

Cómo **VENDER** en las **PLATAFORMAS** **DIGITALES**



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Reglas del Webinar



**Micros
Apagados**



**Dudas por el
Chat**



**Rellena el
Formulario**

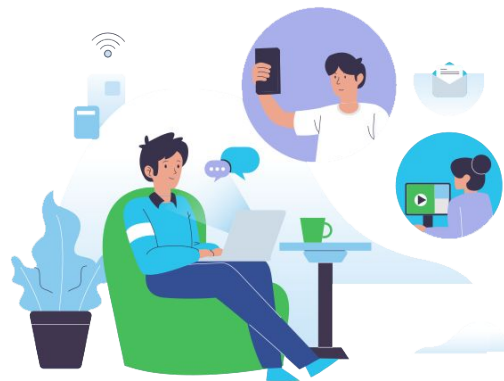
Nacho Sánchez

Área de Comunicación y Medios
Online de BoxDigital Group



Bienvenid@

Esta iniciativa se encuentra en el marco de los programas de mejora de la competitividad y está cofinanciado por FEDER y Cámara de Sevilla



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



UNIÓN EUROPEA

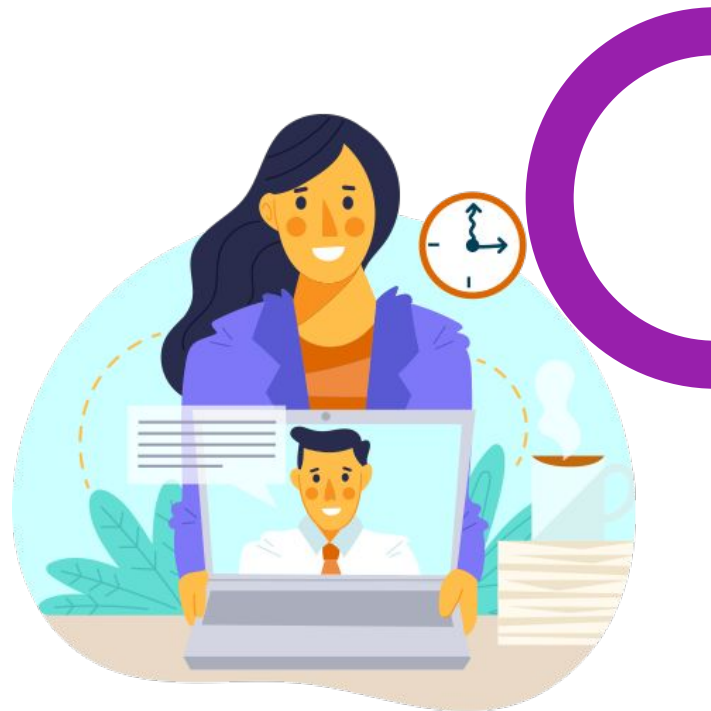
Cámara
de Comercio de España

Cámara
Sevilla



Cuando se cierra una puerta, se abre una ventana...y en esta ocasión es la del comercio online.

¡Comencemos!



¿Qué vamos a ver en este Webinar?

