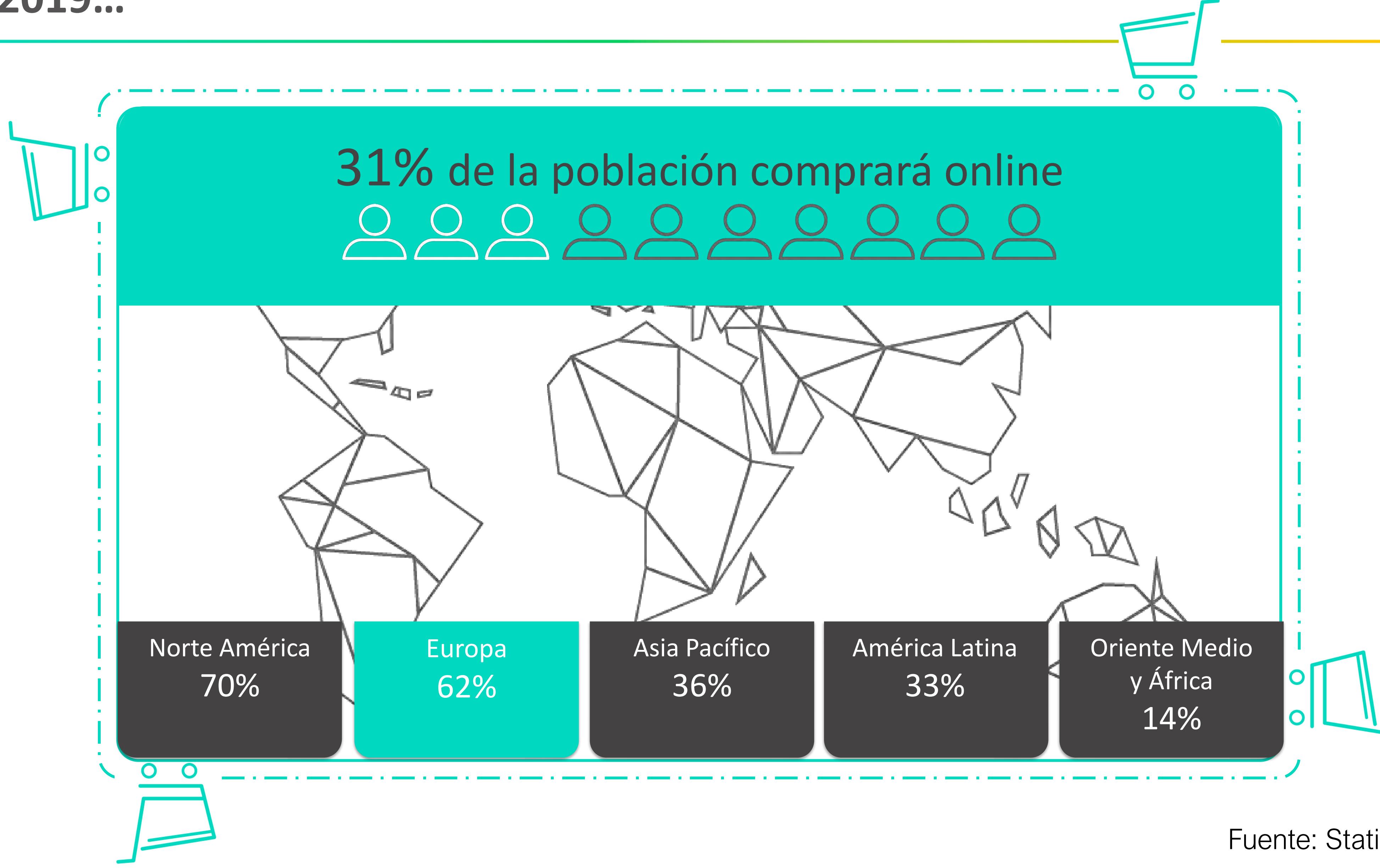


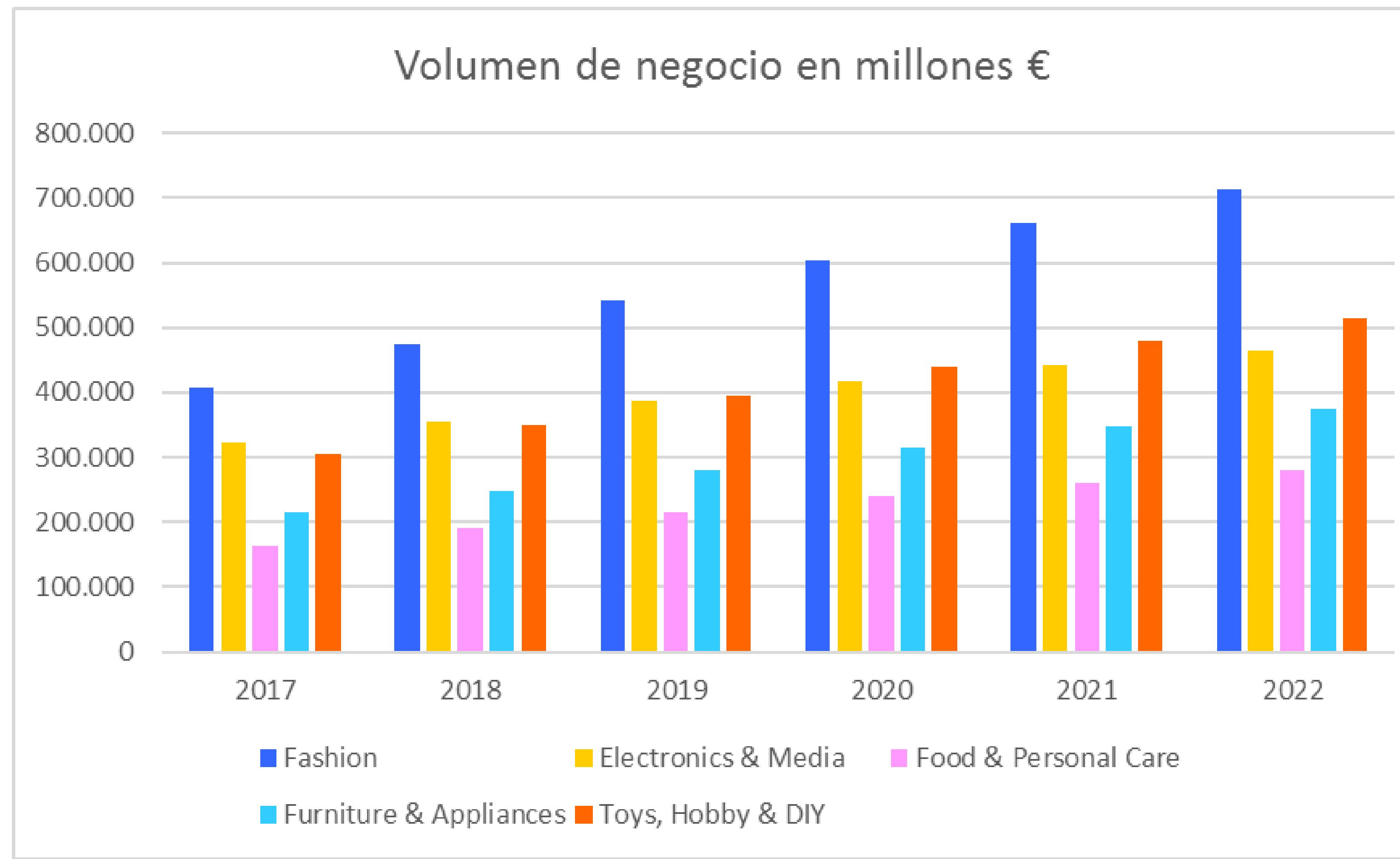


Programa de apoyo a la internacionalización online de
las empresas españolas

En 2019...



