

CICLO DE SEMINARIOS SOBRE COMPETENCIAS DIGITALES Y ESTRATEGIAS PARA PYMES



25 de mayo
19:00 a 20:00
¡Inscríbete!

Silvia Valenzuela Illana <<Introducción al Marketplaces>>



Marketplaces: el nuevo pilar del
comercio electrónico. Origen, tipología,
radiografía del consumo en España
y claves para introducirse con éxito.

#WebinarsCRNPymes



Infórmate en: www.crnandalucia.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y FORMACIÓN PROFESIONAL

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

A Junta
de Andalucía

Consejería de Empleo,
Formación y Trabajo Autónomo

Servicio Andaluz de Empleo

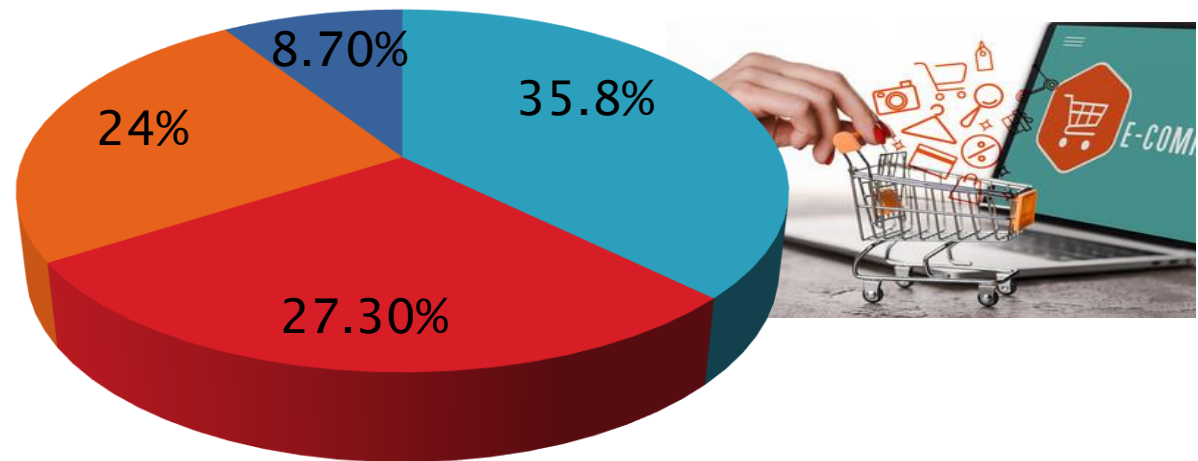
ORIGEN DEL ECOMMERCE



¿Qué es el Ecommerce?

Cuota Comercio Electrónico

■ Corea del Sur ■ China ■ Reino Unido ■ España



¿Cuál es su Modelo de Negocio?

Suscripción

NETFLIX

Afiliación

KAYAK

Freemium

 Spotify

Producto



Servicios



Software

 Magento
 PrestaShop

Sharing

 BlaBlaCar


Información



Comunidad



WIKIPEDIA
La enciclopedia libre

Publicidad

 EL MUNDO


Etailer

 El Corte Inglés


MarketPlace

 eBay


¿Qué es un Marketplace?

- **Plataforma Ecommerce** encuentro Oferta y Demanda en Canal Digital
- **Pilar** importante en el Comercio Electrónico Actual

Ventajas

- ✓ Mayor Catálogo de Producto–Atrae Cliente Potencial
- ✓ Mayor Tráfico
- ✓ Ahorro Costes infraestructura y Bancarios
- ✓ Mayor Fiabilidad en la Compra–Reseñas de productos
Mayor Conversión

Inconvenientes

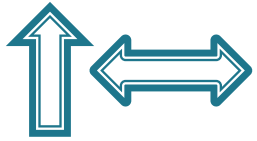
- ✓ Mayor número de Vendedores+Competencia–Precios↓
- ✓ Revisión Precios Continua–Herramientas de Repricing
- ✓ Margen de Beneficio más estrecho
- ✓ Clientes son del Marketplaces

TIPOLOGÍA MARKETPLACES

¿Cuál es el adecuado para mi empresa?



- B2C (Business to Consumer): Amazon, Pc Componentes, Fnac, Otto
- B2B (Business to Business): Amazon Business, Alibaba, Solostocks
- C2C (Consumer to Consumer): Wallapop, Vibbo
- D2C (Direct to Consumer): Nespresso



- Verticales o de Nicho : Pc Componentes, Tienda animal, Deporvillage
- Horizontales o Generalistas: Amazon, Corte Inglés, Ebay, Unilae



- Puros: Ebay, Aliexpress, Solostocks



- Híbridos: Amazon, Pc Componentes, Cdiscount, Carrefour

CLAVES A TENER EN CUENTA PARA ENTRAR EN MARKETPLACES

- 1. Estrategia de Venta:**
 - ¿Qué tipología de cliente tengo?
 - ¿Mercado Nacional y/o Internacional?
- 2. Elección Marketplace:**
 - Presencia de mi público objetivo
 - Está mi competencia presente?
 - Importe Suscripción Fija
 - Cuál es la comisión por categoría de producto?
- 3. Estrategia de Producto:**
 - Liquidar Existencias
 - Catálogo específico para Marketplace
 - Top Ventas