Comencemos por abrir esta ventana del ECommerce

Situación actual del ECommerce

Diferencias entre ECommerce Web y Marketplace

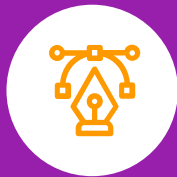
ECommerce y Redes Sociales

Buenas prácticas

Situación actual



**Comercios de
no primera
necesidad
cerrados**



**Crecimiento
exponencial de
las ventas online**



**Un cliente es +
exigente +
informado y
demanda +
inmediatez**

**¿Qué es un ECommerce
Web y cómo funciona?**

01

**¿Qué es un
Marketplace y cómo
funciona?**

02

**Diferencias a tener en
cuenta**

03

**Compatibilidad con
nuestro negocio**

04

**Principales
Marketplaces**

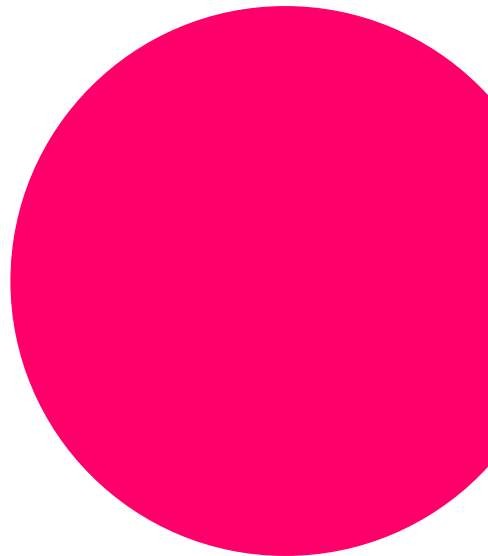
05

Diferencias entre ECommerce Web y Marketplace



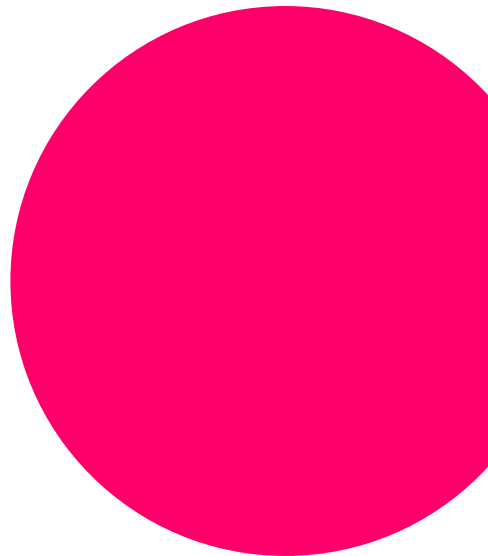
¿Qué es un ECommerce Web y cómo funciona?

- ➡ Plataforma de venta online en nuestra web. Debemos tener en cuenta el MCommerce, la compra a través del móvil.
- ➡ Prestashop o Woocommerce, herramientas más utilizadas para su implementación. También encontramos a Shopify, Magento, etc.
- ➡ Selección de productos/servicios para el escaparate.
- ➡ Procesamiento de pagos y procesamiento de envíos.



¿Qué es un Marketplace y cómo funciona?

- ➡ Es el equivalente digital a un centro comercial.
- ➡ Ponen en contacto a la que persona que desea comprar, con la empresa que desea vender.
- ➡ Selección de productos/servicios para el escaparate habilitado en el Marketplace.
- ➡ Aquí estará presente nuestra competencia.



DIFERENCIAS A TENER EN CUENTA

Según nuestra estrategia empresarial nos puede interesar estar en una plataforma u otra, o estar en las dos...

- ➔ En el ECommerce tendremos que hacer una inversión inicial para realizar nuestra plataforma de venta. Alojamiento, hosting, diseño...
- ➔ En un Marketplace el proveedor te ofrece toda la infraestructura, logística y métodos de pago.
- ➔ En ECommerce ofreceremos únicamente nuestros productos/servicios, frente al amplio escaparate que se dispone en un Marketplace.



DIFERENCIAS A TENER EN CUENTA

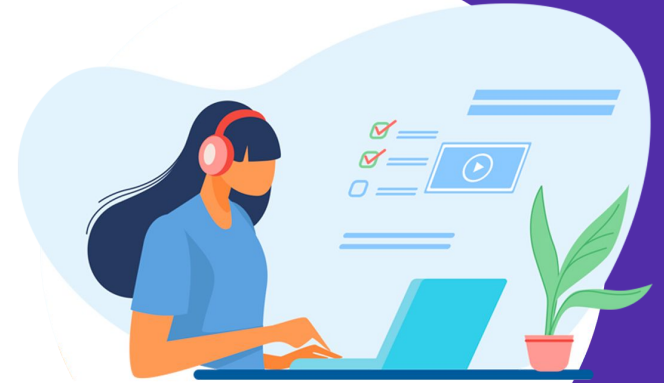
- ➔ Los beneficios en el ECommerce son 100% para el comercio, mientras que en el Marketplace estás sujeto a una comisión por ventas.
- ➔ Mientras que en el ECommerce hay que practicar el «Juan Palomo, yo me lo guiso, yo me lo como», en el Marketplace cuentas con el asesoramiento, soporte técnico y herramientas de comunicación que mejorarán tu posicionamiento.
- ➔ El público objetivo está habituado a comprar en los Marketplaces, sin embargo tendrás que poner tus esfuerzos e inversión en atraerlo a tu ECommerce.



COMPATIBILIDAD CON NUESTRO NEGOCIO

¿Puedo tener mi
ECommerce y estar
presente en diferentes
Marketplaces?

SI





El Marketplace más conocido en
nuestro día a día.

- 2 tipos de vendedores - Básico y Pro.
- Amplía tu alcance.
- Vende en diferentes países.
- Envíos rápidos.
- Encuentra clientes de empresas con Amazon Business.
- Opción «Aprende» y «Pregunta» a través de videotutoriales y foros con otros empresarios de Amazon.

Antes de registrarnos:

1. Decide qué quieres vender.
2. Elige un plan de ventas.
3. Regístrate y empieza a publicar.

Para más info:

<https://services.amazon.es/servicios/vender-por-internet/como-funciona.html>



Es el 2º Marketplace más conocido y más usado en España.

