario ubicado en España.



Logística Local

Figura 2: Con Inventario internacional, el inventario se almacena de manera local, próximo a los clientes internacionales, y se envía con mayor rapidez.



SERVICIO DE LOGÍSTICA DE AMAZON:

Con una cuenta podemos vender en 5 países (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y España) dejando que Amazon gestione el almacenamiento y la logística.

Amazon aplica diferentes precios logísticos en función del país donde hayamos realizado la venta.

Amazon diferencia 3 tipos de productos con diferentes precios (Medianos, No medianos y pesados)

Amazon cobra por el almacenamiento, la recogida, el embalaje y el envío.

Amazon distingue entre un precio más barato para los productos que se venden en Amazon y otro para los que no se venden en Amazon (Logística Multicanal)

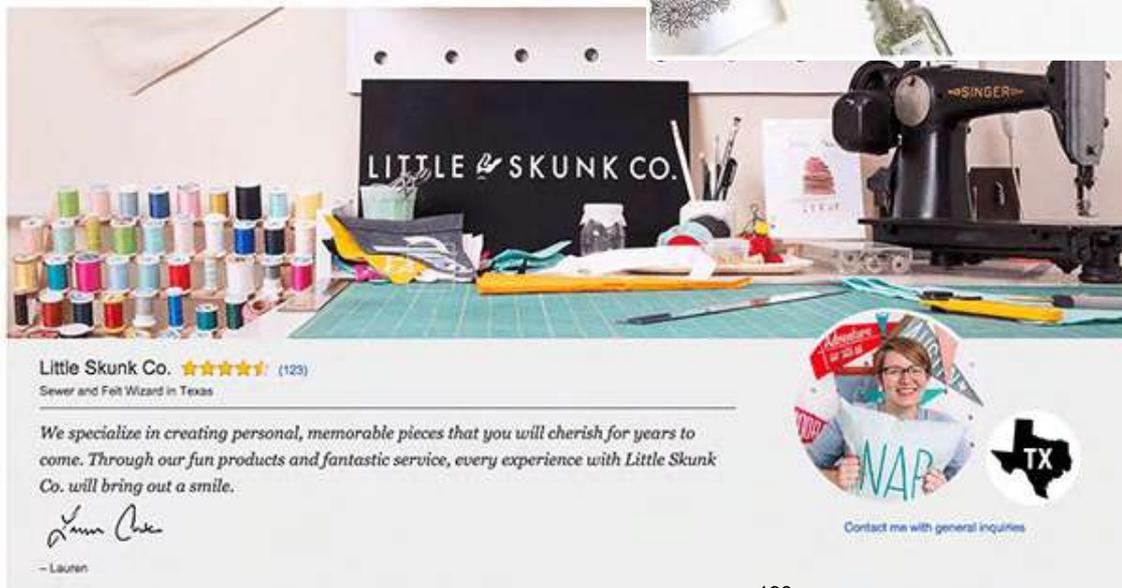
AMAZON TAMBIÉN COMPITE CON LOS FABRICANTES:

Amazon lanza su propia marca de ropa para hombres

Amazon anunció el miércoles el lanzamiento de su propia marca de ropa para hombres. Bautizada "Buttoned Down", la primera colección de la marca consiste en camisas hechas en un 100% de algodón Supima, las cuales prometen no necesitar planchado.



AMAZON HANDMADE:



SERVICIOS FISCALES DE AMAZON:

Gestionar las inscripciones y presentaciones de las declaraciones de IVA en Europa

Tax Services on Amazon es una solución de cumplimiento del IVA que le permite gestionar el registro y las declaraciones del IVA en Europa. Trabajamos con varios proveedores de servicios fiscales para facilitar el cumplimiento de las obligaciones en materia de IVA en el Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España, Polonia y la República Checa

VAT Services on 

AMAZON PAY:



amazon pay

SERVICIOS FISCALES DE AMAZON:



Dear Kathy Simpson,

Your loan has been approved and your net loan proceeds will be advanced to your Amazon Services LLC Seller Account within approximately 2 business days. Use these funds to continue to grow your business on Amazon.com!

