

10

ALGUNOS EJEMPLOS REALES DE NEGOCIOS DIGITALES EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

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



10. ALGUNOS EJEMPLOS REALES DE NEGOCIOS DIGITALES EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

- Ejemplos de comercio electrónico transfronterizo a través de la web: venta directa
- Ejemplos de ventas a través de plataformas B2B.
- Ejemplos de venta a través de plataformas B2C.
- Ejemplos de proyectos de agregación
- ✓ Ejemplos en el mercado mundial
- ✓ Ejemplos en los mercados regionales



PREGUNTAS CLAVE DE LA ESTRATEGIA DIGITAL:

- Ventaja competitiva del producto o servicio (precio, calidad, diseño, producto/servicio único, servicio posventa, experiencia del usuario, etc).
- Los grandes de Internet... ¿son amigos o enemigos?
- Situación de la empresa en la cadena de valor (fabricante, mayorista/distribuidor, minorista).
- ¿Cuál es tu modelo de venta offline, nacional e internacional? Tiendas propias, agentes, distribuidores, franquicias, etc... Es muy importante conocer tus procesos offline para incorporar la estrategia digital en ellos.
- ¿Encajan los mercados en mi estrategia digital?



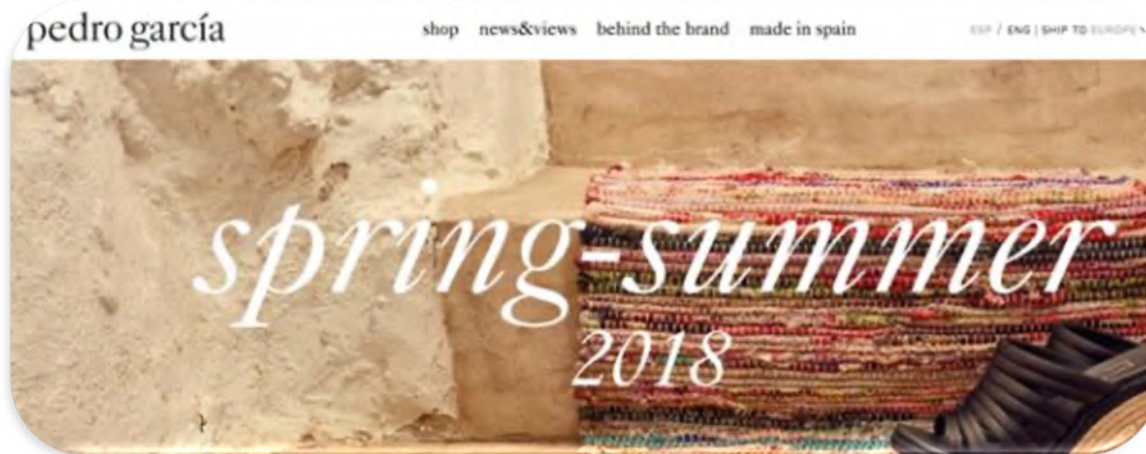
PREGUNTAS CLAVE DE LA ESTRATEGIA DIGITAL:

- Experiencia de la empresa en los canales digitales: ¿existen RRHH especializados en esta área? Si es así, situación en el organigrama de la empresa.
- ¿Quién es el cliente de la empresa? ¿Cliente B2B / B2C / ambos?
- ¿Cuál es el nivel de inversión que quieren/pueden realizar en su proceso de digitalización?
- ¿Cuál es el tamaño de su catálogo de productos/servicios?
- ¿Cuál sería el importe de su pedido medio?
- Todo el trabajo estratégico en el negocio digital pasa por la definición / recopilación de una serie de PALABRAS CLAVE que identifican los productos / servicios

COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO A TRAVÉS DE LA WEB: VENTAS DIRECTAS



- ✓ Fabricante de calzado de lujo, con una facturación de 23 millones de euros, el 90% en Exportación.
- ✓ Precio medio de venta al público: 400 euros
- ✓ Ventaja competitiva: Diseños únicos





- ✓ 1 tienda física en España, el principal volumen de negocio proviene de los grandes almacenes y las tiendas **online** (Net-A-Porter, Yoox, etc.)
- ✓ **Objetivo:** entrar en la imagen y reputación de la marca. La experiencia de usuario relacionada con el lujo era imprescindible en todos los procesos (plazos de entrega, embalaje, aspecto del sitio web... ¡a expensas de la conversión!)
- ✓ La **analítica** fue una herramienta clave para seguir desarrollando el mercado estadounidense El 40% del tráfico procedía de Estados Unidos, por lo que desarrollamos una versión de la tienda online centrada en ese mercado
- ✓ **Sistemas de información:** Navision (Microsoft), encargado de la gestión del stock. Por lo tanto, era necesaria la integración en tiempo real entre la plataforma de comercio electrónico online y offline (Magento).
- ✓ **2 almacenes físicos:** uno en la sede, el segundo en una tienda física
- ✓ Los propietarios fueron inicialmente relevantes, pero el **Director de Ventas** dirigió todo el proceso... un factor clave de éxito

pedro garcía

[shop](#) [news&views](#) [behind the brand](#) [made in spain](#)

ESP / ENG | SHIP TO EUROPE

SHOP / WOMEN / HEELS

prefall 2018

[view all](#)

by collection

[women](#)

[espadrilles](#)

[flats](#)

[heels](#)

[platforms](#)

[sandals](#)

[sneakers](#)

[wedges](#)

[bags](#)

[men's capsule](#)

SIZE:

[ALL](#)

COLOR:

[ALL](#)



xara

€320.00

PERMANENT COLLECTION



willa

€310.00



yenta

€310.00



constanza



heloisa



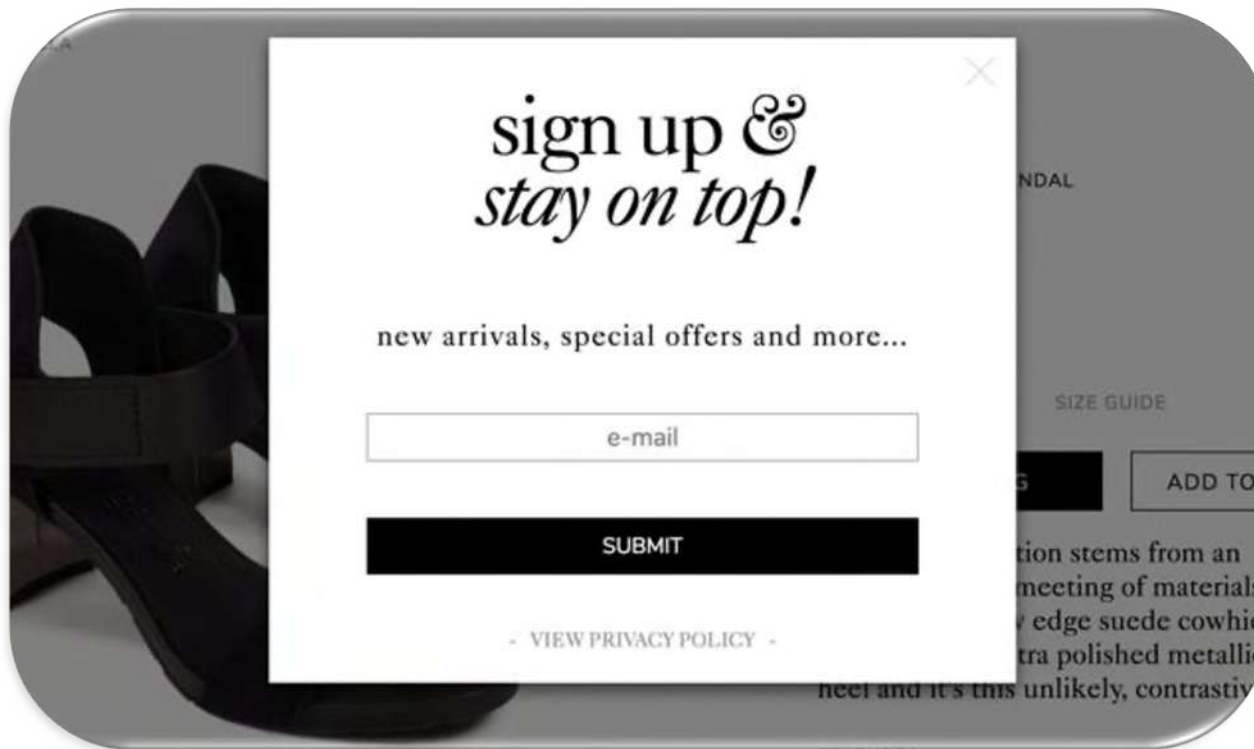
yelina

subscribe to the newsletter



discover more of our world on







CÓMO EMPEZAR: PASO A PASO:

- Análisis de la competencia
- Creación y configuración de la cuenta
- Carga del producto
- Creación del primer listado: Amazon.co.uk
- Crear un envío de Seller Central
- Preparación y etiquetado de existencias
- Envío al almacén de España a través de UPS
- Control de almacén de 311 unidades
- Proceso de sincronización con portales internacionales.
- Publicidad en Amazon
- Seguimiento de las ventas



Cómo empezar: paso a paso:

Amazon FBA Para Principiantes 2022 (Tutorial Paso a Paso)

<https://www.youtube.com/watch?v=zu2DRNNw0PA>



ANALIZAR LA COMPETENCIA

ESPAÑA	REINO UNIDO	ITALIA	ALEMANIA	FRANCIA
Teresa Barrio Joyerías. Luymar. Chateaux Thierrie. Toscana Plata. Plata y acero. Morsun. Palacio de las joyas.	QUKE. Heather Needham Silver. Amberta. Rainso. Rojo Carmesí. GULICX.	Averigua. TOAOB. F.ZENI. KnSam. Joyeros. Amado. GULICX. Gilind.	Sirila. MASOP. MYA Art. Elli. Wistic. Pasionista. Candyfancy. Rocío.	Fashmond. LUNES POR LA TARDE. Jessibox. Angelady. BlingGem. Amberta. Palacio de las joyas. YL. Tresor.

ANALIZAR LOS PRECIOS DE LA COMPETENCIA

KEYWORDS	PENDIENTES DE PLATA DE LEY	PULSERA DE PLATA DE LEY	ANILLOS DE PLATA DE LEY
REINO UNIDO	9,57 libras	23,26 libras	11,53 libras
ESPAÑA	41,33 euros	44,55 euros	20,17 euros
ITALIA	11,07 euros	21,74 euros	15,54 euros
ALEMANIA	16,40 euros	32,67 euros	22,95 euros
FRANCIA	15,69 euros	20,70 euros	20,57 euros

amazon.co.uk
All

Last Order Dates for Christmas

Share

Women's Swallow Filigree Pendant in 925 Sterling Silver and Silk Cord Silver 42 cm Length
Be the first to review this item

Price: **£21.70** & **FREE Delivery** in the UK. [Delivery Details](#)

Metal Type: Sterling Silver

Sterling Silver
£21.70

Sterling Silver, Gold Plating
£21.70

Arrives before Christmas. Choose delivery option in checkout.

Note: This item is eligible for **click and collect**. [Details](#)

[Report incorrect product information.](#)

£21.70
& **FREE Delivery** in the UK. [Delivery Details](#)

Want it delivered by tomorrow, 19 Dec.? Order within **5 hrs 53 mins** and choose **One-Day Delivery** at checkout. [Details](#)

Only 3 left in stock.
Sold by [redacted] and Fulfilled by Amazon. [Gift-wrap](#) available.

Quantity: 1

[Add to Basket](#)

[Buy Now](#)

[Turn on 1-Click ordering](#)

Roll over image to zoom in



[Redacted] de Mujer con abalorio
Filigrana Portuguesa en Plata
de Ley 925 con Cinta Ajustable. Diam. Conta
6mm

Sé el primero en opinar sobre este producto

Precio: **EUR 14,00** Envío GRATIS en pedidos superiores a 29€. Ver detalles
Precio final del producto

Tipodmetal: Chapado en oro

Chapado en oro EUR 14,00	Plata esterlina EUR 14,00
------------------------------------	------------------------------

Recíbelo antes de Navidad. Elige la opción de envío adecuada al tramitar tu pedido.


Avisar de alguna información del producto errónea.

Creamos los productos con variantes, es decir, la mayoría de los productos del fabricante el mismo colgante, pulsera, anillo, etc. Pueden ser de diferente material, incluso de diferentes tamaños. Gracias a estas variantes, el comprador no tendrá que ir otro artículo diferente para conseguir un tamaño o color diferente.



Nombre/ID del envío	Destino	Contenido del envío
Martorelles, Barcelona FBRTSC42PDDG Identificador de referencia de Amazon: 1LCSV9YD	Amazon Fulfillment Center Carrer de la VERNEDA 22 MARTORELLES, Barcelona 08107 ES (BCN2)	56 SKU del vendedor 311 unidades

Seguimiento	Contenido del envío	Conciliación
-------------	---------------------	--------------


 Para cambiar el número de cajas, vuelve a la página anterior. Si el envío incluye varias cajas y tu transportista ha proporcionado un único número de seguimiento para todas, introduce ese número para cada caja.

Caja n.º	Nº de seguimiento	Estado según el transportista	Peso (kg)	Dimensiones (cm)
1	1ZAF09366892468011	SHIPPED	4.8	59 x 39.5 x 32.5
2	1ZAF09366893866026	SHIPPED	4.8	59 x 39.5 x 32.5



FBA vs FBM | Fulfilled by Amazon VS Fulfilled by Merchant (¿QUÉ DEBE HACER?)

<https://www.youtube.com/watch?v=QHTv6iZHzU>



- En el caso de esta empresa, esta inversión inicial fue de 980 euros.
- Esta primera campaña publicitaria tendría como objetivo aumentar la visibilidad de los productos.
- De este modo, podrá generar ventas, reseñas y, en última instancia, todo el proceso de SEO irá más rápido.
- Esto, junto con el uso de la logística de Amazon, garantizará ser un producto Prime y mejorar el posicionamiento dentro de Amazon.



Tutorial de PPC en Amazon 2022 - Paso a paso de la publicidad en Amazon para principiantes

<https://www.youtube.com/watch?v=-Bg2dBl1g7s>

A pesar de invertir todo tipo de esfuerzos para maximizar las ventas, a veces nos encontramos con que nuestro competidor directo es la propia Amazon, que vende el mismo producto con su propia marca o con la de un tercero.