CLAVES A TENER EN CUENTA PARA ENTRAR EN MARKETPLACES

4. **Estrategia de Precio**: ¿Precios diferentes según la plataforma?
Ajustar precio-Comisión-Gastos de envío

Plazos de preparación y envío

¿Está mi partner logístico adaptado al ecommerce/Externalización

5. **Logística**: Embalajes Aptos
Métodos de Envío: Domicilio, punto de recogida..
Gestión del Stock-Repercusión en el Marketplace
Gestión Devoluciones

6. **¿Está mi Empresa adaptada?** Recursos en Personal-Pedidos-Postventa

7. **Integración de Catálogo**: Integración Manual a través de un Archivo
Integración Gestor de Feeds
Integración Vía API

PERFIL DEL CONSUMIDOR ESPAÑOL EN MARKETPLACES

Dimensionamiento del canal

Se incrementan el número de compradores en Marketplaces, **el 76% de la población ya ha comprado en estas plataformas.**



100%
POBLACIÓN
ESPAÑOLA



94%
INTERNAUTAS



76%
COMPRADORES
ONLINE



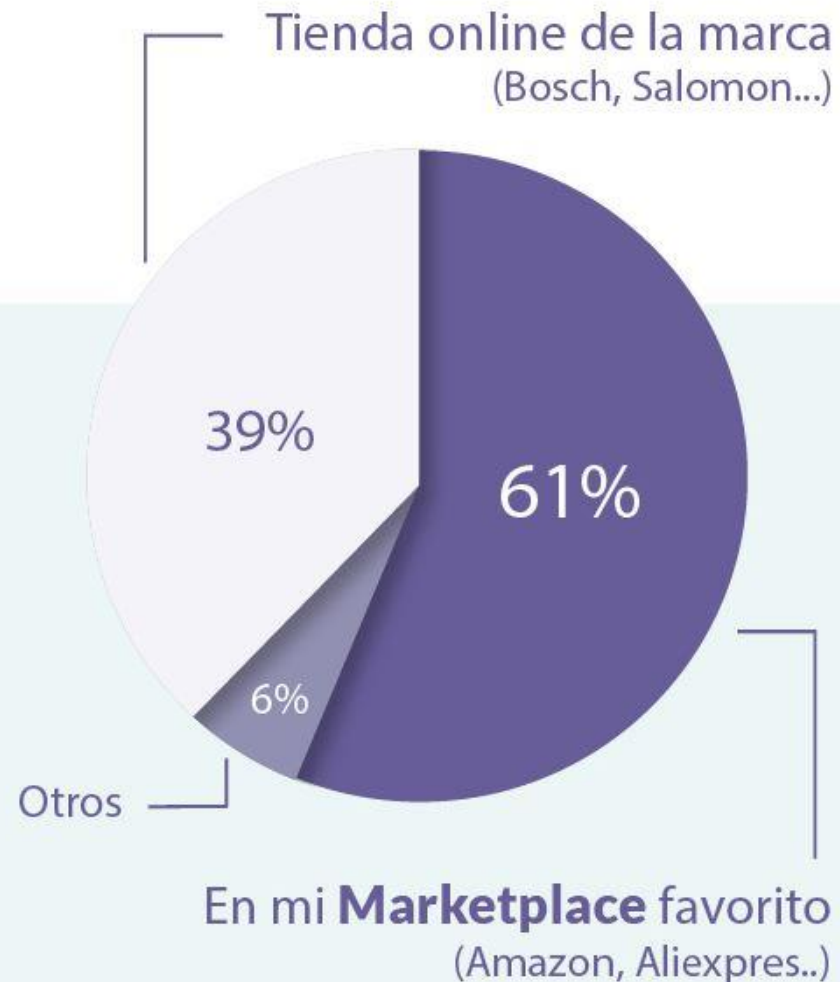
100%
COMPRADORES
MARKETPLACES

WWW.TANDEMUP.NET | FUENTE: ESTUDIO MARKETPLACES 2022 BY TANDEM UP

Preferencia de compra

6 de cada 10

prefieren comprar productos* en su marketplace favorito antes que en la tienda online de la marca.



WWW.TANDEMUP.NET | FUENTE: ESTUDIO MARKETPLACES 2022 BY TANDEM UP

Ranking de categorías y marketplaces

Los marketplaces favoritos de los compradores

Amazon y AliExpress siguen liderando el ranking, aumentando su penetración.

El Corte Inglés gana posiciones, mientras que eBay las baja.

Decathlon entre como nuevo player posicionándose en 4º lugar.



WWW.TANDEMUP.NET | FUENTE: ESTUDIO MARKETPLACES 2022 BY TANDEM UP

Las categorías de venta más populares

Son: Hogar, electrónica, ropa y calzado, informática y deporte.

La categoría hogar ha vuelto a consolidarse, siendo la top n°1



TOP 3



Hogar



Electrónica



Ropa y calzado



Informática



Deporte



Libros, cine y música



Belleza y parafarmacia



Papelería y material de oficina



Juguetes y juegos



Accesorios/joyería y relojería



Alimentación



Equipaje



Bebé



Coche y moto



Mascotas

WWW.TANDEMUP.NET | FUENTE: ESTUDIO MARKETPLACES 2022 BY TANDEM UP

GRACIAS



Silvia Valenzuela Illana

<https://www.linkedin.com/in/silvia-valenzuela>