Here is your loan information:

Loan Amount	Payment Term	Monthly Payment
\$3,000.00	6 months	\$520.47
Total Interest	Total of Payments	Annual Interest Rate
\$122.82	\$3,122.82	13.90%

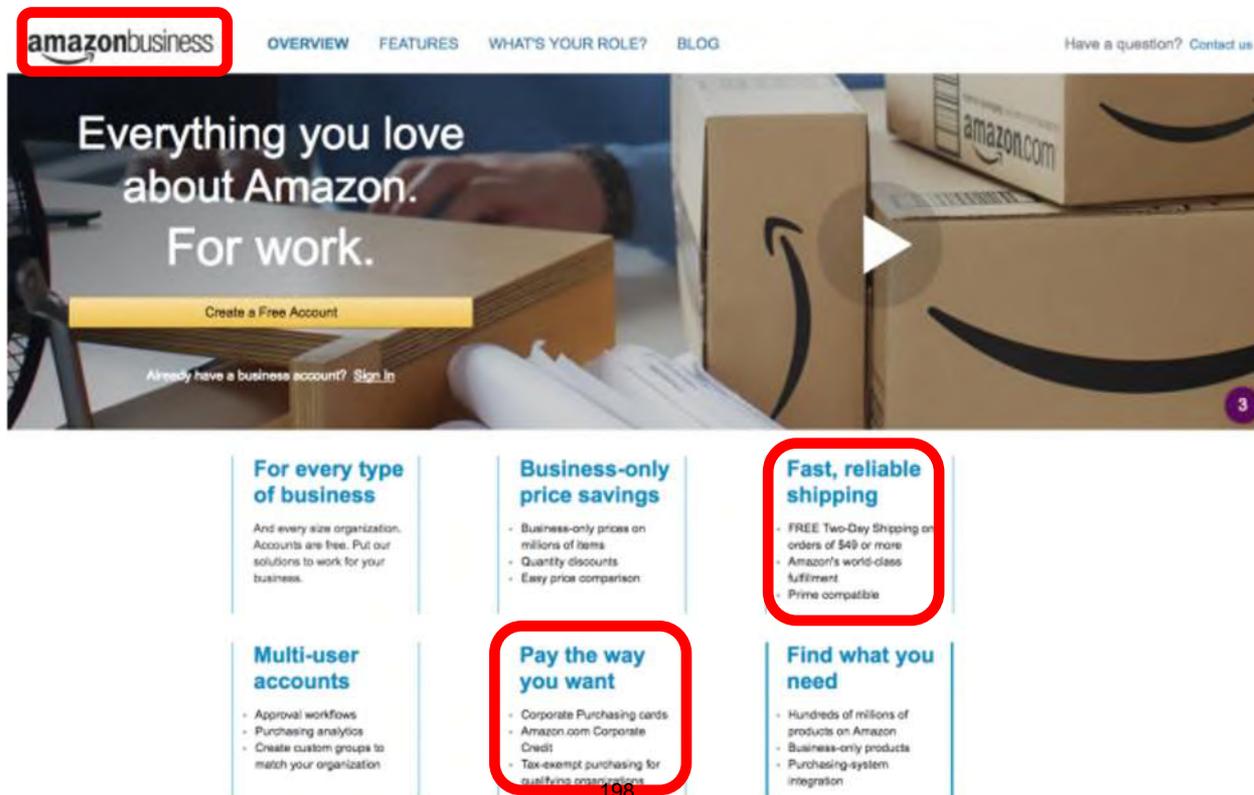
AMAZON: ASESORAMIENTO EN COMERCIO INTERNACIONAL.

amazon global selling

Selling internationally
with Amazon



EL SALTO AL B2B: AMAZON BUSINESS



amazonbusiness OVERVIEW FEATURES WHAT'S YOUR ROLE? BLOG Have a question? Contact us

Everything you love about Amazon. For work.

Create a Free Account

Already have a business account? [Sign In](#)

For every type of business

And every size organization. Accounts are free. Put our solutions to work for your business.