Samaira Jewelry Natural Diamond Accent "MOM" Pendant Necklace in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver For Women (0.07 Cttw, I-J Color, I2-I3 Clarity)

★★★★☆ - 26

\$49⁰⁰



Samaira Jewelry Natural Diamond Accent Round Stud Earrings in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver For Women (0.02 Cttw, I2-I3 Clarity, I-J Color)

★★★★☆ - 25

\$49⁰⁰



Samaira Jewelry Natural Diamond Criss-Cross Hoop Earrings in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver (0.04 cttw, I2-I3 Clarity, I-J Color)

★★★★☆ - 23

\$49⁰⁰

CASO REAL: MÉTODOS DE PAGO EN LÍNEA

We accept the following payment methods:

credit card

Visa, MasterCard, American Express and debit cards. The transaction will be charged to your credit card at the time you confirm your purchase.



paypal

You can choose to pay with debit and credit card or an existing PayPal account. The transaction will be charged to your credit card at the time you place your order.



Sin 3D-Secure, debido al bajo porcentaje de fraude en línea

CASO REAL: ESTRATEGIA LOGÍSTICA

shipping destinations, costs and delivery times

We currently ship to all countries within the European Union, Norway, Switzerland and the U.S.

Sign in to be notified when more countries are added. We offer the following shipping options:

DESTINATION	SERVICE	TOTAL TIME	COST
EUROPE UPS	STANDARD	3 - 4 BUSINESS DAYS	15 € / 12 £
EUROPE UPS	EXPRESS	2 - 3 BUSINESS DAYS	25 € / 20 £
U.S. UPS	EXPRESS	2 - 3 BUSINESS DAYS	\$ 25

UPS operates from 9am to 6pm on business days (Monday to Friday, excluding Spanish bank holidays).

If you prefer, you can specify an alternative daytime delivery address when ordering, such as your work address. We highly recommend this option.

CASO REAL: DESGLOSE DE COSTES

		Coste inicial
Consultoría		6.000 €
Fotos/vídeos		3.000 €
Plataforma (Magento)	Desarrollo inicial	15.000 €
	Mantenimiento	12.000 €
Cumplimiento legal		2.000 €
Marketing en línea		15.000 €
Servicio de atención al cliente		1.000
Logística		0
Recursos Humanos		50.000 €
Total		<u>92.000 €</u>

CASO REAL: EMPRESA DE SILLONES DE MASAJE

- Empresa de nicho con desarrollo de marca propia
- "Jugador puro": 100% de ventas en línea
- Enfoque internacional desde el principio
- Equipo pequeño y muy centrado en la atención al cliente (multilingüe).
- Almacén propio, debido a las peculiaridades del producto



CASO REAL: ESTUDIO DE MERCADO

País	Tienda	Visitas
UK	BEURER	93756
ITALIA	HOMEDICS	56072
ESPAÑA	BEFARA	11600
ESPAÑA	GANGAHOGAR	11532
ALEMANIA	MASSAGE EXPERT	10588
ESPAÑA	SILLONRELAX	8822
ESPAÑA	HOGART	7128
ALEMANIA	WELCON	5476

CASO REAL: ESTUDIO DE MERCADO

Buñoliva de aceites de Alemania

SEO

Ranking	Nombre	Descripción
1	beurer	Beurer es un fabricante de aparatos médicos y de bienestar. Con más de 100 años de experiencia, ofrecemos productos de alta calidad y seguridad.
2	idealo	idealo es un buscador de productos que permite encontrar ofertas y comparar precios de miles de productos.
3	galaxus	Galaxus es un marketplace que ofrece una amplia variedad de productos a precios competitivos.

SEM

Ranking	Nombre	Descripción
1	otto	OTTO es un marketplace que ofrece una amplia variedad de productos a precios competitivos.
2	otto	OTTO es un marketplace que ofrece una amplia variedad de productos a precios competitivos.

Comentarios de los usuarios

Ranking	Nombre	Descripción
1	deale	deale es un buscador de productos que permite encontrar ofertas y comparar precios de miles de productos.
2	real	real es un marketplace que ofrece una amplia variedad de productos a precios competitivos.
3	Androm	Androm es un marketplace que ofrece una amplia variedad de productos a precios competitivos.

Empresa fabricante
 Web comparativa
 Plataforma de venta
 Web de contenido
 Marketplaces
 Buscador

Caso real: Estudio de mercado

Periodo ?

Mostrar la media de búsquedas mensuales para últimos 12 meses

Personalizar la búsqueda ?

Filtros de palabras clave

Opciones de palabra clave

Mostrar ideas ampliamente relacionadas

Las palabras clave deben incluirse en mi cuenta.

Las palabras clave deben incluirse en mi plan.

Mostrar ideas de contenido para adultos

Grupo de anuncios: **Palabras clave como: Sillon De Masaje**

de 1 ideas de grupos de anuncios < >

Descargar Añadirlas todas (9)

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales ?	Competencia ?	Precio sugerida ?	Cuota de impresiones del anuncio ?	Añadir al plan
sillon relax	18.100	Alta	0,43 €	< 1%	CUENTA
masajeador	1.900	Alta	0,30 €	34%	CUENTA
sillon masaje	1.600	Alta	0,50 €	5%	»
sillon de masaje	1.600	Alta	0,59 €	4%	»

}

CASO REAL: ESTUDIO DE MERCADO

ESPAÑA

Masajeadores
Sillón relax
Plataformas vibratorias

* Por ejemplo, el sillón de relax tiene más búsquedas que el sillón de masaje.... buscamos combinar una mayor demanda con menos competidores

ALEMANIA

Massagegerät
fußmassagerät
Vibrationsplatte

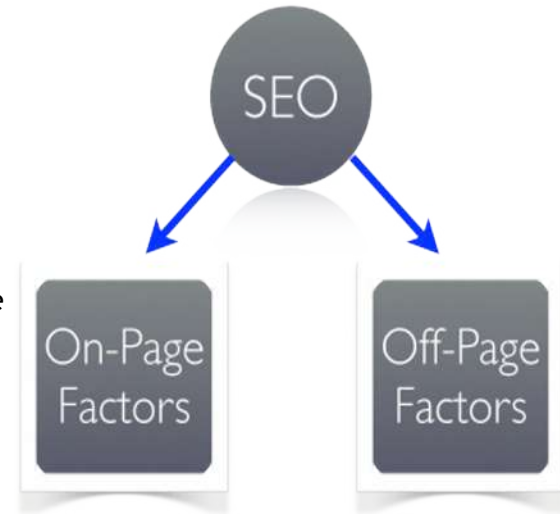
... Lo mismo con los demás países

CASO REAL: ESTUDIO DE MERCADO

SEO ONPAGE:

Centrarse en mejorar la estructura de la web, refiriéndose a títulos, descripciones, urls, etc.

SEO OFFPAGE: Estrategia de link-building, es decir, generación de enlaces externos a través de blogs, redes sociales, etc.



CASO REAL: EMPRESA DE SILLONES DE MASAJE

Una traducción correcta es la clave para llegar al público objetivo



CASO REAL: EMPRESA DE SILLONES DE MASAJE

Influencers Fitness

Nacionales			Internacionales		
Influencer	Seguidores Instagram	Precio por post en Instagram	Influencer	Seguidores Instagram	Precio por post en Instagram
Paula Butragueño	66K	Desde 2.500 € (4 post)	Angela Crickmore (UK)	142 K	Solicitar por email
Amaya Fitness	231K	Sin recibir aun	Stefamp Mazzei (IT)	100K	Solicitar por email
Verónica Costa	479K	Desde 900 € por post	Pierre-Jean Cabrieres	130K	Solicitar por email
Anabel Ávila	42.4K	Post 600 €	Mary Fit	71K	Solicitar por email
Isabel de Barrio	54.7K	Desde 600 €			
Ernestdift	210K	Sin recibir aun			
Ingrid Pino	62.6K	Desde 250€ por Post			
Nieves Fitness	83K	Sin recibir aun			

CASO REAL: MERCADO

BlackFriday -50 €

2D A3 Bluetooth Music

2 YEARS WARRANTY

EU

GURU Sillón de masaje y relax - Marrón (nuevo modelo 2018)
- 3 modos de masaje - Sonido envolvente 3D - Silla
masajeadora con sistema Bluetooth y USB - Garantía Oficial
2 años de GLOBAL RELAX® España

de GLOBAL RELAX

Sé el primero en opinar sobre este producto

Precio: **EUR 849,99** Envío GRATIS.
Precio final del producto

ENVÍO GRATIS a toda España 2 promociones

Sólo queda(n) 1 en stock.

Recíbelo entre el 21 - 23 nov. al elegir Entrega estándar durante la tramitación del pedido. [Ver detalles](#)

Vendido y enviado por GLOBAL RELAX - ESPAÑA.

Nuevos: 1 desde EUR 849,99

- El mecanismo del sillón de masaje Gurú, está compuesto por dos rodillos de masaje, diseñados para desplazarse de manera vertical (sistema de masaje 2D)
- Diseñado con 3 modos de masaje diferentes (amasamiento, repiqueteo y sincronización de amasamiento, y repiqueteo de manera simultánea), los cuales aportan una relajación de los músculos de la parte superior e inferior del cuerpo
- Posibilidad de Programar los masajes en 15, 20 y 30 minutos, gracias al temporizador. Consta de 3 funciones de masaje: Modo Automático (cuerpo completo), Modo Automático II (zona superior) y Modo Automático III (zona inferior). Asimismo, te ofrece la oportunidad de ser tú quien, manualmente de forma rápida y sencilla, elijas qué tipo de masaje y en qué área prefieres dártelo. También dispones de una demostración (DEMO) de 5 minutos en todo el cuerpo

Compartir

EUR 849,99 + Envío GRATIS
Sólo queda(n) 1 en stock. Vendido
por GLOBAL RELAX - ESPAÑA

Añadir a la cesta

Comprar ya

Activar el pedido en 1-Clic

Enviar a
Pozuelo De Alarcón 28224

Añadir a la Lista de deseos

¿Tienes uno para vender?

Vender en Amazon

CASO REAL: MERCADO

The screenshot shows the Carrefour website interface. At the top, there is a navigation bar with the Carrefour logo, a search bar, and links for 'Identificate Cuenta y listas' and 'Tu cesta está vacía'. Below the navigation bar, the breadcrumb trail reads 'Inicio / Hogar / Muebles / Sillón De Masaje Samsara (nuevo Modelo 2017) Color Negro'. The main product title is 'Sillón De Masaje Samsara (nuevo Modelo 2017) Color Negro'. To the left of the main product image is a vertical gallery of smaller images showing different views of the chair. The main product image shows a black massage chair. To the right of the image, the price is displayed as '2.990 €' and there is a blue 'Añadir' button. Below the price, there are two bullet points: '• Recibe en 3-5 días laborables gratis.' and '• Exclusivo online. No disponible en tienda.' Above the price, it says 'Vendido por GLOBAL RELAX España'.

CASO REAL: EMPRESA DE SILLONES DE MASAJE

El 85% de las ventas en Amazon

Month	WEB				WEB SALES		AMAZON SALES			BOTH CHANNELS	
	Sessions	Unique Users	Page views	Pages / Session	Nº Orders	Sales Volume	Sessions	Nº Sales	Sales Volume	Total Sales	Total Sales volume
January	15.089	12.557	48.997	3,25	24	27.472,03 €	18176	161	36.165,79 €	185	63.637,82 €
February	12.933	10.577	41.393	3,20	14	3.719,85 €	15293	149	59.443,63 €	163	63.163,48 €
March	12.365	11.698	49.473	3,27	30	14.334,44 €	16846	147	54.253,77 €	177	68.588,21 €
April	13.716	11.134	45.715	1,23	27	17.225,99 €	16231	121	46.892,40 €	148	64.118,39 €
May	13.022	10.339	43.497	3,34	22	18.111,41 €	13443	83	46.151,59 €	105	64.263,00 €
June	12.286	9.681	37.355	3,04	14	19.704,69 €	11620	63	31.216,59 €	77	50.921,28 €
July	13.503	11.067	45.815	1,22	25	11.971,94 €	18053	137	60.800,83 €	162	72.772,77 €
August	12.687	10.245	41.695	3,29	14	7.661,42 €	15959	112	47.652,13 €	126	55.313,55 €
TOTAL	105.601	87.298	353940	2,73	170	120.201,77 €	125.621	973	382576,73	1.143,00 €	502.778,50

CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Fabricante de suelos de cerámica
- Muy poco digitalizado
- Modelo de venta B2B con distribuidores y agentes comerciales
- Grandes volúmenes de facturación
- almacén propio



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

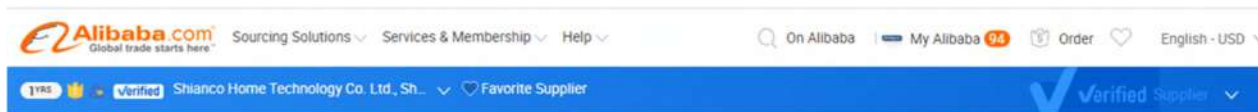
- SOLICITUDES RECIENTES DE RFQ

En la palabra clave "Fabricante de cerámica" hemos encontrado 77 peticiones de oferta en los últimos 7 días.

- África: 7
- Asia: 23 - Destacados: Turquía
- Europa: 12 - Destacan: Alemania y Reino Unido.
- América del Sur: 9
- América del Norte: 22 - Destacados: EE.UU. 13
- Oceanía: 2



CASO REAL: ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA



SHIANCO HOME TECHNOLOGY CO., LTD.