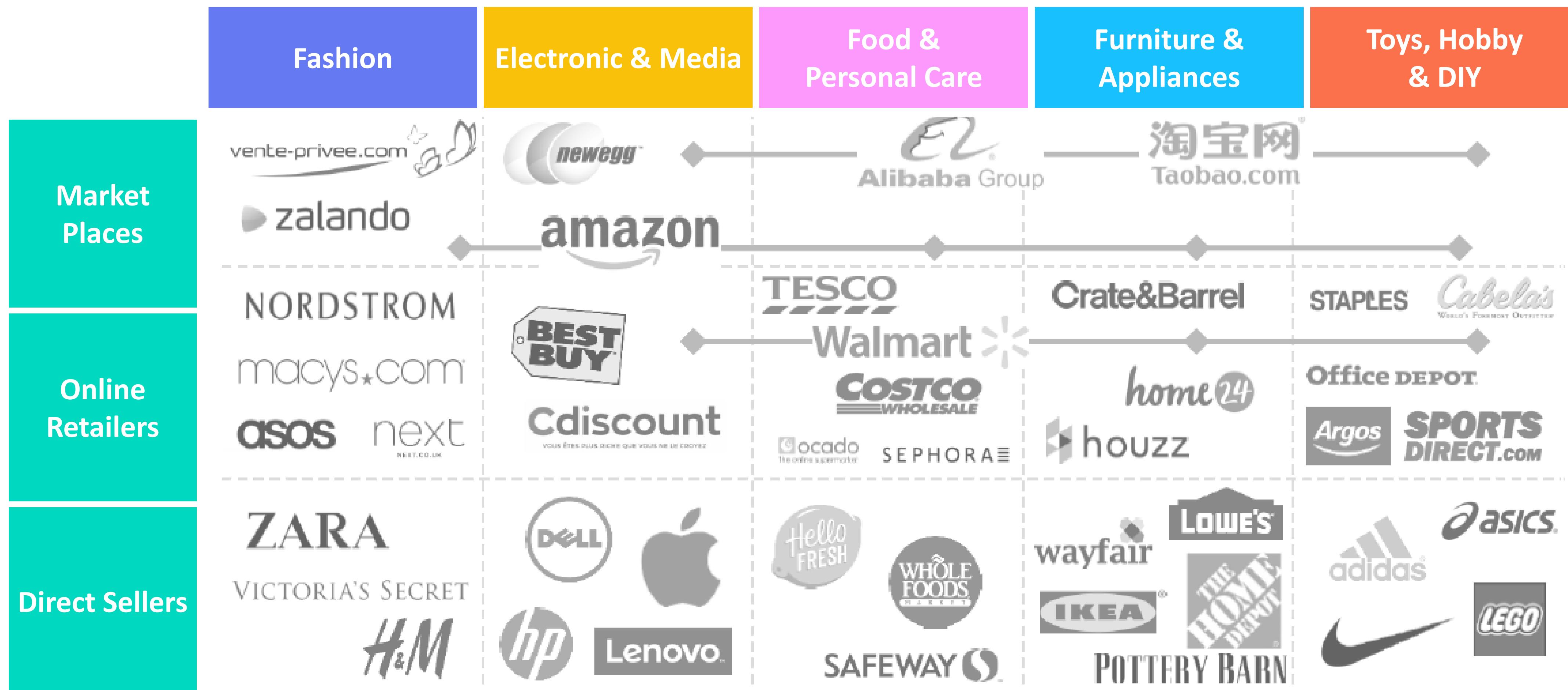
Hay sectores en los que el eCommerce es clave



Fuente: Statista, Octubre 2018

Cada vez más facilidades para la internacionalización online

Actores principales en eCommerce por tipología y segmento



Oportunidad _

eMS

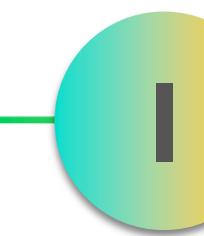
FASES DEL
PROGRAMA

evaluarte



Transformación digital

analizar y elaborar tu plan



Insight y estrategia

implementar



Conexión a mercados
electrónicos

Estamos contigo en todo el recorrido de tu EXPANSIÓN DIGITAL

Desde emarketservices.es

...