- Business-only prices on millions of items
- Quantity discounts
- Easy price comparison

Business-only price savings

- FREE Two-Day Shipping on orders of \$49 or more
- Amazon's world-class fulfillment
- Prime compatible

Fast, reliable shipping

Multi-user accounts

- Approval workflows
- Purchasing analytics
- Create custom groups to match your organization

Pay the way you want

- Corporate Purchasing cards
- Amazon.com Corporate Credit
- Tax-exempt purchasing for qualified organizations

Find what you need

- Hundreds of millions of products on Amazon
- Business-only products
- Purchasing-system integration

ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES MERCADOS MUNDIALES



EBAY:



EBAY:

eBay Global Gross Merchandise Volume
In billions



Source: eBay

BI INTELLIGENCE



EBAY:

Más de
2,5
millones de
compradores

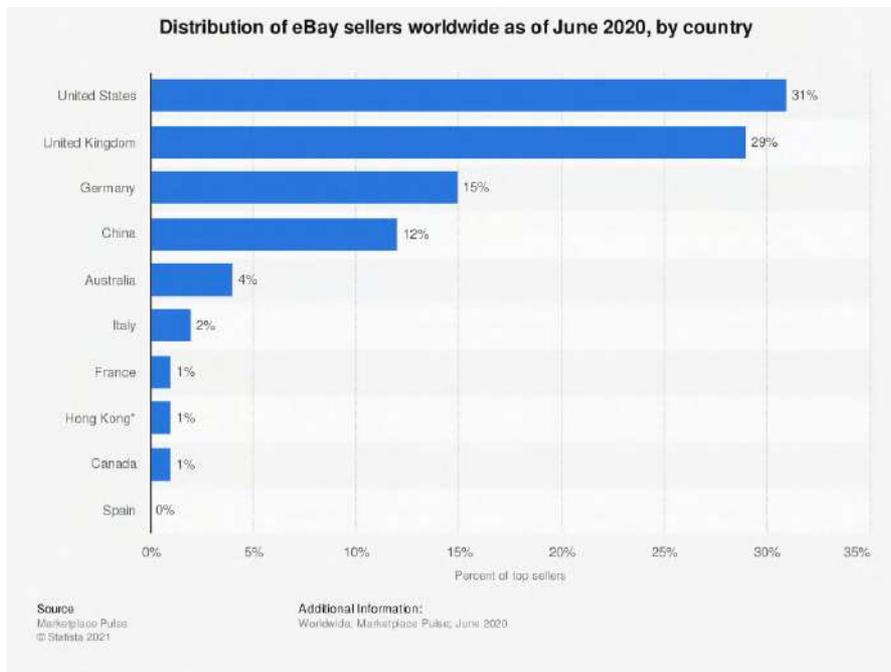
Más de
54
millones
de artículos
vendidos

Más de
10 mil
vendedores

63%
exportación

180
mercados internacionales alcanzados por los
vendedores españoles

EBAY:



EBAY:



California Motorcycles

Crecimiento anual ventas online +30%

“Estar en eBay es como tener tienda en cada pueblo de Europa”



Due Home

Exportaciones a Francia, Alemania, UK, Italia y Portugal

“eBay no compite contra ti, al contrario, te ayuda a crecer”



The Shop Gamer

+5K artículos y +8,6K valoraciones positivas

“Queríamos estar donde está la gente, por eso abrimos nuestra tienda en eBay”

ETSY:

Etsy
**WHAT YOU
NEED TO
KNOW**

Etsy Search for items or shops Search

Jewellery & Accessories Clothing & Shoes Home & Living Wedding & Party Ent

STORAGE AND ORGANISATION
Reimagine how you rummage for things.
Shop Now >

✓ Unique everything
We have millions of one-of-a-kind items, so you can find whatever you need (or really, really want).