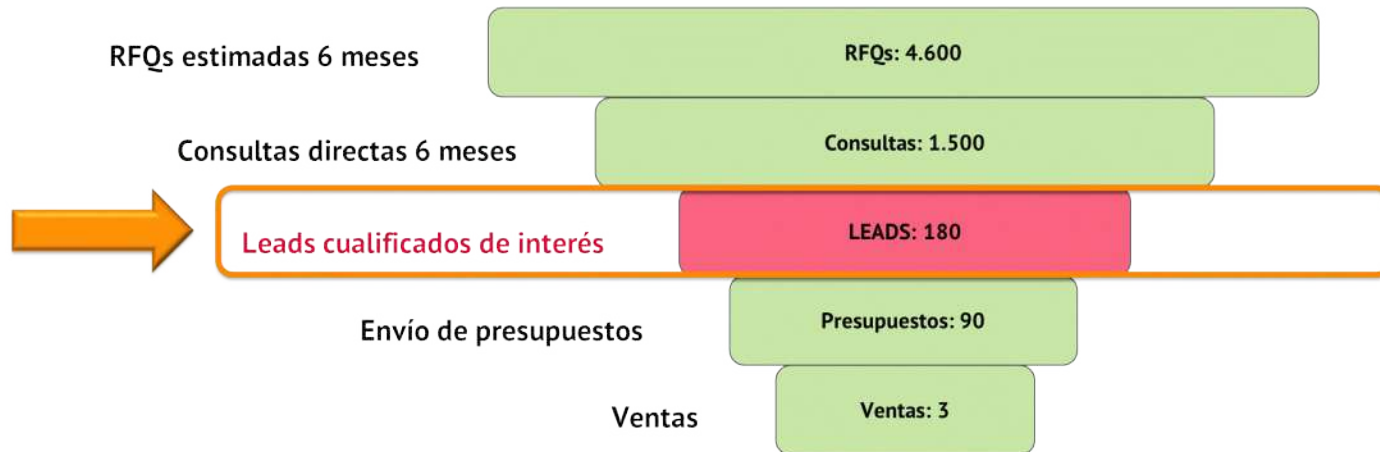


CASO REAL: CAMPAÑAS DE MARKETING



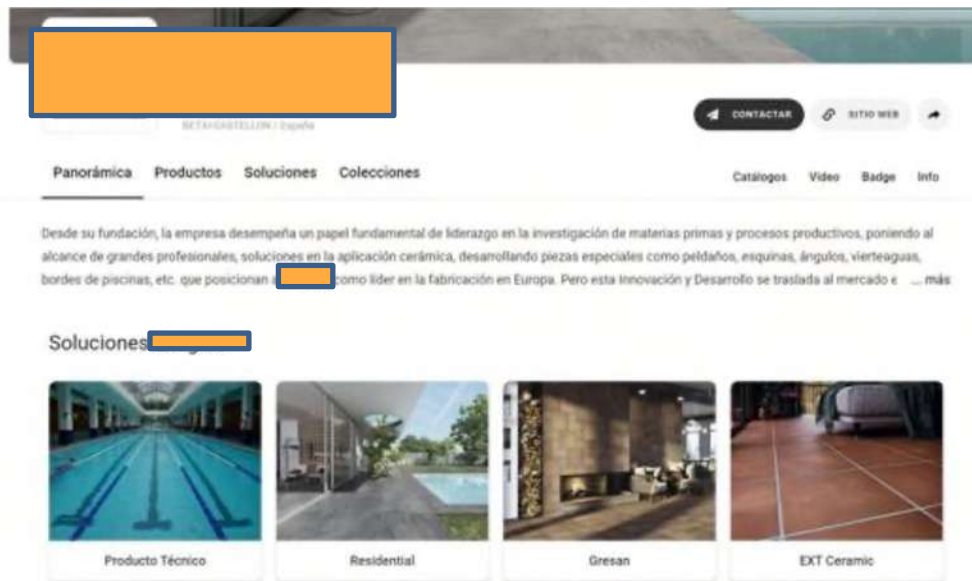
CASO REAL: OBJETIVO... BASE DE DATOS

- Primer mes: una venta de 5.500 euros



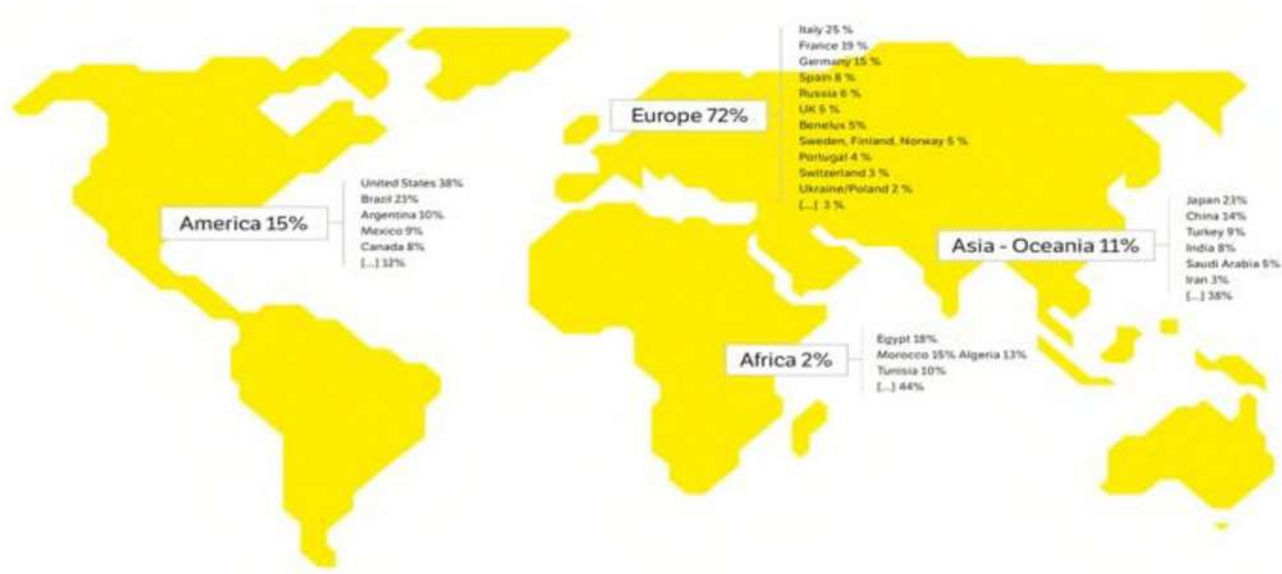
CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B

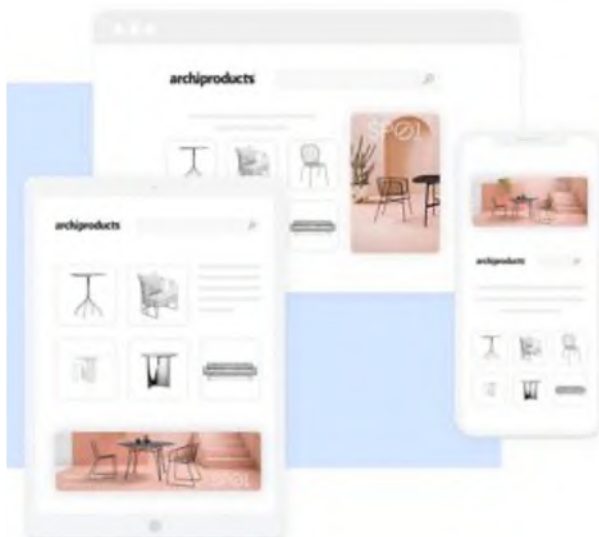


CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- estrategia publicitaria

Publicidad en pantalla

Promocione su marca con nuestra publicidad



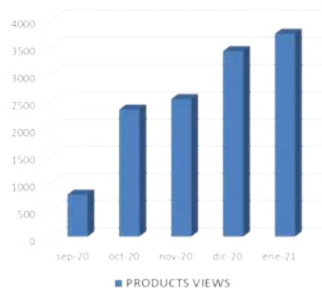
CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Control de los resultados

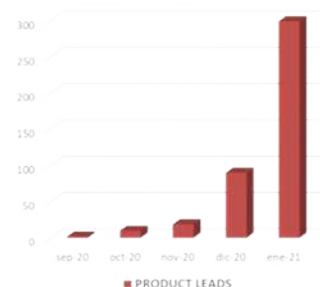


		sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	Total
PRODUCTS VIEWS	Número total de visitas a la ficha de producto	783	2348	2542	3424	3743	12840
PRODUCT LEADS	Contactos de productos de fichas de productos / marcas	2	10	19	90	299	420
DOWNLOADS	Cantidad de catálogos y descargas de archivos BIM / CAD desde hojas de productos / marcas	0	7	11	81	282	381
CLICK-THROUGH TO COMPANY WEBSITE	Cantidad de visitas al sitio web de las hojas de productos / marcas	8	21	18	20	40	107

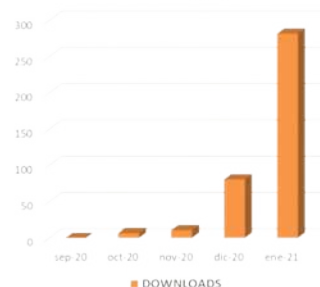
Evolución de vistas por mes



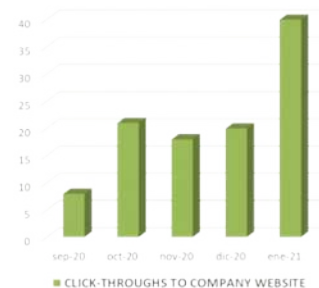
Evolución leads por mes



Evolución descargas por mes

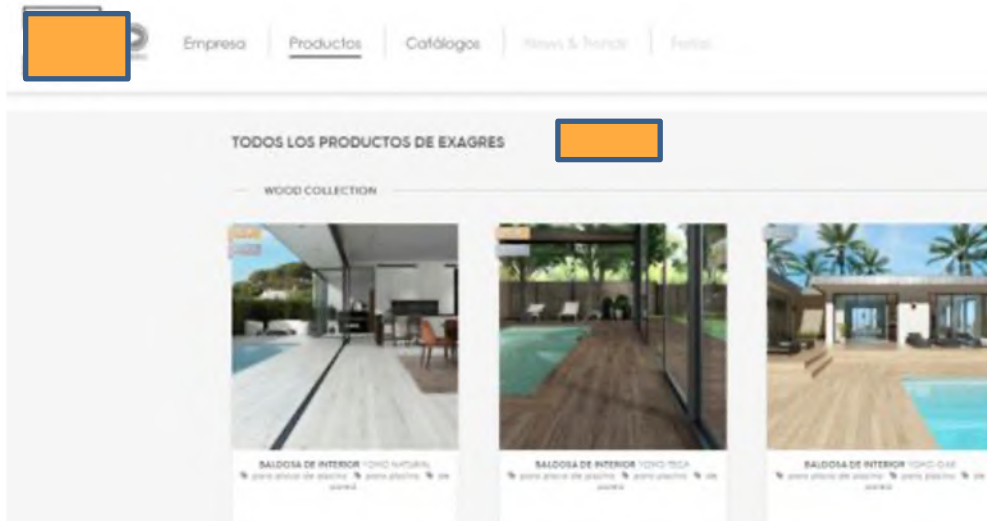


Evolución clics a la web mes



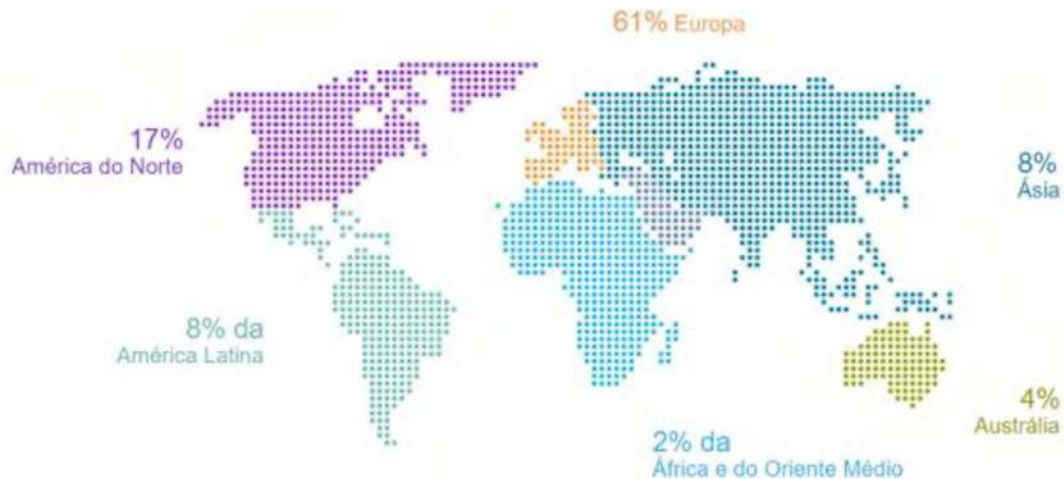
Caso real: Fabricante de pavimentos

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



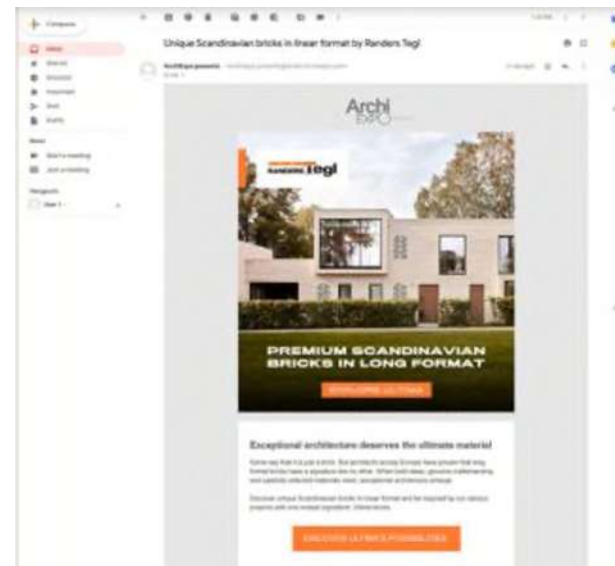
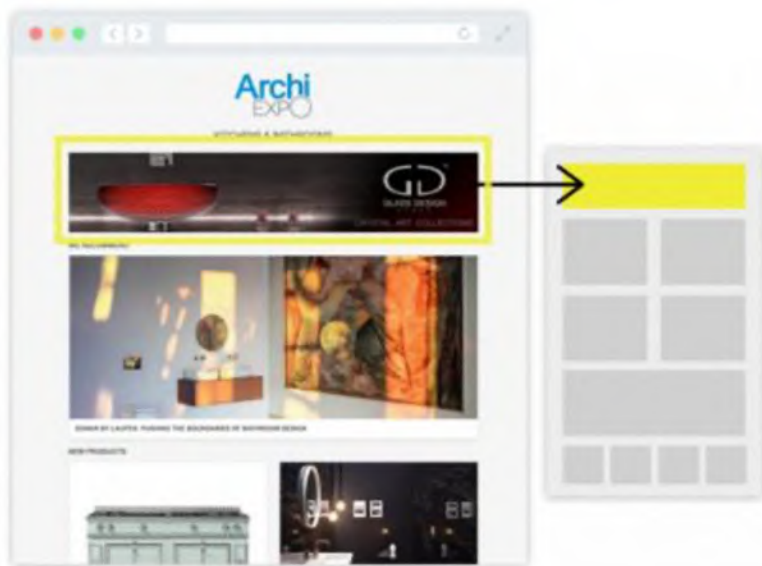
CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