TRANSFORMA

DESCUBRE

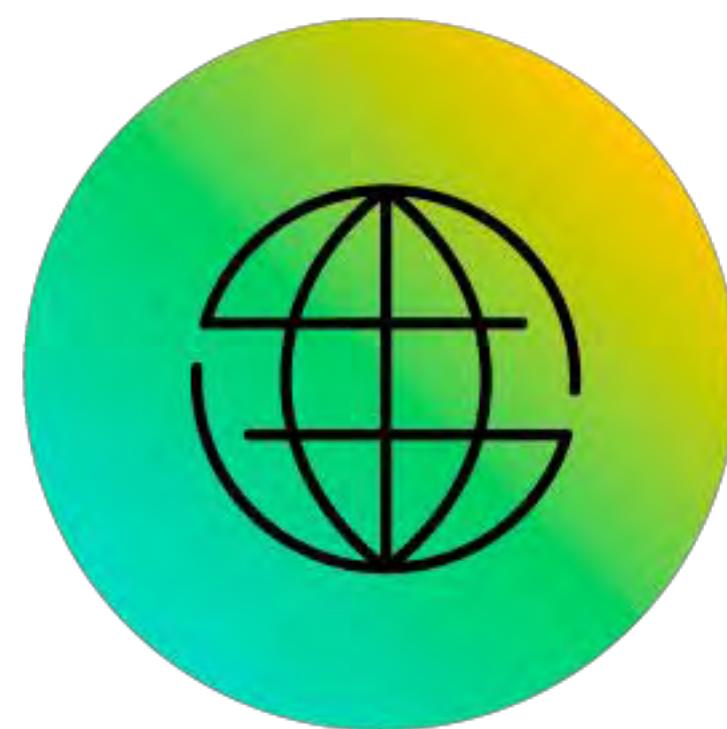
CONECTA

CONOCE

ACTUALÍZATE



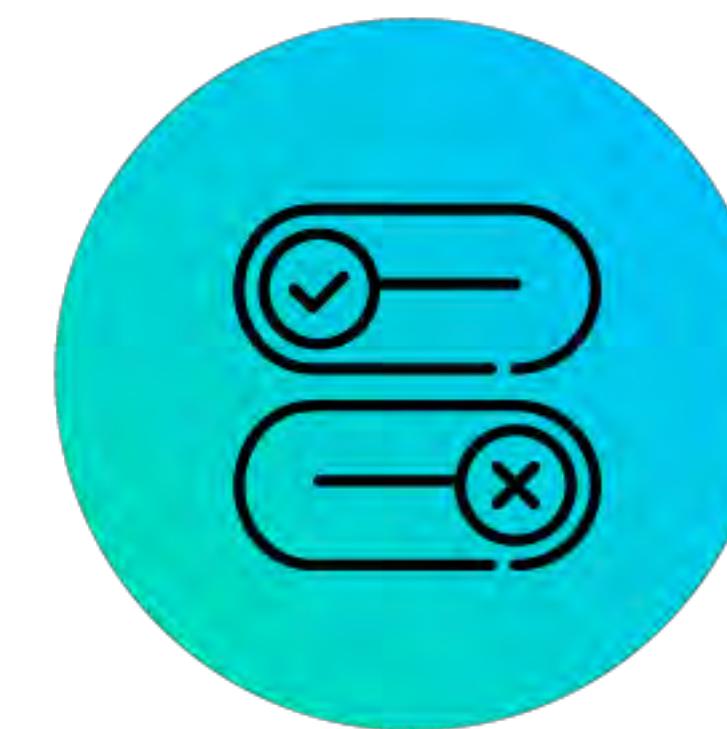
Autodiagnóstico y
Área de formación



Información
de mercados



Mercados
electrónicos



Nuestros
servicios



Contenidos
de interés

Caso práctico _

Una empresa de calzado quiere comenzar a exportar online



Análisis de la empresa:

- Facturación: 3.000.000
- Presencia en España, Francia y Alemania (canal offline)
- No dispone de logística propia
- Cuenta con distribuidores
- Nivel de tecnología: 40%
- RRHH expertos en digitalización internacional: no tiene
- Tiene recursos disponibles para abordar el canal online