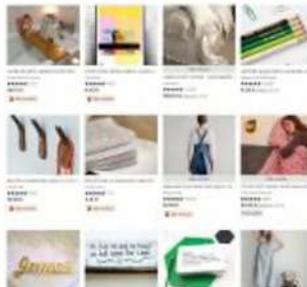
✓ Independent sell
Buy directly from someone who put their heart and soul into making something.

ETSY:

Etsy sólo vende artículos hechos a mano, o fabricados, según el diseño y el encargo de un artesano creativo, utilizando métodos de producción artesanal.

Etsy le permitirá publicar creaciones en cualquiera de sus sitios y se encargará de gestionar las transacciones derivadas de sus ventas online.

Este mercado B2C recibe más de 33 millones de visitas al mes.



Joyería

Moda

Inicio

Eventos

Juguetes y ocio

Arte

Herramientas

Clásico

CATEGORÍAS PRINCIPALES

CATEGORÍA DE PRODUCTOS	MERCADOS	VISITAS / MES
General	77	15.8B
Moda	22	431.7M
Electrónica	5	289.3M
Inicio	6	192.9M
Libros	5	44.3M
Arte	3	279.0M
Música	2	73.3M
Artículos y muebles antiguos	2	5.1M
Música	1	15.4M
Armas	1	11.2M
Juguetes	1	3.7M



NOMBRE	PAÍS	TIPO
21 Alimentos y bebidas en línea	China/Global	B2B2C
Agrelma	Global/Italia	B2B
Comercio agrícola	Global/Corea	B2B
Agroterra	Europa/España	B2B
Los mejores importadores de alimentos	Europa/Reino Unido	B2B
Carré de Boeuf	Europa/Francia	B2B2C
Claire Global	Global/España	B2B2C

NOMBRE	PAÍS	VISITAS / MES
Mejor compra	Estados Unidos, Canadá, México	229.3M
Newegg	Estados Unidos, Canadá	32.4M
G2A.com	Global	13.6M
digitec	Suiza	8.1M
JUEGO	REINO UNIDO	5.8M



EL GRUPO VIRTUALEXPO ES LÍDER MUNDIAL EN EL MERCADO DE LA GENERACIÓN DE LEADS ONLINE B2B.

Se dirige a un público internacional de compradores, fabricantes y distribuidores a través de sus seis plataformas B2B en diferentes sectores:



Ofrece a empresas y compradores de todos los tamaños acceso a un millón de productos específicos en un solo lugar.

Gracias a las herramientas SEO y a los sitios especializados en 9 idiomas, atrae a millones de compradores, fabricantes y distribuidores en línea y permite atraer tráfico al sitio web del vendedor

Los fabricantes pueden alcanzar sus objetivos comerciales exponiendo sus productos con nosotros para obtener oportunidades de venta, visibilidad internacional, creación de marca, redes de ventas y resultados cuantificables.

Proporciona a los revendedores las herramientas para recibir contactos de ventas, así como la posibilidad de crear una tienda virtual, un servicio de alojamiento de sitios web y una red de revendedores para aumentar la visibilidad en línea y la generación de contactos



INDUSTRIA

DirectIndustry es una herramienta de abastecimiento líder para compradores, gerentes de producción, gerentes de mantenimiento e ingenieros consultores.

- | Fabricantes de **13K +**
- | **472K +** Productos
- | **2,2 millones** de compradores
- | **3,1 millones** de visitas / mes

DirectIndustry ofrece soluciones llave en mano para impulsar su negocio

resultados



LÍDER EN VENTAS

Reciba clientes potenciales de compradores serios directamente en su bandeja de entrada.



VISIBILIDAD INTERNACIONAL

Llegue a mercados internacionales con visibilidad en 9 idiomas.



EDIFICIO DE MARCA

Construya su marca junto con otros fabricantes de calidad.



PRESENCIA WEB MEJORADA

Aumente el tráfico a su sitio web y mejore su SEO.