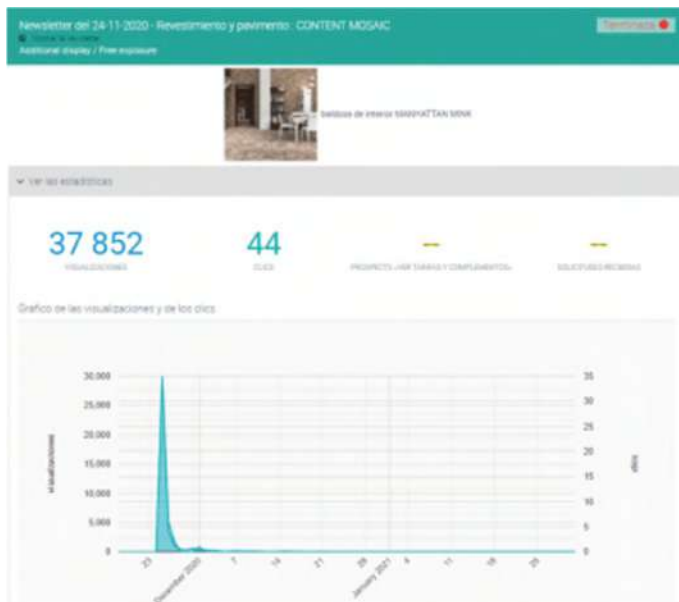
CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Estrategia publicitaria



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Estrategia publicitaria



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Control de los resultados



	septiembre 2020	octubre 2020	noviembre 2020	diciembre 2020	enero 2021	TOTAL
STAND CONTENT						
Visualizaciones	31.619	52.500	46.757	23.170	40.193	194.239
Clicks	388	666	635	751	471	2.911
SOURCING Y TRÁFICO WEB <small>(indicadores informativos)</small>						
Prospects página resultados	140	238	173	92	183	826
Click-thoroughs	7	27	15	4	4	57
CONTACTOS COMERCIALES <small>(indicadores explotables)</small>						
Cientes potenciales "stand"	11	16	57	6	14	104
Cientes potenciales "ver tarifas/donde comprar"	0	0	0	0	0	0
Solicitudes	4	5	3	0	7	19

CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Control de los resultados



Distribución geográfica de las visualizaciones y de los clics

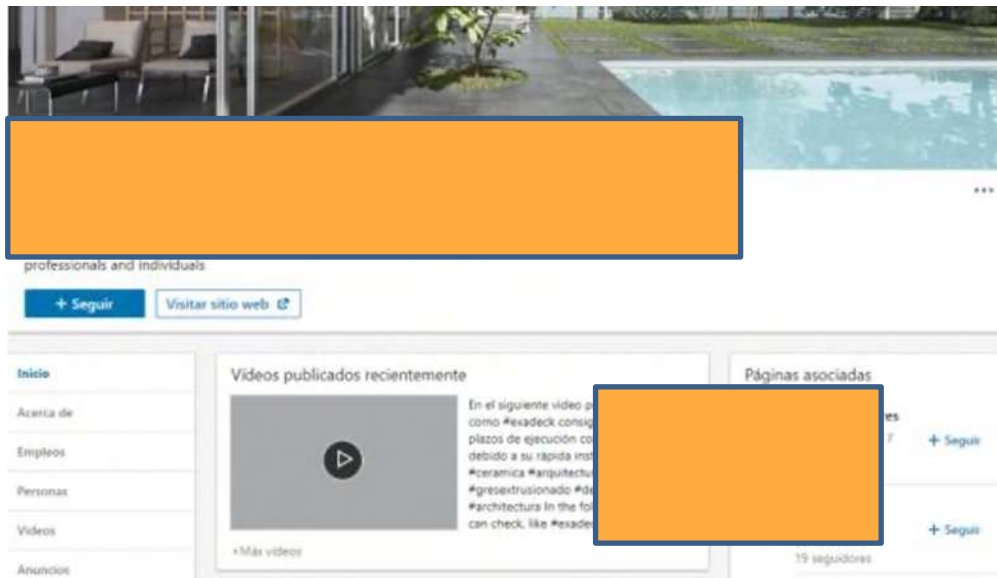


Top 10 de las visualizaciones por país

Pais	Visualizaciones
Spain	27693
Italy	20355
France	20247
Germany	13915
Portugal	7996
United States	5732
Colombia	3658
India	3064
Brazil	2806
Switzerland	2692

CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



The screenshot shows the LinkedIn Campaign Manager interface for 'EXAGRES, S.A.' with a public account. The navigation bar includes 'CAMPAIGN PERFORMANCE', 'WEBSITE DEMOGRAPHICS', and 'ACCOUNT ASSETS'. The main content area displays account information: 'Cuenta publicitaria de Ex...', '5 total Campaign Groups', '9 total campaigns', and '7 total ads'. Below this are buttons for 'Create Campaign Group', 'Performance Chart', and 'Demographics'. A diagram below the screenshot shows a box labeled 'exa TECHN...' with an arrow pointing to a map of France, indicating a targeted digital campaign.

CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS


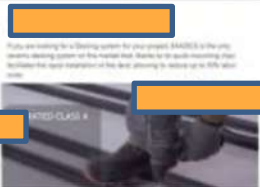
- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE PAVIMENTOS

- Relevancia del canal digital: Mercado B2B



A	B	C	D	E	F	G
First name	Last name	Email address	Industry	Source	Visual	Enlace
Tjmen	Bos	tjmen@arcoboson.nl	Architecture & Planning	Imagen Residencial		https://www.linkedin.com/feed/update/
George	De Jong	info@arcosystems.nl	Architecture & Planning			https://www.linkedin.com/feed/update/

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Principal fabricante de perfumes en España
- Muy poco digitalizado
- Modelo de venta B2B con distribuidores y agentes comerciales
- Grandes volúmenes de facturación
- Almacén propio



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Relevancia del canal digital: decisión estratégica Mercado B2C

amazon



Patrocinado @

Nike The Perfume Intense Woman Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€

Recíbelo mañana, 2 de octubre
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patrocinado @

Nike The Perfume Man Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€ (17,95 €/Unidad)

Recíbelo mañana, 2 de octubre
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patrocinado @

Nike The Perfume Intense Man Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€ (11,97 €/100 ml)

Recíbelo mañana, 2 de octubre
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patrocinado @

Nike The Perfume Woman Eau de Toilette Natural Spray 75ml + Deodorant Spray 200ml

16,95€ (16,95 €/Unidad)

Recíbelo mañana, 2 de octubre
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Estudio estratégico inicial



Opportunity Finder Save Filter Load Filter Set

Spain

Select one or multiple categories

- Select All
- Alimentos y Bebidas
- Belleza
- Bricolaje y herramientas
- Cuidado y mascotas
- Deportes y aire libre
- Electrónica
- Escapar
- Hogar y cocina
- Iluminación
- Industria, empresas y ciencia
- Informática
- Instrumentos musicales
- Jardín
- Juguetes
- Juguetes y juegos
- Libros
- Oficina y papelería
- Películas y TV
- Regalos
- Ropa
- Salud y cuidado personal
- Software
- Tienda online
- Videojuegos
- Zapatos y complementos

Filters

Average Monthly Units Sold

0 - 1000+

Competition

Very Low - Very High

Average Monthly Price

€100 - €6000+

Niche Score

1 - 10

Monthly Search Volume

0 - 10000+

Include Keywords

Enter words separated by commas

Exclude Keyword

Enter words separated by commas

Exclude Top Brands



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Registro como vendedor
- Inscripción en el Registro de Marcas



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Selección correcta de las categorías
- Carga de productos



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES



Optimización de la ficha de producto:

Título: el título del producto debe reflejar de forma sencilla lo que estamos vendiendo. Es aconsejable incluir en el título de nuestro producto palabras clave con un alto índice de búsquedas. Para encontrar estas palabras clave, utilizamos la herramienta "Brain" de HELIUM10, una herramienta de pago, con la que podemos obtener las palabras clave con las que se posicionan los productos de nuestra competencia y que tienen mayor índice de búsqueda.

Descripción: debemos establecer una descripción completa, que explique detalladamente nuestro producto. Es aconsejable introducir también una palabra clave en la descripción, como en el título.

Bullet Point: son los puntos más destacados de nuestro producto. Amazon nos permite destacar cinco puntos, que debemos aprovechar para transmitir la información más relevante y atractiva de nuestros productos. Utilidad, funcionamiento, valores, ventajas, etc. Se recomienda la introducción de emoticonos.

Imágenes: es uno de los puntos más importantes en Amazon y en el comercio electrónico en general, cuando se trata de ventas online, las imágenes de los productos son el único contacto visual que los usuarios tendrán del producto. Las imágenes deben ser de buena calidad, con diferentes enfoques y muy importante, que algunas de ellas muestren el producto siendo utilizado o en funcionamiento.

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Optimización de la ficha de producto:



Imágenes

Evaluation result
8.24 of 10



Título

Junlion Mochila para Laptop Retro para Mujeres y Hombres, Mochila Delgada para la Escuela y la Universidad para Macbook de 15.6 Pulgadas Azul

Marca: Junlion

★★★★☆ 40 valoraciones

Precio: 23,99 € Envío GRATIS en tu primer pedido elegible. Ver detalles y Devoluciones GRATIS

Precio final del producto

Color: Azul



- **MATERIAL:** tela oxford 600D, resistente con el medio ambiente y duradera.
- **Dimensión:** 11,8" L x 5,5" W x 17" H (30" x 14" x 43 cm). Capacidad: 25 L. Se adapta a portátiles de 15,6".
- **COMPARTIMENTOS MÚLTIPLES:** Total de 6 compartimentos para guardar bien sus pertenencias. El gran compartimento principal en el interior es ideal para sus libros, ropa, computadora portátil y otras cosas diarias, y los bolsillos laterales adicionales se pueden usar para colocar la botella y el paraguas.
- **ERGONÓMICO Y CÓMODO:** bolsa de diseño moderno y retro con un trabajo ordenado en cada detalle, los materiales oxford protegen las pertenencias de daños externos, garantizan un uso seguro y duradero todos los días. La correa de la mochila está bien acolchada y ajustable para adaptarse a su cuerpo. Comodidad en su espalda.
- **APLICACIONES:** Esta mochila es perfecta para ser una mochila. Perfecto para ir a la escuela, trabajar, escapadas de fin de semana, andar en bicicleta, acampar, gimnasio, viajes, etc.

Bullet Point

Descripción del producto

1000

Descripción del producto:

La gran capacidad satisface sus necesidades y los regalos de estilo único para hombres y mujeres. La mochila elegante se cree con botones magnéticos y cremalleras. Fácil de abrir y cerrar. Las correas de hombro bien acolchadas con cremallera y fijación para ajustarlo, que también se pueden ajustar. Los compartimentos elegantes son todo lo que necesita un perfecto como regalo para su familia, amigos y amigos.

NOTA:

1. Debido los detalles de medida a mano, permitiendo un error de 2-3 cm.
2. Debido a que la pantalla, la cámara y otros factores pueden tener una pequeña diferencia de color, por favor no se preocupen.

Resumen:

1 x Junlion Mochila.

Descripción

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Estrategia logística: Amazon



Enviar o reabastecer inventario Ver información
PLN (01/05/2013 13:13) Cambiar idioma

[Establecer cantidad](#) [Preparar productos](#) [Etiquetar productos](#) [Revisar envíos](#) [Preparar envío](#) [Resumen](#)

Establecer los productos ⚠ Requiere información ⛔ Requiere información ➕ Añadir productos

Proporcione cualquier información que pueda faltar; elimine los productos que no sean elegibles y especifique la cantidad de cada producto que sea a incluir en el plan de envío.
Mostrando 1 a 1 de 1 producto

SKU del vendedor	Nombre de producto	Estado	Información/Requiere acción	Unidades por caja	Número de cajas	Total de unidades	Eliminar
	<input type="checkbox"/> <small>Mostrar detalles</small>		⚠ <small>Introduzca la cantidad de unidades aptas para la venta que envió.</small>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
101	Paris EAN: 		<small>Este producto es apto para seguimiento del código de barras del fabricante.</small> <small>Cambiar el producto para oficial el seguimiento del código de barras del fabricante.</small>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0	
Totales:						0	

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

Eliminar Duplicar Continuar

Consulte la información de los pestañas "Requiere información" y "Requiere eliminación" para solucionar cualquier incidencia con la inventario.

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Creación de tiendas



Crea y personaliza Stores para tus marcas.

Sus Marcas

¿Quieres crear Stores para marcas que no aparecen aquí? [Registra tu marca](#)

ANOUK	Crear Store
APOTHEKE DE F <input type="text"/>	Crear Store
Brummel	Editar Store
CORONEL TAPIOCCA TRAVEL & ADVENTURE https://www.amazon.es/stores/page/7D442216-D6BA-4D77-8AA3-D442E080713F	Ver información Editar Store

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Creación de tiendas



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Creación de contenidos A+

Descripción del producto



Farala #behappy Women

Eau de Toilette 100ml

Simple, alegre y sofisticada, Farala #behappy siempre está disponible en sus creaciones. En su mundo infinito solo hay lugar para la caridad y la felicidad. Su espíritu de libertad inspira la personalidad y con ganas de seguir al momento más reciente de su vida.

Floral Especial

Una experiencia nueva de mesa y elegancia en el collar se entrelazan en el mundo de esta fragancia con la fuerza del mundo y el alma puesto en sus creaciones un momento maravilloso. En su mundo de libertad y felicidad y personal que siempre está en su mundo.