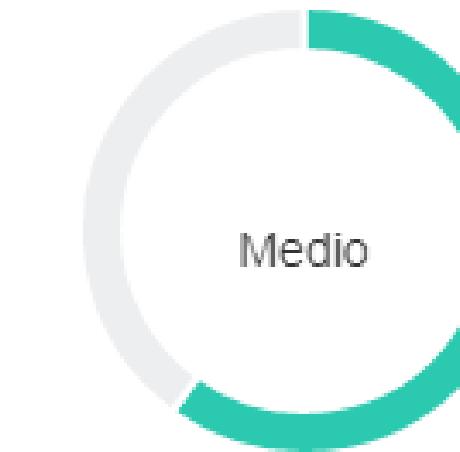
Autodiagnóstico online



ESTRATEGIA



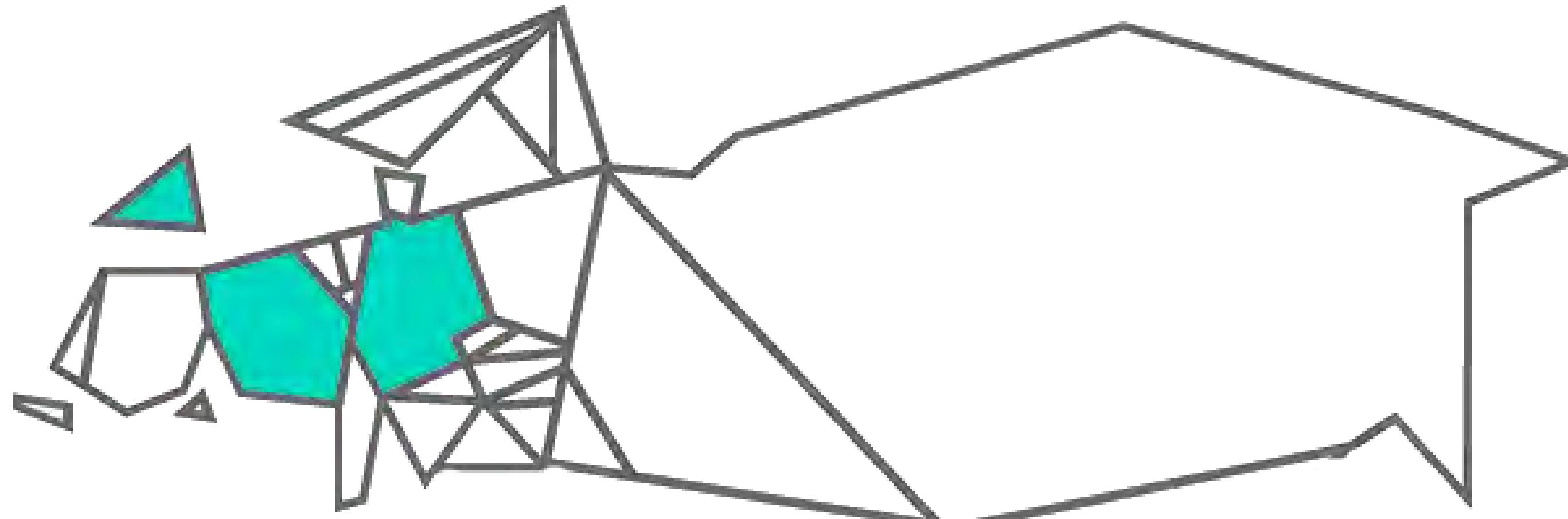
TECNOLOGÍA



RRHH



Selección de los países a los que exportar online: Europa



amazon

ebay

SoloStocks

Alibaba.com

Cdiscount
Marketplace

La Redoute

vente
privée
privalia

asos

zalando

SARENZA
SERIOUS ABOUT SHOES

OnBuy.com

spartoo

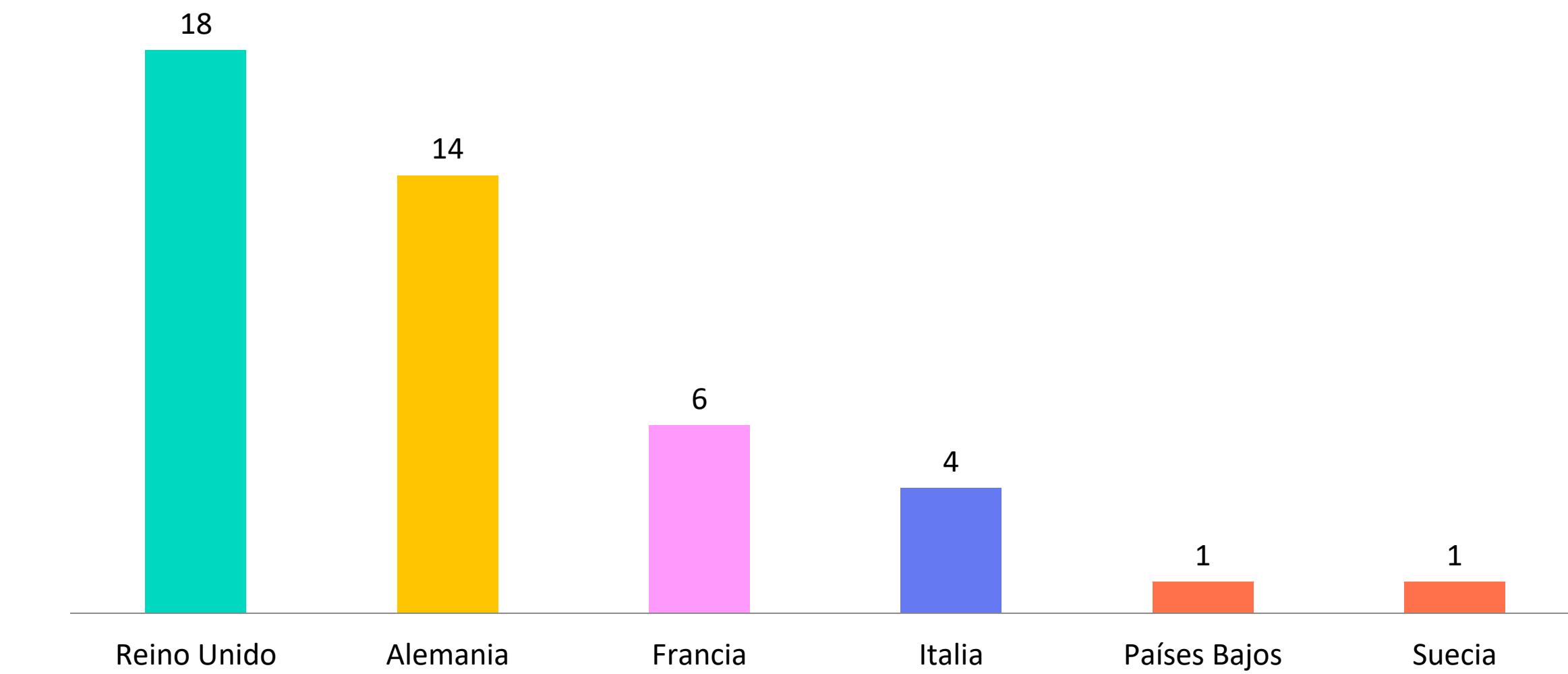
next

Nuestros países cercanos:

- Reino Unido, Alemania y Francia acaparan el 60% de las compras online en Europa
- Son los que más compran online a España