Países	Enfoque	Sector	Tráfico mensual	Cuota mensual	Tasa variable	Tipo de vendedores
Mundial, principalmente Europa	B2B	Industrial	1,2 molino	Primeros 3 meses 450€.	Negociación directa	Productores



1,000,000+

PROFESIONALES REGISTRADOS

500,000+

EMPRESAS REGISTRADAS

Thomas

Marketplace B2b Norteamericano

Industrial - Global - EEUU - B2B

Thomas se ha convertido en la principal plataforma de aprovisionamiento industrial y centro de marketing de Norteamérica. Se dirige a los profesionales de ambos lados del proceso de compra industrial para crear soluciones que informen, apoyen y capaciten a la industria.

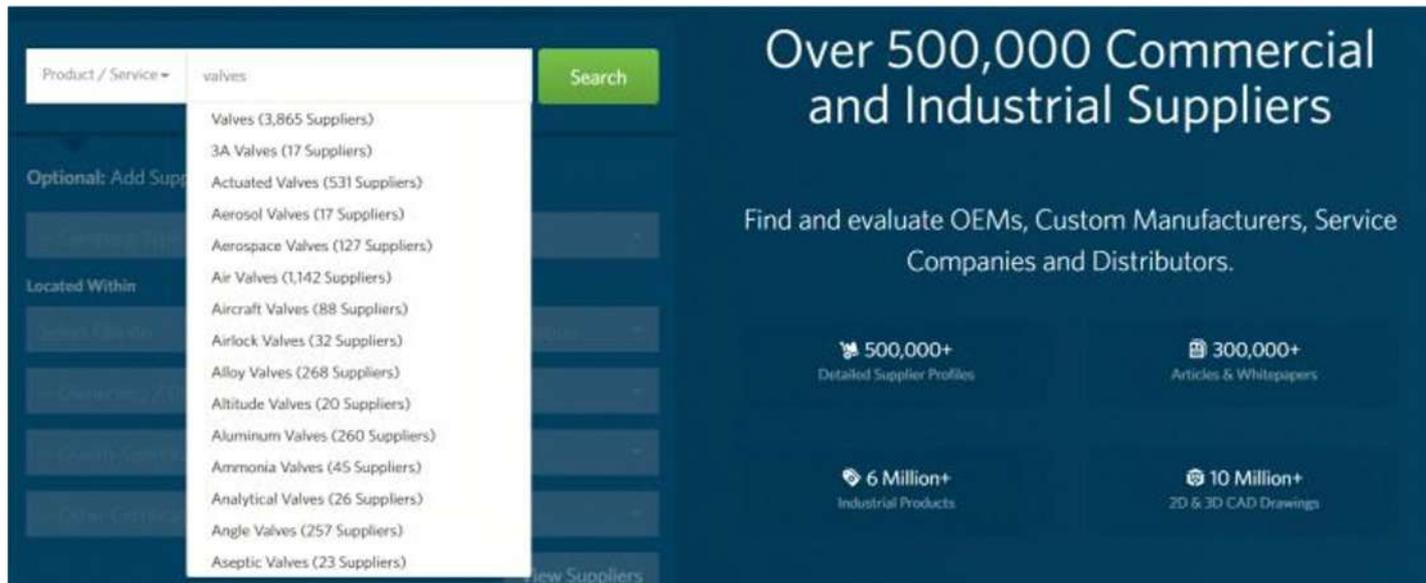
Tráfico mensual	Cuota mensual	Coste variable - tasa variable	Tipo de vendedores
1,9 millones	Depende de la suscripción: 100\$ - 1.000\$	Depende de la suscripción: 94\$ - 300\$	Productores y distribuidores

Visitas dic. 2020 1,9 M -5,9%	Visitantes únicos dic. 2020 1,5 M -2,01%	Páginas / Visita dic. 2020 2,73 +4,09%	Duración media de visita dic. 2020 07:53 +1,07%	Porcentaje de rebote dic. 2020 68,75 % +0,54%
---	--	--	---	---

Pais	Todos los dispositivos	Escritorio	Móvil
Estados Unidos	69,91 % 1,3 M	52,18 %	47,82 %
India	6,73 % 129,2 K	47,93 %	52,07 %
Canadá	4,25 % 81,7 K	46,34 %	53,66 %
Reino Unido	2,66 % 51,1 K	51,90 %	48,10 %
Filipinas	1,63 % 31,2 K	42,05 %	57,95 %