Propiedades Clave

- Notas de Salvia rosa y jengibre
- Notas de Cardamomo, mandarina, bergamote y jengibre
- Notas de Fresa, patchouli, almizcle y cardamomo



Tendencia y notas olfativas



FLORAL ESPECIAL



Notas de Salvia
Rosa, cardamomo



Notas de Cardamomo
Menta, bergamote y jengibre



Notas de Fresa
Mandarina, almizcle y cardamomo



Farala #behappy EDT 100ml Estuche de regalo Farala #behappy Farala #behappy EDT 100ml/100ml Farala #behappy EDT 200ml

	Farala #behappy EDT 100ml	Estuche de regalo Farala #behappy	Farala #behappy EDT 100ml/100ml	Farala #behappy EDT 200ml
Tendencia Olfativa	Floral Especial	Floral Especial	Floral	Floral
Contiene	1 Producto	3 Productos	1 Producto	1 Producto
Fragancia (ml)	100ml	100ml	100ml	200ml
Comercio del Exterior		Kit de Baño perfumado 75ml - Body Látex Perfumado 75ml		
Valor	11,95	15,95	11,90	13,95
Género	Mujer	Mujer	Mujer	Mujer

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Campañas PPC

nike
PERFUMES
since 1978

NIKE Perfumes

Descúbrelo NIKE >



Nike A Sparkling Day Woman Eau de Toilette Natural Spray 150ml



Nike Mauve Woman Eau de Toilette Natural Spray 100ml

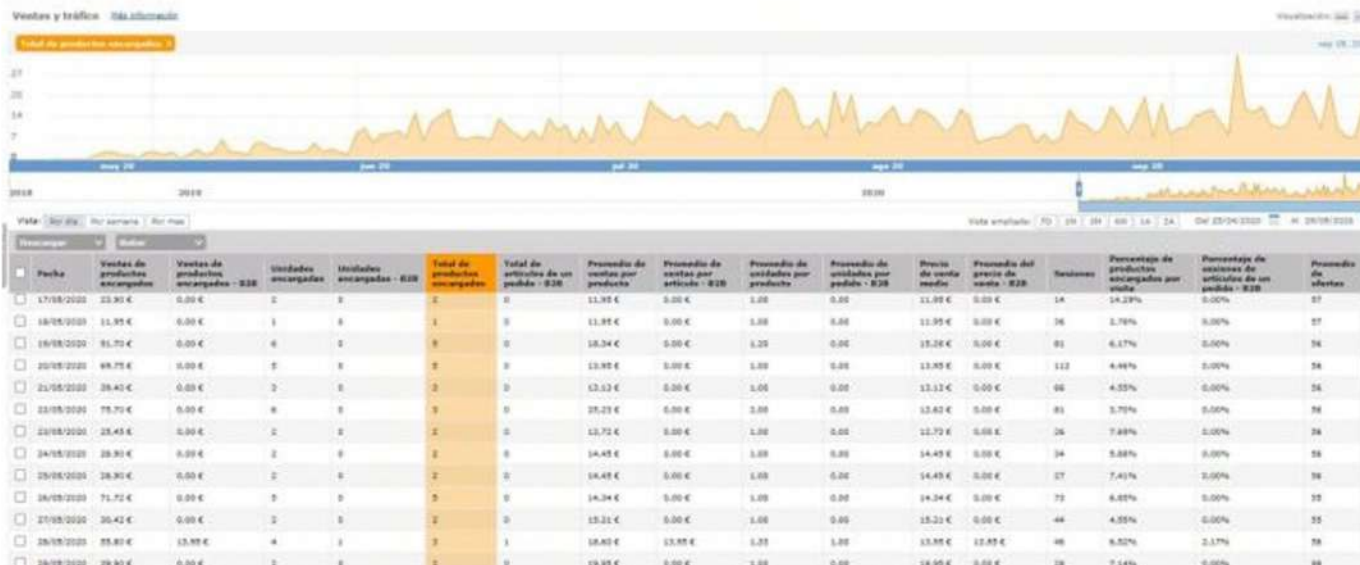


Nike Azure Woman Eau de Toilette Natural Spray 100ml

★★★★☆ 16

CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

Al 3er mes: 6.200 euros Facturación sólo en España.



CASO REAL: FABRICANTE DE PERFUMES

- Relevancia del canal digital: decisión estratégica Marketplace B2B





CASO REAL: BÚSQUEDA DE PISTAS

Perfume




Productos activos: 685.233

Vendedores activos: 1.037

Origen de las peticiones recientes RFO's

Palabra clave	África	Asia	Europa	Sur América	Norte América
Perfume	165	523	320	101	380

CASO REAL: BÚSQUEDA DE PISTAS

<p>perfume</p> <p>Fragrance Type:Citrus&Woods,Classic Florals, Gender:Male Type:Parfum Scent:Floral Volume(ml):55ml Brand Name:yameson Fragrance:8%-10% Size:55ml Can you reply me on my ****and also add me on ****</p> <p>Date Posted: 5 days before</p>	<p>Quantity Required 2000 Pieces</p> <p>Purchaser Fast-response Buyer Email Confirmed</p> <p>Posted in  Turkey</p>
<p>perfume 0,33ml tester 33ml mini perfumes parfum best brands names 0,33 33 ml hot sale new</p> <p>Sample Purchase</p> <p>I am a buyer from Baby Papillon located in France.I am interested in this style of perfume 0,33ml tester 33ml mini perfumes parfum best brands names 0,33 33 ml hot sale new and in doing business with ...</p> <p>Date Posted: 1 days before</p>	<p>Quantity Required 600 Pieces</p> <p>Posted in  France</p>
<p>Solid perfume</p> <p>Hello,we are looking for solid perfume for women and others for men,we want there to be variation of aromas. The most important thing is that someone can meet the following requirements 100%natural ...</p> <p>Date Posted: 10 days before</p>	<p>Quantity Required 500 Yard/Yards</p> <p>Purchaser Trade Actions Fast-response Buyer Email Confirmed</p> <p>Posted in  Germany</p>



CASO REAL: BÚSQUEDA DE PISTAS

Spray Form and Deodorant Feature deodorant

Hi,I'm interested in your product Best Men Body Spray Deodorant,I would like some more details.I look forward for your reply.Regards,

Date Posted: 5 days before

Quantity Required

5000 Pieces

Purchaser

Fast-response Buyer

Email Confirmed

Posted in

 Kuwait

deodorant body spray

I'm looking for products with the following specifications:deodorant body spray This is what we require of your product. Form:Cream,Lotion,Liquid,Spray Ingredient:Mineral,Chemical,Herbal Feature:...

Date Posted: 16 days before

Quantity Required

3000 40' Container

Purchaser

Email Confirmed

Posted in

 Canada

Spray Form and Deodorant Feature deodorant and antiperspirant spray 150ml

Hola, estoy interesado en su producto. Me gustaría obtener más detalles.Espero su respuesta.

Date Posted: 27 days before

Quantity Required

10000 Unidades

Purchaser

Fast-response Buyer

Posted in

 United States

CASO REAL: ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA



11 YRS YAC Chemicals Limited Favorite Supplier Trade Assurance Verified Supplier

YAC CHEMICALS LIMITED

11 YRS **YAC Chemicals Limited** Favorites + Compare

Verified Supplier Trade Assurance Contact Details Video

ODM projects welcomed 13 years'experience strong R&D team



Wholesale Price
Perfume



Body spray and
perfume

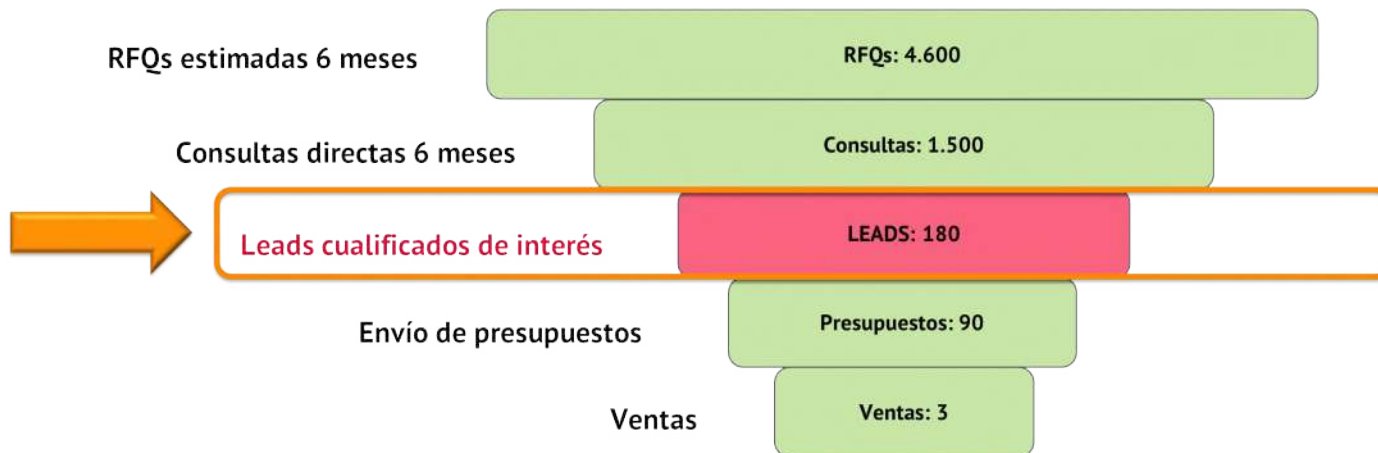


High quality brand
name perfume

Transaction Level: 4 stars
Main Products: Dry Shampoo, Body Spray, Air Freshener Spray, Metered Air Freshener, Insecticide S...
Country/Region: China
Total Revenue: US\$50 Million - US\$100 Million
Top 3 Markets: Africa 25.0%, North America 25.0%, Mid East 20.0%

16 Transactions(6 months) Response Rate
\$ \$580,000+ 80.9%

CASO REAL: OBJETIVO... BASE DE DATOS



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Fabricante de alimentos: productos lácteos y embutidos
- Modelo de venta B2C con tiendas físicas y comercio electrónico propio en España
- Modelo de venta B2B con distribuidores y agentes comerciales
- Grandes volúmenes de facturación
- almacén propio



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Decisión estratégica Mercado B2C: Objetivo de marca



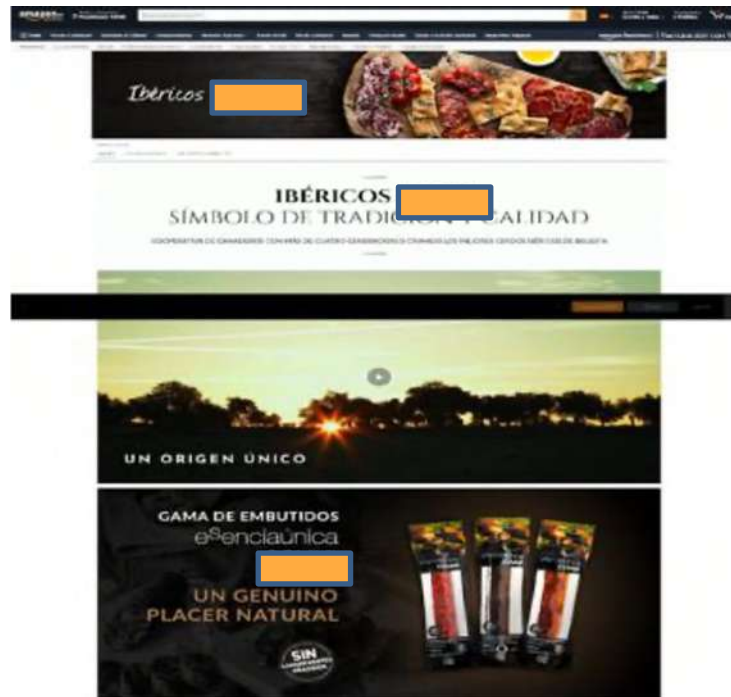
CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Registro como vendedor
- Inscripción en el Registro de Marcas



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

Creación de tiendas



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

Estrategia logística: Amazon



Enviar o reabastecer inventario Ver información

PLAN 01/10/20, 13:10 | [Cambiar idioma](#)

[Establecer cantidad](#) | [Preparar productos](#) | [Etiquetar productos](#) | [Revisar envíos](#) | [Preparar envío](#) | [Resumen](#)

Excluir los productos ⚠️ Requiere información ❌ Requiere información [Añadir productos](#)

Proporcione cualquier información que pueda faltar, elimine los productos que no sean elegibles y especifique la cantidad de cada producto que sea a incluir en el plan de envío.

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

ID del artículo	Nombre de producto	Estado	Información/Requiere acción	Unidades por caja	Número de cajas	Total de unidades	Eliminar
101	<input type="checkbox"/> Mostrar detalles Dipsos EAN: <div style="border: 2px solid orange; width: 100px; height: 20px; display: inline-block;"></div>		⚠️ Introducir la cantidad de unidades aptas para la venta que enviará. <small>Este producto es apto para seguimiento del código de barras del fabricante. Cambiar el producto para activar el seguimiento del código de barras del fabricante.</small>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0	<input type="button" value="X"/>
Totales:						0	

Mostrando 1 a 1 de 1 producto



Consulte la información de los pestañas "Requiere información" y "Requiere eliminación" para solucionar cualquier incidencia con la inventario.

CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Decisión estratégica Mercado B2C Estados Unidos
- Selección del catálogo específico
- Estrategia PVP



Imagen	SKU Estado	Nombre del producto ASIN
	343	Ibérico Salami (8 ounces)
	324	100% Ibérico Pork Shoulder (10 pound)
	359	Ibérico (Black Sausage, Chorizo and Salami) (18 ounces)
	340	Chorizo (1 pound)
	340	Ibérico Pork Loin (1,2 pound)
	343	Ibérico Chorizo (8 ounces)



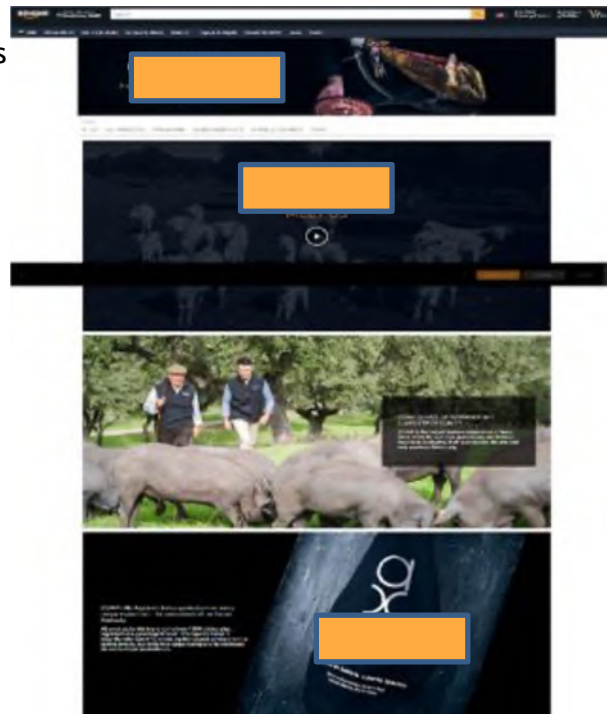
CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Registro como vendedor
- Inscripción en el Registro de Marcas