% compras online a España 2016

■ Reino Unido ■ Alemania ■ Francia ■ Italia ■ Países Bajos ■ Suecia





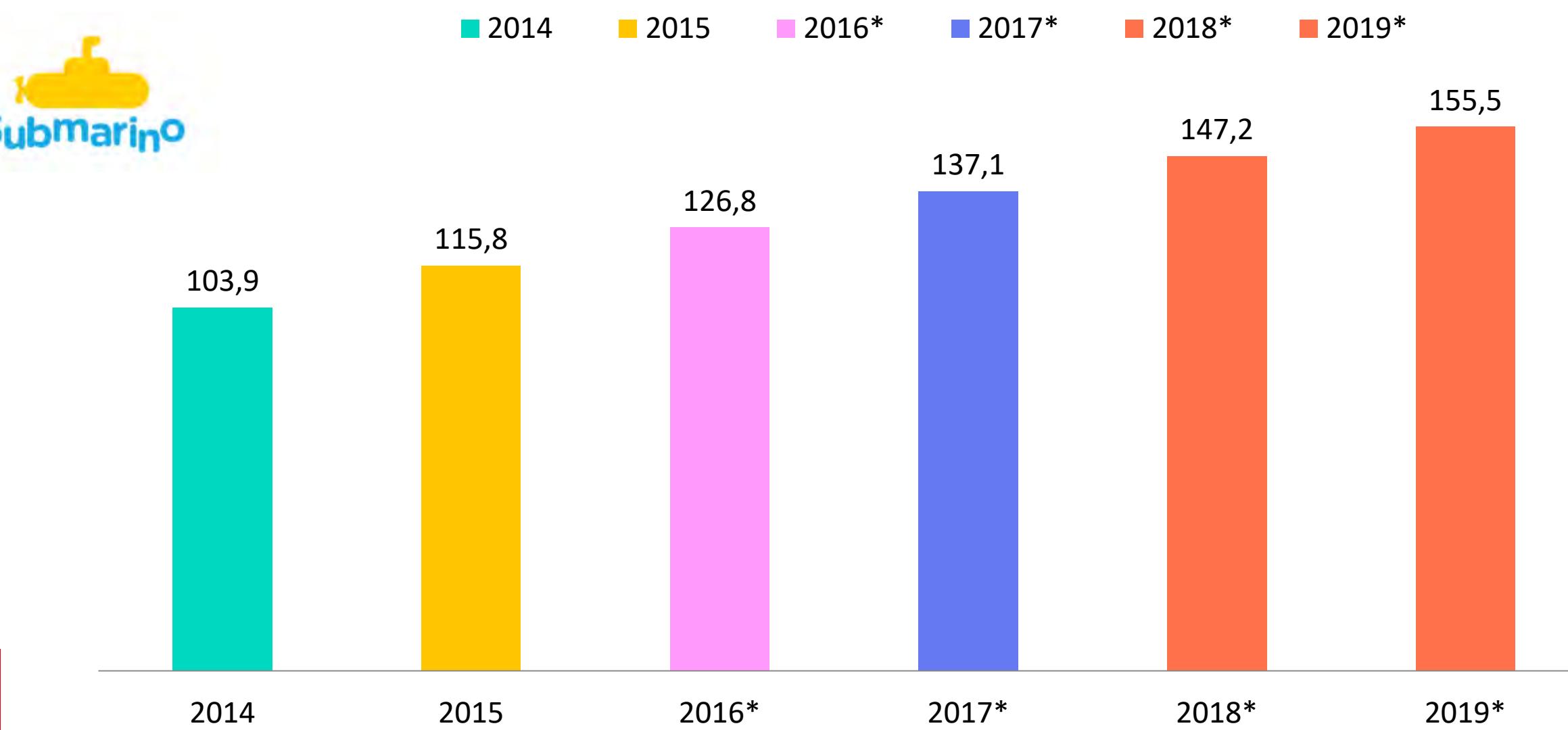
Selección de los países a los que exportar online: Latinoamérica



Nuestros países idiomáticos cercanos:

- México, Brasil y Argentina acaparan el 70% de las compras online en América Latina
- Gran **potencial de crecimiento**:
 - Mejora comunicaciones
 - Bancarización y medios de pago online

Número de compradores online en América Latina (mill.)