La plataforma está dividida en productos y catálogos, con 17 categorías principales:



Product / Service ▾ valves Search

- Valves (3,865 Suppliers)
- 3A Valves (17 Suppliers)
- Actuated Valves (531 Suppliers)
- Aerosol Valves (17 Suppliers)
- Aerospace Valves (127 Suppliers)
- Air Valves (1,142 Suppliers)
- Aircraft Valves (88 Suppliers)
- Airlock Valves (32 Suppliers)
- Alloy Valves (268 Suppliers)
- Altitude Valves (20 Suppliers)
- Aluminum Valves (260 Suppliers)
- Ammonia Valves (45 Suppliers)
- Analytical Valves (26 Suppliers)
- Angle Valves (257 Suppliers)
- Aseptic Valves (23 Suppliers)

Optional: Add Suppliers

Located Within

Over 500,000 Commercial and Industrial Suppliers

Find and evaluate OEMs, Custom Manufacturers, Service Companies and Distributors.

 **500,000+**
Detailed Supplier Profiles

 **300,000+**
Articles & Whitepapers

 **6 Million+**
Industrial Products

 **10 Million+**
2D & 3D CAD Drawings

[View Suppliers](#)

COVID-19 IMPACTO: LA CONVERSIÓN DE LAS FERIAS TRADICIONALES EN PLATAFORMAS VIRTUALES. EL CASO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO.

La pandemia ha obligado a reprogramar o adaptar contrarreloj reuniones presenciales tanto en 2020 como a principios de 2021 de la talla de Fruit Attraction, Alimentaria, Meat Attraction o Seafood Expo Global/Seafood Processing Global, y la capacidad de adaptación ha sido puesta a prueba del sector.

El primer caso a gran escala en el que se probó la eficacia de las reuniones virtuales fue en la feria Fruit Attraction, en la que la plataforma Live Connect permitió acceder a la agenda, a las conferencias en streaming, al networking, a las videollamadas y a los chats entre los participantes, a partir de recomendaciones realizadas con inteligencia artificial.



COVID-19 IMPACTO: LA CONVERSIÓN DE LAS FERIAS TRADICIONALES EN PLATAFORMAS VIRTUALES. EL CASO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO.



COVID-19 IMPACTO: LA CONVERSIÓN DE LAS FERIAS TRADICIONALES EN PLATAFORMAS VIRTUALES. EL CASO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO.



COVID-19 IMPACTO: LA CONVERSIÓN DE LAS FERIAS TRADICIONALES EN PLATAFORMAS VIRTUALES. EL CASO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO.



"El mundo digital nos ha abierto un mundo de oportunidades y nuevas formas de trabajo en las que todos tenemos que empezar a trabajar y crear una cultura de la digitalización para que sea un acompañamiento en el proceso de digitalización del sector agroalimentario".

"Hay que crear mucha cultura, abrir el camino y forzar porque, hoy en día, con todo lo que ha evolucionado y ha evolucionado en ocho meses digitalmente, lo que iba a pasar naturalmente en ocho años, una propuesta ya no tiene sentido justo que sea totalmente presencial"

COVID-19 IMPACTO: LA CONVERSIÓN DE LAS FERIAS TRADICIONALES EN PLATAFORMAS VIRTUALES. EL CASO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO.



Respecto al futuro de las ferias agroalimentarias mientras el coronavirus sea una realidad, consideran que aún es difícil hacer una valoración global de las digitales, pero reconocen que "hay que tener en cuenta que ahora mismo todo está enfocado a la virtualidad y a la presencia online, y tampoco podemos olvidarlo".

"El futuro del sector ferial lo seguirán protagonizando los eventos físicos, que son insustituibles, pero ahora podrán llegar a un público internacional mucho más amplio gracias a la implantación de plataformas digitales", que ofrecen posibilidades "múltiples y a largo plazo".

Fuente: Plataforma Tierra