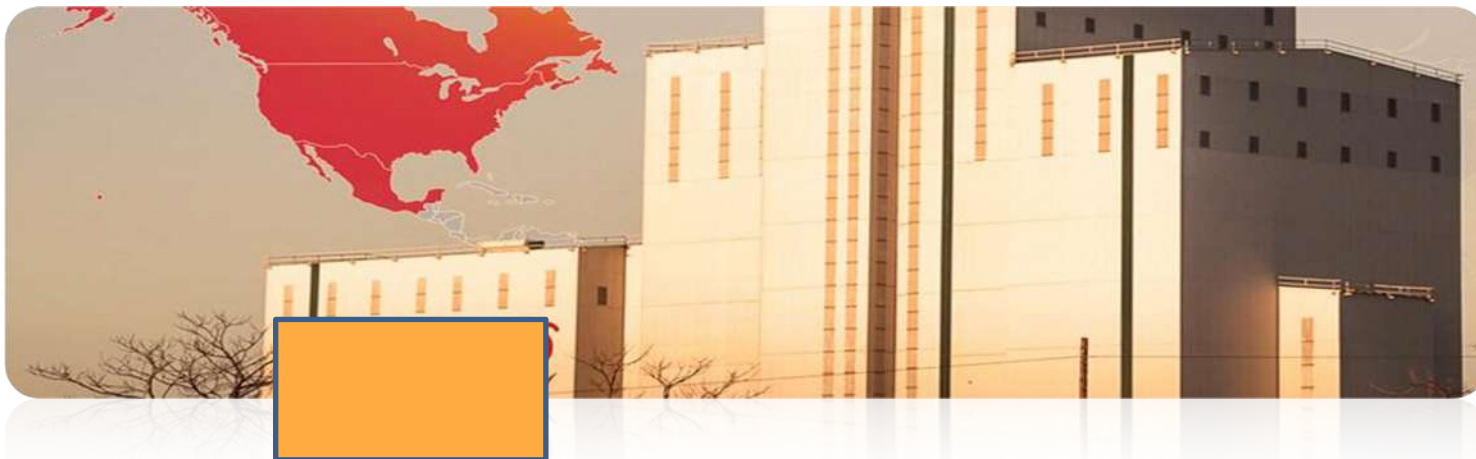
CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

Creación de tiendas en Estados Unidos



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

Estrategia logística: Logística propia





CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Relevancia del canal digital: decisión estratégica Marketplace B2B







CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Relevancia del canal digital: decisión estratégica Marketplace B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Selección de catálogos
- Precios B2B

<input type="checkbox"/>		Lac Sen univ	[Redacted]	88V7590 11585017 11585017	7,62 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Lac Sen Univ	[Redacted]	88V7590 11585017 11585017	5,58 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Lac Des L	[Redacted]	88V7RZ3 11585017 11585017	5,70 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Sm Cov	[Redacted]	8FD4ZB0 11585015 50055	8,40 € Disponible



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Órdenes de compra de Amazon B2B:

Ordenado el	Enviar a	Tipo de plazo	Inicio del plazo	Fin del plazo	Total de paquetes	Coste total
09/09/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	60	376.56 EUR
09/09/2020	MAD6 - illescas (Toled	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	1	110.00 EUR
09/09/2020	MAD4 - San Fernando	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	36	216.72 EUR
07/09/2020	MAD4 - San Fernando	Plazo de entrega (Prej	07/09/2020	16/09/2020	24	148.32 EUR
07/09/2020	SVQ1 - Seville, Andalu	Plazo de entrega (Prej	07/09/2020	16/09/2020	6	45.72 EUR
02/09/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	02/09/2020	14/09/2020	48	285.12 EUR
26/08/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	26/08/2020	07/09/2020	12	68.40 EUR
24/08/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	24/08/2020	03/09/2020	12	79.92 EUR

CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Relevancia del canal digital: decisión estratégica Marketplace B2B



CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

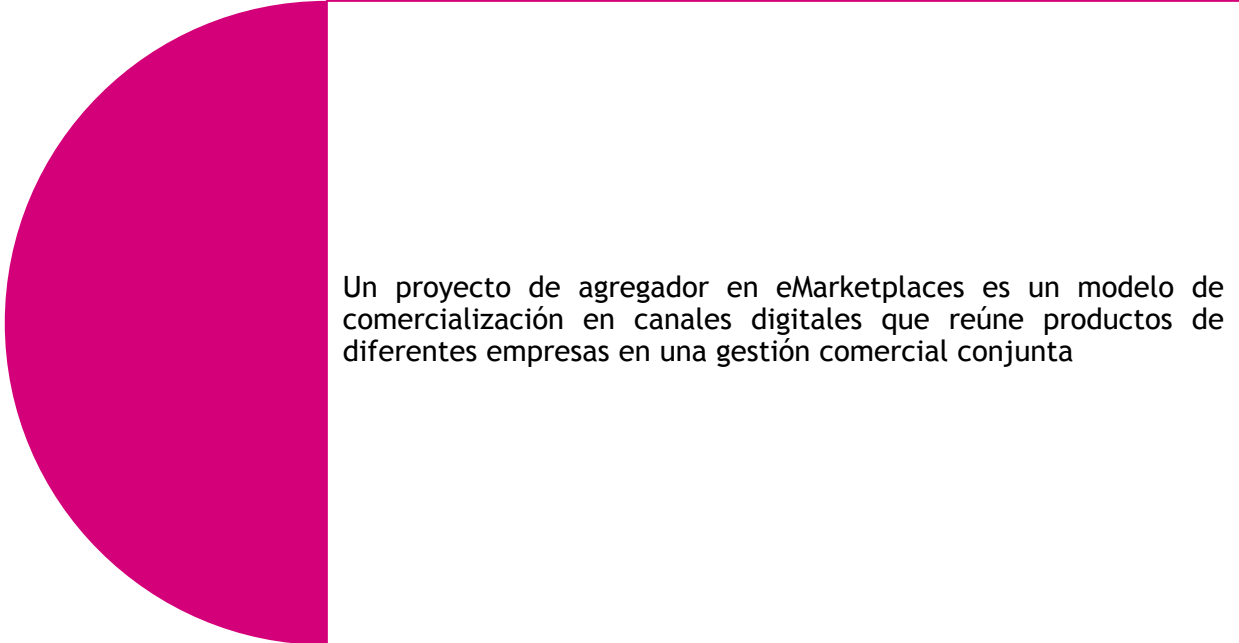
- Clientes potenciales: en un año 145 clientes potenciales de calidad interesados en sus productos
- 4 Ventas B2B

<p>Chimesia Obinna Leave Message</p> <p>Add New Contacts</p> <p>Member Since: 2016-02-02</p> <p>Department:</p> <p>Job Title:</p> <p>Address:</p> <p>Email: vanconglid@gmail.com/Corbinie</p> <p>Tel: 234 90 54905845</p> <p>Mobile Phone:</p> <p>Fax:</p> <p>Business Information</p> <p>Assign to:</p> <p>Rank: ★☆☆☆☆</p> <p>Source:</p> <p>Group: vngroup</p> <p>Website:</p>	<p>Company Information</p> <p>No Data</p> <p>Key Activity Information</p> <p>Visit Activity (last 90 Days)</p> <p>Days Visited: 34 Add in Backlist: 10 Listed as a Contact: 18</p> <p>RFO Activity (last 90 Days)</p> <p>Valid RFQs Submitted: 22 Contact suppliers activities after received quotations: 28 Quotation Approved: 28</p> <p>Transactions (last 90 Days)</p> <p>Online Sourcing Transaction: Hidden</p> <p>Inquiry Activity (last 90 Days)</p> <p>Valid Inquiries sent: 223 Inquiries Marked as Spent by Suppliers: 30</p> <p>Search Activity (last 90 Days)</p> <p>Searches: 192 Watched Industries: Mushrooms, Olive Oil(Animal Feed),Milk powder and cr... Total Product Views: Total Products Viewed: 26 Most Searched Keywords: Hidden</p> <p>Last Received Information</p> <p>Product inquiry from Chimesia Obinna.</p>
---	--

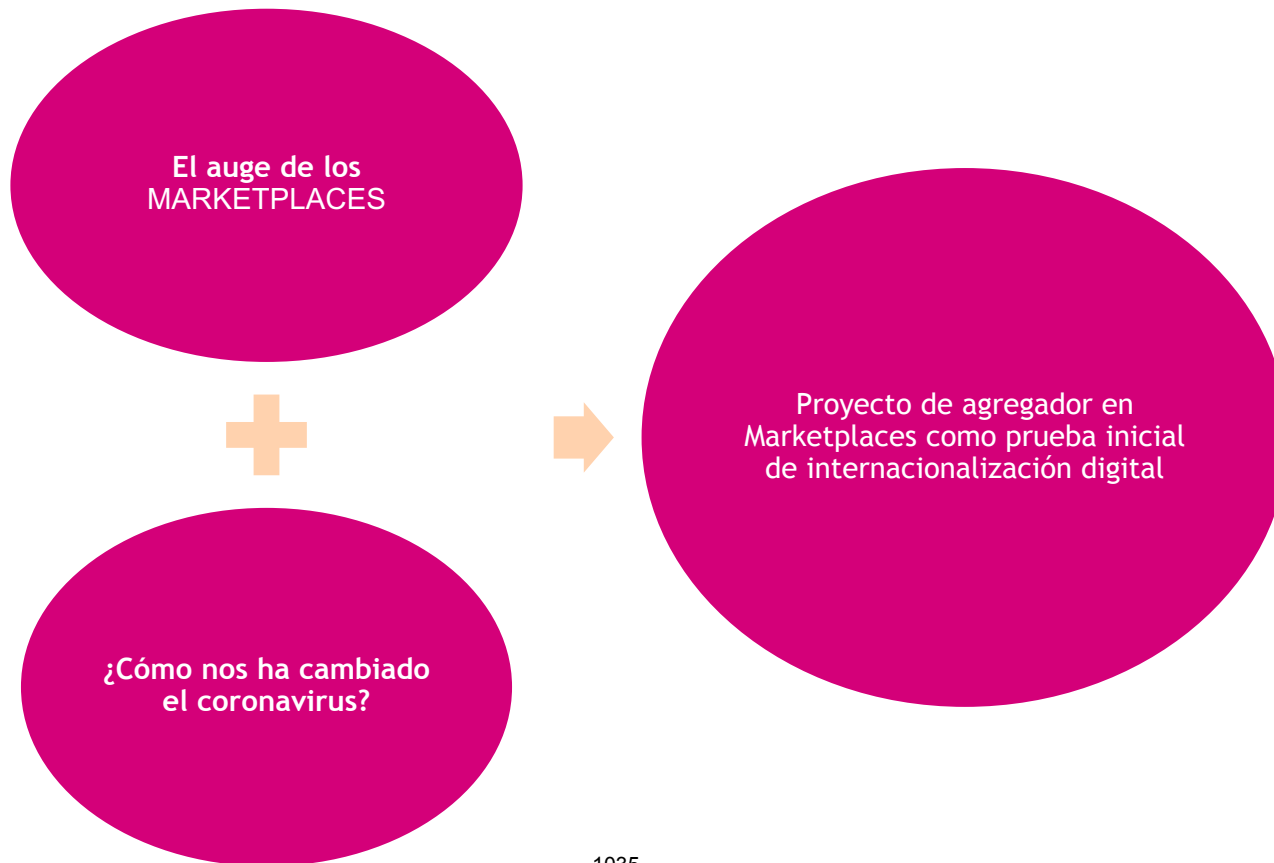
CASO REAL: FABRICANTE DE ALIMENTOS

- Decisión estratégica de abrir una cuenta propia en ALIBABA.COM





Un proyecto de agregador en eMarketplaces es un modelo de comercialización en canales digitales que reúne productos de diferentes empresas en una gestión comercial conjunta





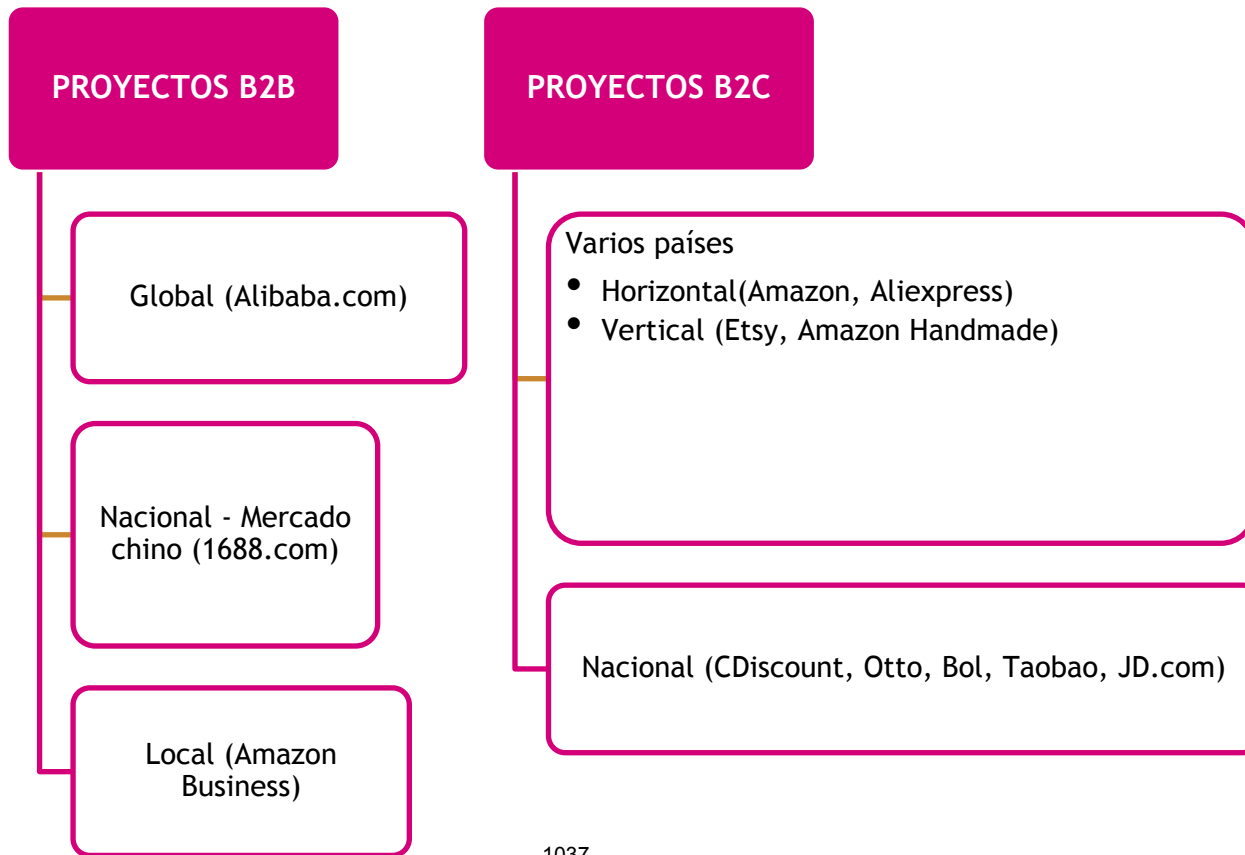
Escapate global para la exposición de productos en todo el mundo