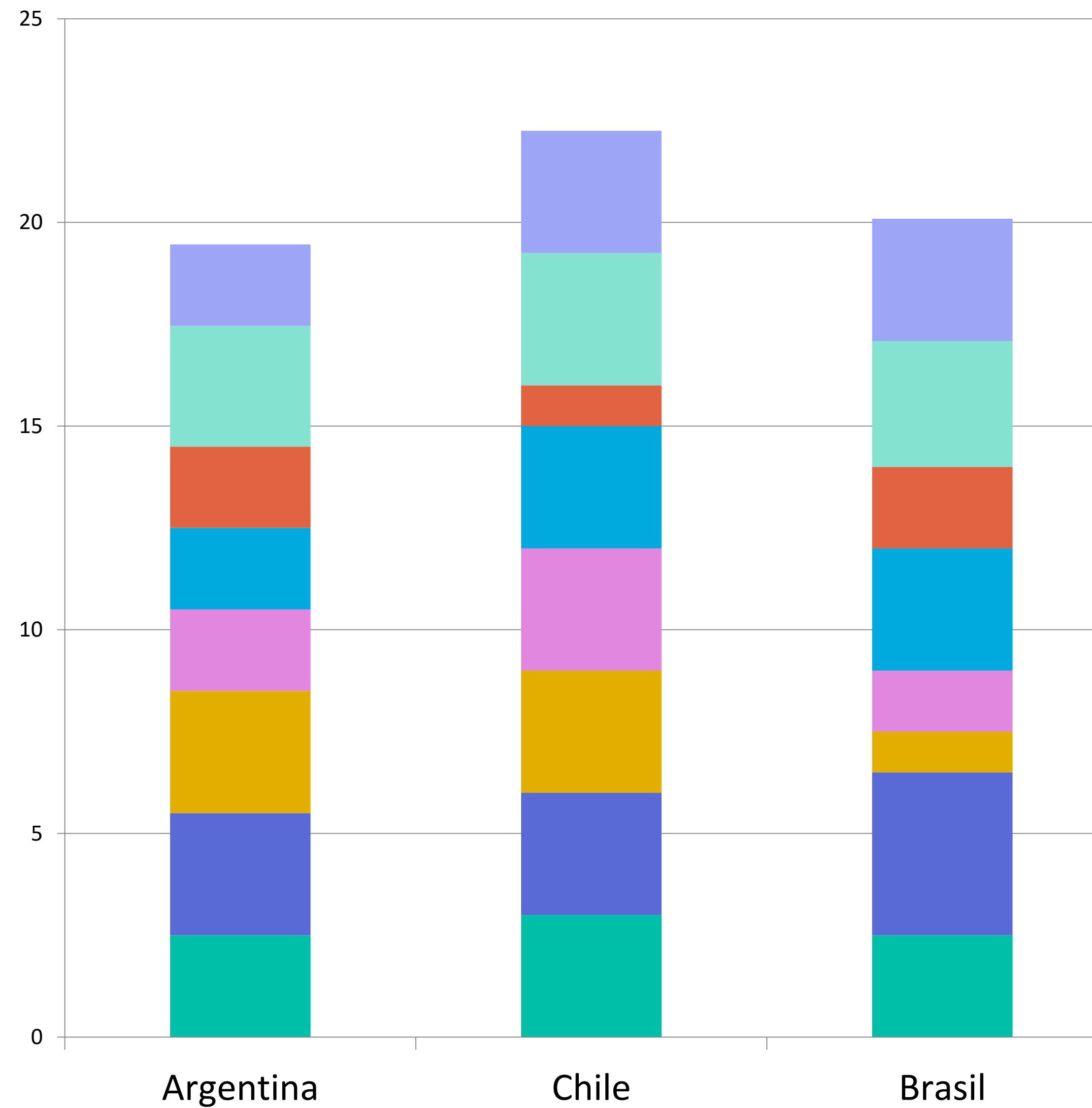


Algunas preguntas clave

- ¿Qué grado de **desarrollo digital** tiene el país?
- ¿Los usuarios/empresas utilizan marketplaces? ¿Está creciendo el uso de marketplaces?
- ¿Qué **competidores** están ya operando en el mercado? ¿Qué estrategia siguen?
- ¿Cuál es la situación del **sector de la moda/calzado online**?
- ¿Triunfan los **marketplaces** internacionales? ¿Hay algún marketplace **local** interesante?
¿**Especializado** en zapatos?
- ¿Qué uso se hace de las **redes sociales**?
- ¿**M-Commerce**, se utiliza? ¿Cuál es el crecimiento?
- ¿Cuáles son los **medios de pago** más utilizados?
- ¿Cómo es la red **logística**?
- ¿Conozco ya el mercado a través del **canal offline**?



Fabricante de **calzado de mujer** quiere exportar a...