- Podemos ser Aliseller y no pagar comisión de ventas hasta el 18 de junio.
- Éstas comisión dependerán del producto que vendamos.
- Podemos integrar nuestro Ecommerce a este Marketplace y también los productos alojados en Amazon, Ebay o Shopify.
- Ofrece formación a través de Webinars y Casos de Éxito.
- Entregas ultra rápidas, formando parte de AliExpress Plaza, una variante de este Marketplace para el pequeño comercio.
- Atención al cliente de 9 a 17 horas.
- Controla tu tienda a tu manera.

Para más info:

https://sell.aliexpress.es/SEM/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=B2B-SB&utm_term=vender%20en%20aliexpress&utm_content=search&gclid=CjwKCAjwvtX0BRAFEiwAGWJyZDbolrZooRuCdSLY7yRyE0Pm9Qw0XcSmz5FASsloVhRY9wLQf4AS3xoCob8QAvD_BwE



El Marketplace que empezó siendo de compra directa y subastas.

- Centro de vendedores según particulares y empresas.
- Tarifas para cada apartado.
- Formación para vendedores en formato webinar.
- Consejos y recomendaciones “Aumentar las ventas”.
- Noticias para vendedores.

Para más info: <https://centroparavendedores.ebay.es/envios>





Correos Market

El Marketplace para los productores españoles.

- Visibilidad del negocio a nivel nacional.
- Sin riesgos ni inversión.
- Sello de calidad de Correos.
- Integración con la paquetería de Correos.

¿Cuáles son los criterios de admisión?

- Los productos de Correos Market han sido elaborados, creados o tratados en España.
- Se vela por la calidad de los componentes, materias primas y demás elementos utilizados en los procesos de creación, producción o procesado de los productos.
- Las técnicas de creación y los procesos de producción se desarrollan de forma adecuada y bajo un código de buenas prácticas.
- Todos los productores, creadores y distribuidores deberán ser persona físicas o jurídicas autorizadas y, con ello, deberán estar adscritas a su propia actividad económica.
- Se cumple con la normativa vigente sanitaria (alimentación, bebida y belleza) y laboral (en todas y cada una de las categorías).
- En los procesos relacionados con la artesanía se defiende y potencia la riqueza artística de las creaciones y de los procesos utilizados.
- Se fomenta el uso de materiales naturales y la denominación de origen garantizada de los mismos.
- Se valora el uso responsable y sostenible de los recursos así como la responsabilidad social con la que se desarrollan las actividades.

Correos se reserva los derechos de auditoría, veto o cese de la actividad comercial en Correos Market de todos los anunciantes, productores o creadores que no cumplan con los requisitos necesarios que permiten la consecución del distintivo de calidad.

Para más información:

<https://www.market.correos.es/productores/hazte-productor>



El Marketplace dirigido al comercio de
Sevilla y su provincia.

- Más que un Marketplace, es una herramienta para impulsar el comercio local, pymes y profesionales y la venta de sus productos.
- Impulsado por la Cámara de Comercio de Sevilla.
- 6 meses sin pago de tasas de mantenimiento para los 100 primeros comercios adheridos.
- Diseño de tu propio escaparate digital.
- Servicio de atención al comerciante.
- Formación y asesoramiento en el manejo del Marketplace y en el ámbito digital.
- Promoción de los comercios adheridos en los diferentes canales del proyecto, a través de los canales del proyecto.
- Logística propia y Pago seguro para los clientes.

Para más info: <https://sevillaesdigital.es/contacto/>

OTROS MARKETPLACES

*Actualmente encontramos
otros Marketplaces
enfocados a un tipo de
público en concreto*



Por ejemplo, productos
artesanos, ecológicos, etc.

Por ejemplo: Hecho en Andalucía,
Supersaludables.com, Etsy, etc.

ECOMMERCE Y REDES SOCIALES

¿Dónde está tu cliente?
Investiga, identifica y
plantea tu estrategia
para cada red social.



Podemos implementar nuestro
ecommerce:

- Instagram Shop.
- Facebook Shopping - Marketplace
- Pinterest (Próximamente).

CONSEJOS Y BUENAS PRÁCTICAS



1. Definir la estrategia online.
2. Recibe formación digital.
3. Acude a expertos de marketing.
4. Invierte en publicidad online.
5. Analiza la competencia.
6. Escucha a tu cliente.
7. Fideliza a tus clientes.
8. Si tienes tu ecommerce web, adáptalo a tu dispositivo móvil.
9. Genera confianza.
10. Haz fotografías y acompáñalas de textos fáciles de reconocer por los buscadores.

¡Muchas gracias!

¿Alguna pregunta?