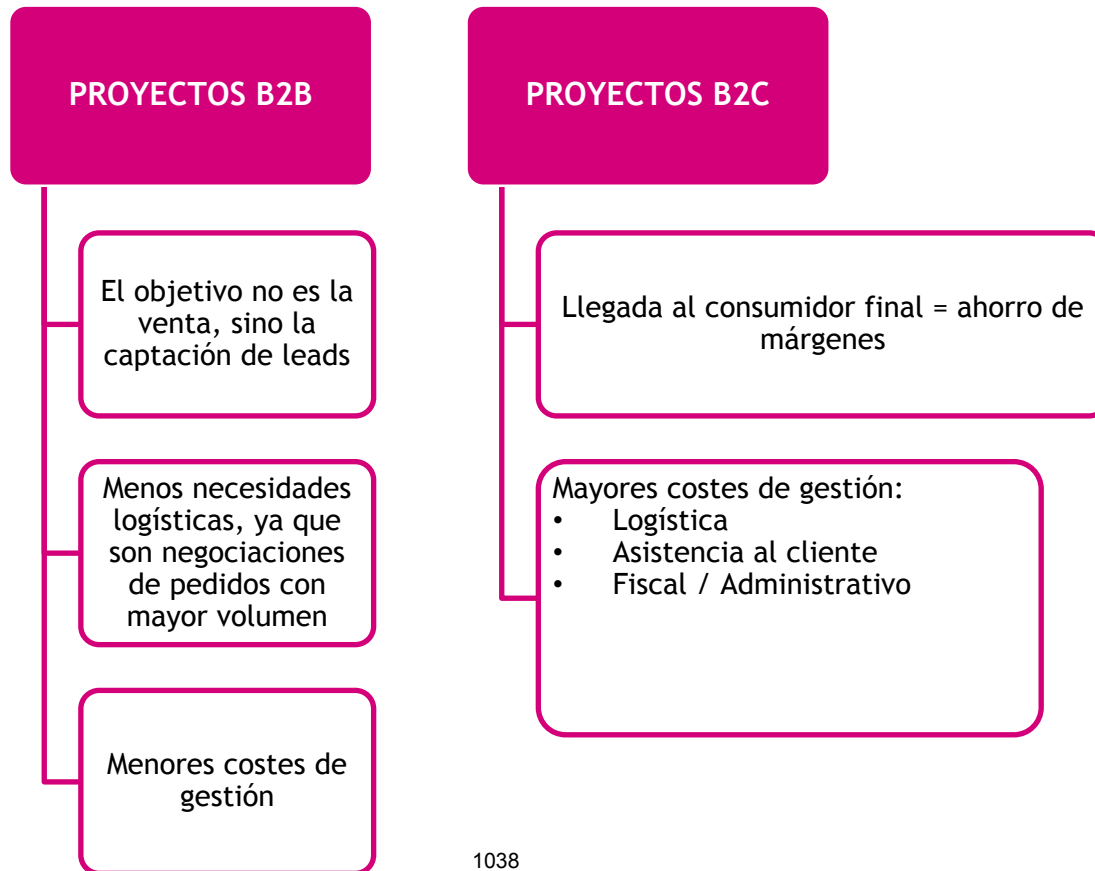
Primer paso en la internacionalización digital para muchas empresas

Reducción drástica de costes para las empresas implicadas

Gestión profesional de los principales mercados del mundo

Obtención de datos relevantes sobre clientes potenciales, sobre los principales competidores a nivel mundial y, en definitiva, sobre la competitividad de las empresas participantes a nivel mundial.





SELECCIÓN DEL TIPO DE PROYECTO

B2B o B2C

SELECCIÓN DE MERCADO

Europa

EE.UU.

China

Global

DEFINICIÓN DE LOS REQUISITOS PARA LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Recursos humanos y capacidad de inversión

Experiencia en exportación

Selección de productos

Requisitos de facturación e impuestos

Requisitos de logística y servicio al cliente

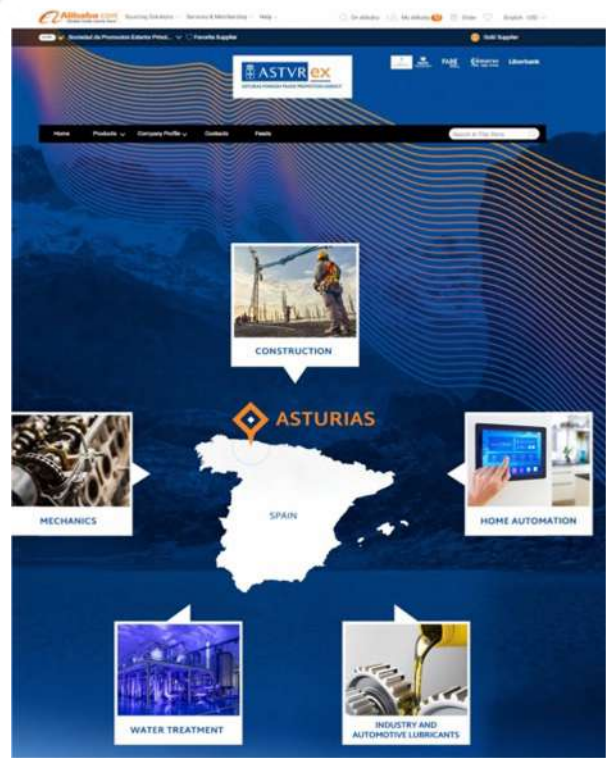
PREGUNTAS CLAVE

¿Cuál sería el presupuesto disponible?

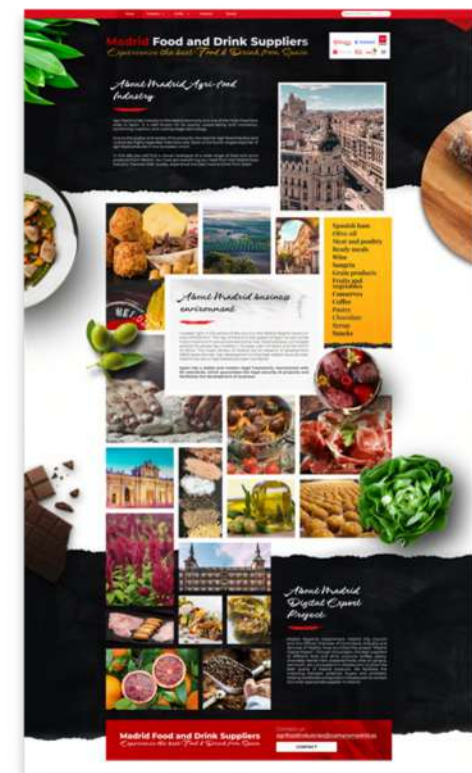
% Copago de las empresas

¿Cuál es el presupuesto adicional de marketing?

ASTURIAS (ASTUREX)



MADRID (CÁMARA DE MADRID)





La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid es una sociedad de derecho público que representa, promueve y protege los intereses generales de todas las empresas madrileñas de la industria y los servicios en Madrid.

La Cámara cuenta con una amplia red de contactos en todo el mundo y promueve la de las empresas con sede en Madrid.

La Cámara, en colaboración con el Gobierno de Madrid y la Alcaldía de Madrid, ha puesto en marcha el proyecto Madrid Industrial Solutions para mostrar en Alibaba.com la mejor calidad de los productos y soluciones industriales de Madrid. Este proyecto se articula a través de la Ventanilla Única de la Comunidad de Madrid (VUI).

A continuación se detallan los pasos dados por el equipo de consultores de AMVOS DIGITAL para poner en marcha el proyecto en Alibaba.com.



ENTIDADES ORGANIZADORAS

EMPRESAS PARTICIPANTES



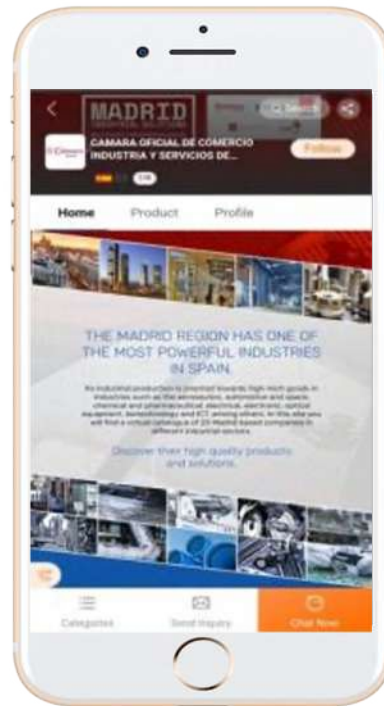
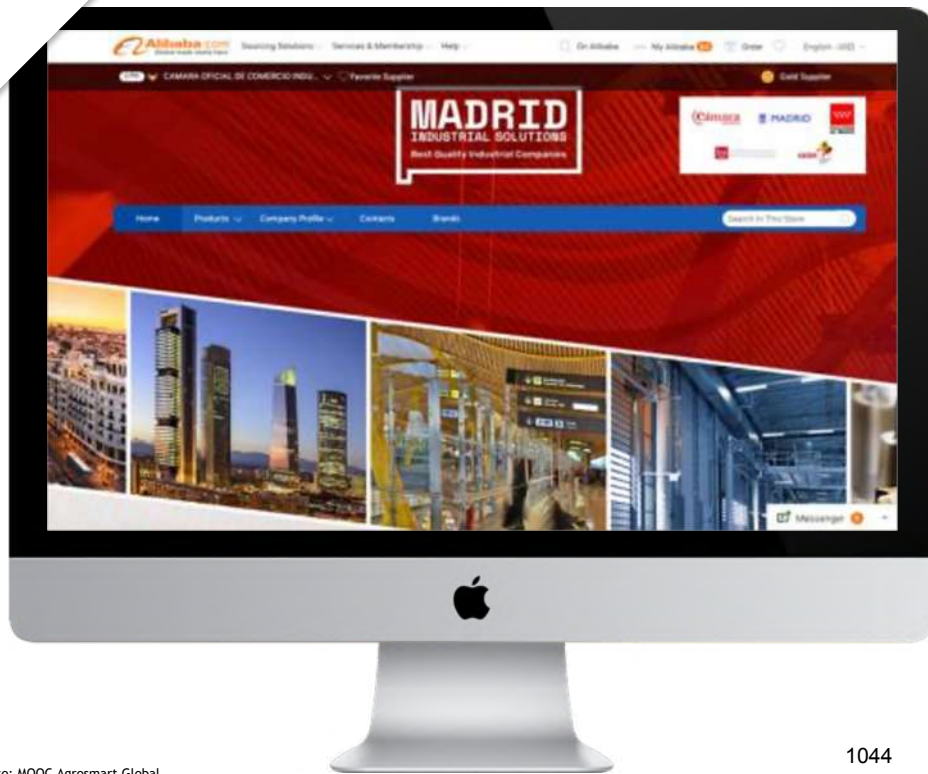
PERÍODO DE GESTIÓN: DEL 1/10/2020 AL 23/10/2020





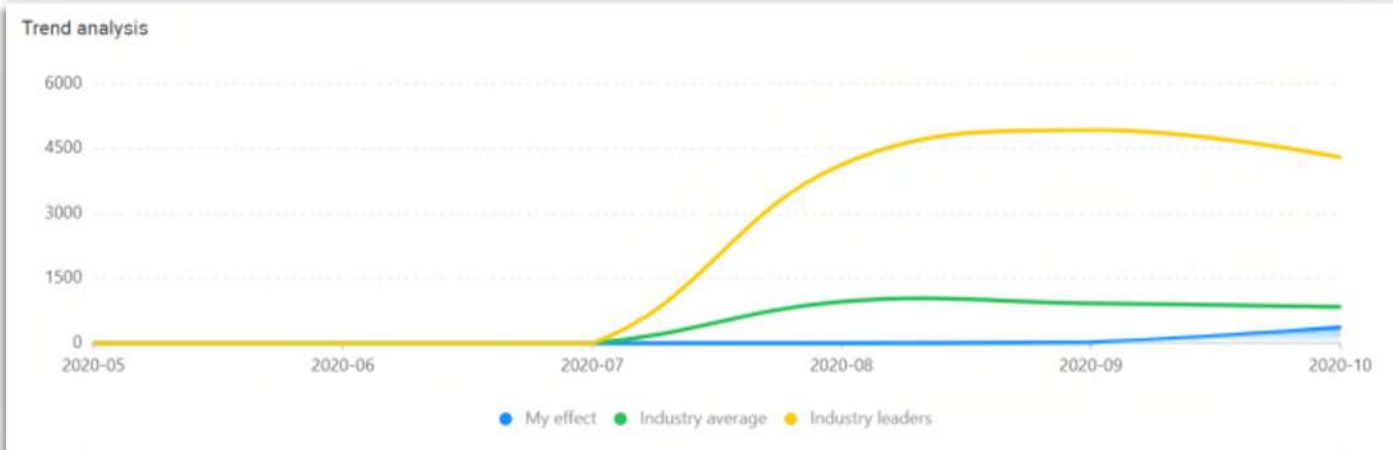
- Lanzamiento del Minisite, productos visibles y 100% operativos en la plataforma
- Finalización de la carga de productos (empresas que faltan)
- Optimización de palabras clave, basada en el índice de búsqueda, registrado en la base de datos de Alibaba
- Creación inteligente de contenidos
- Gestión diaria de consultas y peticiones de oferta
- Validación de clientes potenciales y transferencia a las empresas correspondientes
- Planificación de la estrategia de marketing
- Implementación de campañas KWA y optimización con palabras de alta conversión.

Dominio del minisite de Madrid Industrial Solutions en Alibaba.com:
<https://madridindustrial.trustpass.alibaba.com/>





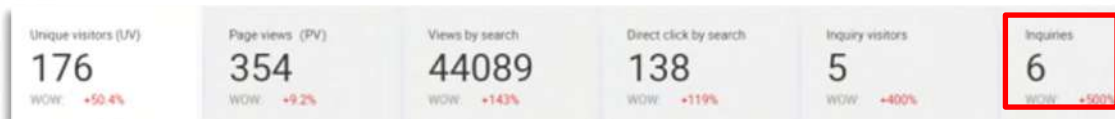
Resultados orgánicos,
 Para la optimización del producto y sin ningún tipo de acción de marketing.
 Periodo: 10/01/2020 - 10/31/2020 (primer mes del proyecto)



Resultados de la primera semana con campañas de marketing.
 Puesta en marcha en noviembre, segundo mes del proyecto.

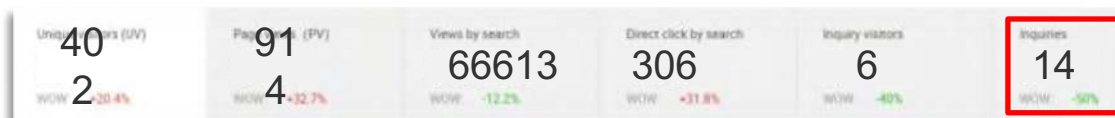
Semana 1

Campaña inteligente- Inteligencia artificial Alibaba.com
 Periodo: 01/11/2020 - 07/11/2020



Semana 2 y 3

Campaña inteligente- Inteligencia artificial Alibaba.com + Campaña automática con multiplicador de ofertas a los compradores potenciales en la plataforma
 Periodo: 11/08/2020 - 11/21/2020



20 Consultas directas en 3 semanas

Podemos destacar la importancia de las campañas de KWA en la plataforma, ya que en 3 semanas se han obtenido 3 veces más consultas que las obtenidas en el primer mes del proyecto, con sólo posicionamiento orgánico.

Países con mayor interés (clics), a través de las campañas de KWA

Periodo: 01/11/2020 - 21/11/2020



País/Región	Impresiones	Clics	CTR	Costo	Coste medio por clic
India	10103	42	0.42%	\$69.78	\$1.66
Pakistán	10266	31	0.30%	\$51.86	\$1.67
Otras partes de Asia	6911	23	0.33%	\$48.85	\$2.12
Bangladesh	5263	19	0.36%	\$41.31	\$2.17
Estados Unidos de América	5405	17	0.31%	\$21.16	\$1.24
Filipinas	5262	14	0.27%	\$17.99	\$1.28
Reino Unido	2099	14	0.67%	\$22.17	\$1.58
España	790	14	1.77%	\$29.65	\$2.12
Otras partes de Europa	3100	12	0.39%	\$15.09	\$1.26
Sri Lanka	3037	10	0.33%	\$21.83	\$2.18
Egipto	4178	10	0.24%	\$19.88	\$1.99
Turquía	3517	8	0.23%	\$9.46	\$1.18
Canadá	1606	8	0.50%	\$12.21	\$1.53
Otras partes de África	1408	8	0.57%	\$14.18	\$1.77
Arabia Saudí	1964	8	0.41%	\$15.24	\$1.91
Iraq	1386	7	0.51%	\$5.84	\$0.83
Alemania	878	7	0.80%	\$8.28	\$1.18
Chipre	327	6	1.83%	\$4.19	\$0.70
Otras partes de América Central y del Sur	2804	6	0.21%	\$8.06	\$1.34
Brasil	3278	6	0.18%	\$8.24	\$1.37
Grecia	835	5	0.60%	\$8.75	\$1.75
Kenia	1400	5	0.36%	\$9.24	\$1.85
Malasia	2898	5	0.17%	\$3.68	\$0.74
Sudáfrica	2201	5	0.23%	\$11.08	\$2.22

Periodo: 02/10/2020 - 16/07/2021

Meses	Visitantes únicos	Páginas vistas	Vistas por búsqueda	Clics directos por búsqueda	Consultas directas totales
	Visitantes unicos que han visitado cualquier página del minisite	El número total de páginas que los usuarios han visto en el minisite	La cantidad de veces que un producto ha aparecido en la lista de resultados de búsqueda de una palabra clave relacionada, en varios idiomas.	La cantidad de veces que los compradores han hecho clic en sus productos o en la información de su empresa en la lista de resultados de búsqueda , en varios idiomas.	Una consulta se refiere a una consulta válida de un comprador sobre sus productos y la información de la empresa
oct-20	369	1.395	22.217	136	7
nov-20	1.187	2.156	255.242	1.028	27
dic-20	1.363	2.211	259.370	1.310	14
ene-21	1.332	2.200	258.697	1.129	18
feb-21	1.313	2.072	256.497	1.218	19
mar-21	1.262	1.826	413.008	1.136	29
abr-21	1.781	2.524	9.106	182	16
may-21	1.275	2.041	8.508	159	17
jun-21	1.783	2.575	562.538	1.744	36
jul-21 (Primera quincena)	451	687	82.845	412	8

Periodo: 02/10/2020 - 16/07/2021




Impresiones totales
+2.045.183


Clics en productos
+8.042


Consultas recibidas
+190


RFQ's respondidas
196

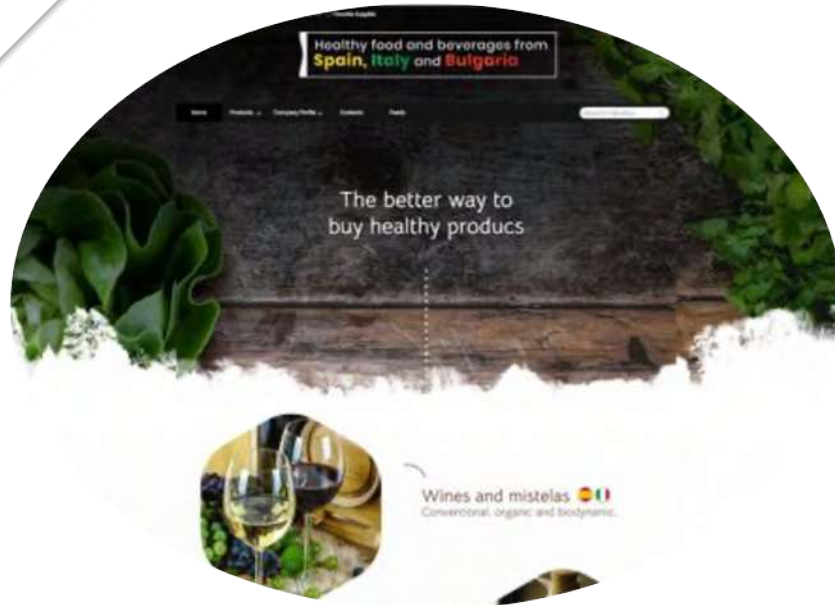

Región con más visitantes únicos
Europa y Medio Oriente


Región con más Consultas directas
Europa y Asia


Contactos registrados
+387


Total de Leads
+200

Bajo la marca Look EU Net (Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Toledo), presentamos a los usuarios de Aliababa.com una selección de los mejores alimentos y bebidas saludables



Hemos dotado a la marca de unos valores muy concretos de calidad, salud, cercanía, tradición y siempre con un enfoque de proyecto internacional, lo que nos ha permitido ofrecer aspectos diferenciadores con el resto de competidores.

Así, las empresas participantes en el proyecto se adhieren a todos ellos en sus productos, el concepto que querían reflejar. Además, existe un sistema centralizado de atención y filtrado de consultas y otras acciones realizadas y que explicamos en este documento.

Para reflejar los valores expuestos anteriormente, se ha trabajado cuidadosamente el diseño, así como todas las características más importantes en torno al contenido reflejado. El resultado es un minisite con diseños limpios y evocadores.





Sector lubricantes de automóvil –

Contacto Guinea (Venta)

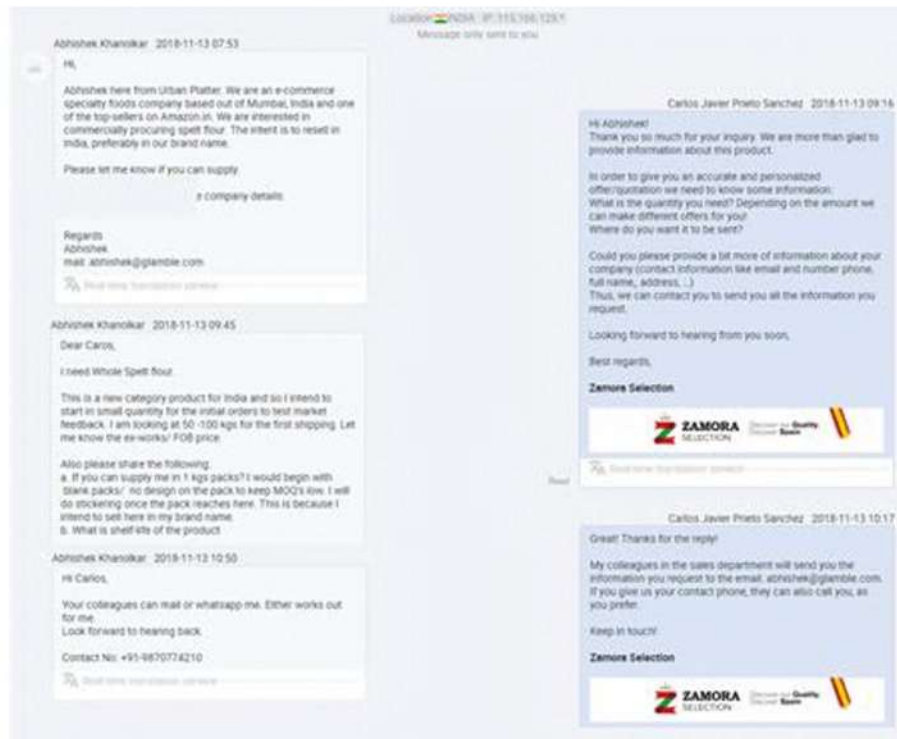
A través de la revisión diaria de RFQs, creación de base de datos de leads y envío de newsletter a todos ellos, esta empresa del sector consiguió iniciar una conversación de venta en la cual se comenzó con el envío de muestras y siguió con un pedido posterior. Se buscaban empresas de África y por lo tanto esta procedente de Guinea encajaba totalmente con las expectativas iniciales.





Sector Agroalimentario – Contacto India (Factura proforma)

Consulta procedente de un e-commerce de comida en India y uno de los Top-Vendedor en Amazon.in. Estaban interesadas en comercializar harina con su propia marca.



Sector bebidas refrescantes –

Contacto China

(Factura proforma)

De manera directa, la empresa china Justlife contactó con nuestra cuenta a través de Alibaba. A partir de ahí iniciamos conversaciones vía email tras preguntarles más datos sobre ella: Página web, ubicación, teléfono de contacto, etc. Así, descubrimos si venden productos de nuestro sector y, en definitiva, si los refrescos encajaban en su catálogo de productos.





Small Kitchen Appliances

In just a few months we already received 3 orders. We're in contact with distributors in North America and Australia and have prospects from all over the world.



Paolo Canossa
 CEO

Food Valley SRL • IT



Skin Care

Being on Alibaba.com gives us the opportunity of having a non-stop virtual trade show stand.



Maria Antonietta Plantone
 CEO

PDT Laboratorio Cosmetici • IT



Jewelry

Accessing new and hard-to-penetrate markets is possible with Alibaba.com.



Sergio Di Gennaro
 Owner

Fulvio Di Gennaro Srl • IT



Other Food & Beverage

Livestream is an important instrument to present our products as well as company values. Alibaba.com helps us promote in the best possible way.



Sebastiano Curcio
Marketing Manager

Tuttovo • IT



Other Food & Beverage

Super September gives us the chance of getting a high media exposure and the ability of making our products known and appreciated by lots of people.



Nicola Olianas
Global Brand Ambassador

Fratelli Branca • IT



Canned Food

I did not expect much at first in terms of sales results, but then I started to receive serious inquiries and messages for our products.



Andrea Vitiello
Owner

Davia Spa • IT



Medical Devices

40% of our total orders come from Alibaba.com and I have just closed a 1 million euro deal with a Russian buyer. Compare what we spend on Alibaba.com, the investment is nex...



Luca
Owner

Lab Evolution • IT



Women's Clothing

The Keyword Advertising tool enables us to continue to successfully trade in the off season. Alibaba.com has really helped us to gain more business opportunities!



Giulia Faralli
Customer Manager

Vikki Fashion • IT



Coffee

We are very satisfied with the results that we achieved as we have received a lot of contacts in the past few months. Alibaba.com is really helping us to expand our business...



Alessandra Calcagnini
Owner

Il Caffè Manaresi • IT



Makeup

MGS Accessories was in the red before we joined Alibaba.com. Sales were very slow. Now, we have the opposite problem. We're so busy we can't keep up!



Rashee Gupta
 Founder

MGS Accessories • US



Health Care Products

Before Alibaba.com I was doing 99% of my business in the U.S., and now thanks to the storefront platform, 30-35% of my business is global.



Daniel Rosenfield
 CEO

Totally Products LLC • US



LTA exports the best-selling USA products internationally with over 100 years of experience.

-LOYD TOMLINSON, SENIOR
 PRESIDENT & CEO OF LTA

Canned Food

We are revolutionizing how overseas distributors discover and order products from around the world. I feel like we are on the frontier of something new with...



Chad Michael
 Chief Technology Officer

LTA International Global Services ... • US



Fitness & Body Building

Alibaba.com is a big platform with numerous business opportunities. You have to be unique, work hard, then you get a big chance.



Tanveer Ahmed
Partner

QST Intl. •  PK



Fabric

Alibaba.com is a good business partner and helps me export products to over 40 countries, grow my company, thus fulfill my dream.



Vinod Katyal
Owner

KVR Intexx •  IN




Other Food & Beverage

Alibaba.com attracts buyers and inspires confidence in the connections made through the platform. This helps us expand into untapped global markets.



Maria Shishkina
Head of Export

SORDIS •  RU

EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



¿Cuál es el grado de digitalización del sector agroalimentario?



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



¿Qué tecnologías digitales son las más populares en el sector agroalimentario?



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



¿Qué tecnologías digitales son las más populares en el sector agroalimentario?



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO

En comparación con otros sectores, ¿qué herramientas son especialmente significativas para la industria agroalimentaria?



EL SECTOR AGROALIMENTARIO: LA DIGITALIZACIÓN COMO EJEMPLO DE CRECIMIENTO



En comparación con otros sectores, ¿qué herramientas son especialmente significativas para la industria agroalimentaria?



Entorno agrícola-tecnológico



Entorno agrícola-tecnológico



JOHN DEERE

Entorno agrícola-tecnológico

Las tecnologías con gran impacto en la cadena de valor agroalimentaria cambiarán la forma de realizar las operaciones actuales, acelerando los procesos de producción y distribución. En cuanto a la evolución de la cadena de valor agroalimentaria, la **automatización** y la **robotización** tendrán un impacto muy fuerte.

Principales impulsores de la adaptación de las nuevas tecnologías en la agricultura

1. Las nuevas preferencias de los consumidores impulsan la adopción de la tecnología



Principales impulsores de la adaptación de las nuevas tecnologías en la agricultura

2. El contexto en el que opera la cadena de valor agroalimentaria puede desempeñar un papel acelerador.

Principales impulsores de la adaptación de las nuevas tecnologías en la agricultura

3. Los impactos de las nuevas tecnologías dependen de la generación de Big Data y analytics y de la gestión de los datos.

Principales impulsores de la adaptación de las nuevas tecnologías en la agricultura

4. Una regulación adecuada establece las condiciones para el buen funcionamiento de un sector agroalimentario innovador

Principales impulsores de la adaptación de las nuevas tecnologías en la agricultura

5. La investigación y el desarrollo son necesarios para garantizar la viabilidad y la fiabilidad de las nuevas tecnologías que se aplican a la agroalimentación.