- Medios pago
- Logística
- Marketplace especializado
- Demanda sector
- Compra online fuera
- Idiomas
- Compradores
- Uso internet





Estrategia y puesta en marcha del plan de internacionalización online

1. Selección del marketplace



Integración tecnológica

Falabella

<http://www.falabella.com>



Sector

- Casa y Jardín
- Multisectorial
- Textil, Cuero y Materiales no tejidos
- Ropa, calzado y accesorios de moda

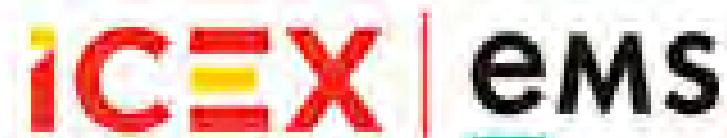
En activo desde: 2003

Enfoque: B2C

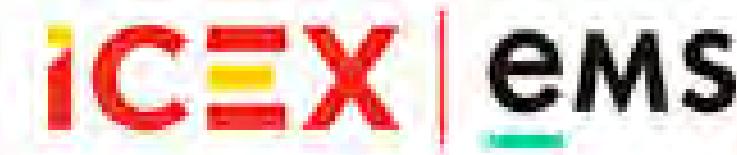
Ámbito geográfico

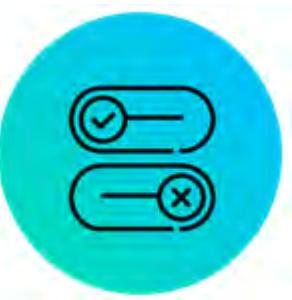
- Argentina
- Chile
- Colombia
- Perú

2. Logística, aduanas y fiscalidad



3. Posicionamiento





Servicios ICEX - eMarket Services



Estrategia de venta en mercados electrónicos

Estrategia de venta en mercados electrónicos. Servicio de asesoramiento sobre plataformas de venta online más idóneas...



Localización de proveedores en el mercado

Servicio de apoyo para la localización de proveedores o soluciones necesarias para implementar una estrategia de venta...



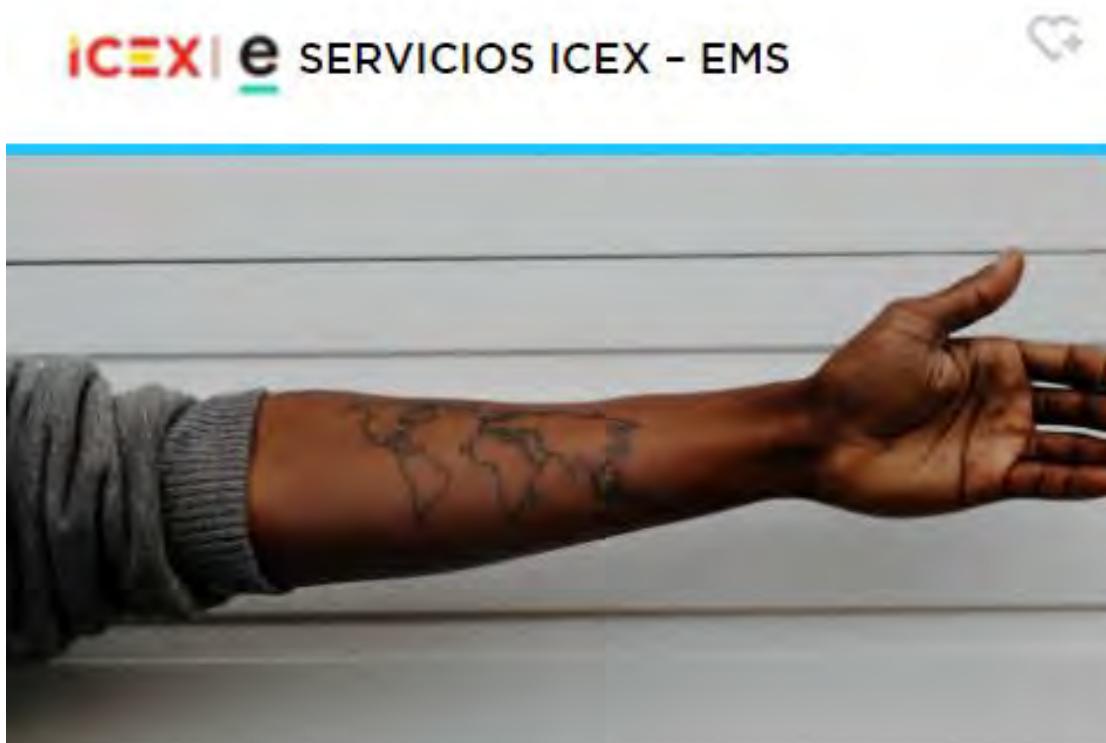
Información personalizada en el ámbito del comercio electrónico y la economía digital

Estudio de mercado personalizado, ajustado a las necesidades específicas de la empresa, de cara a su estrategia de...



Formación a medida

Evaluación de la web para ajustarla a los usos del mercado. La formación para empresas en la escuela de negocios...



Traducción de la página web o tienda online

Revisión y ajuste de la traducción a la nomenclatura de productos y usos del mercado. Disponer de una página web bien...



Análisis y evaluación del sitio web de la empresa para vender en el país y el sector elegido

Evaluación de la web para ajustarla a los usos del mercado. Disponer de una página web ajustada a los usos de los...

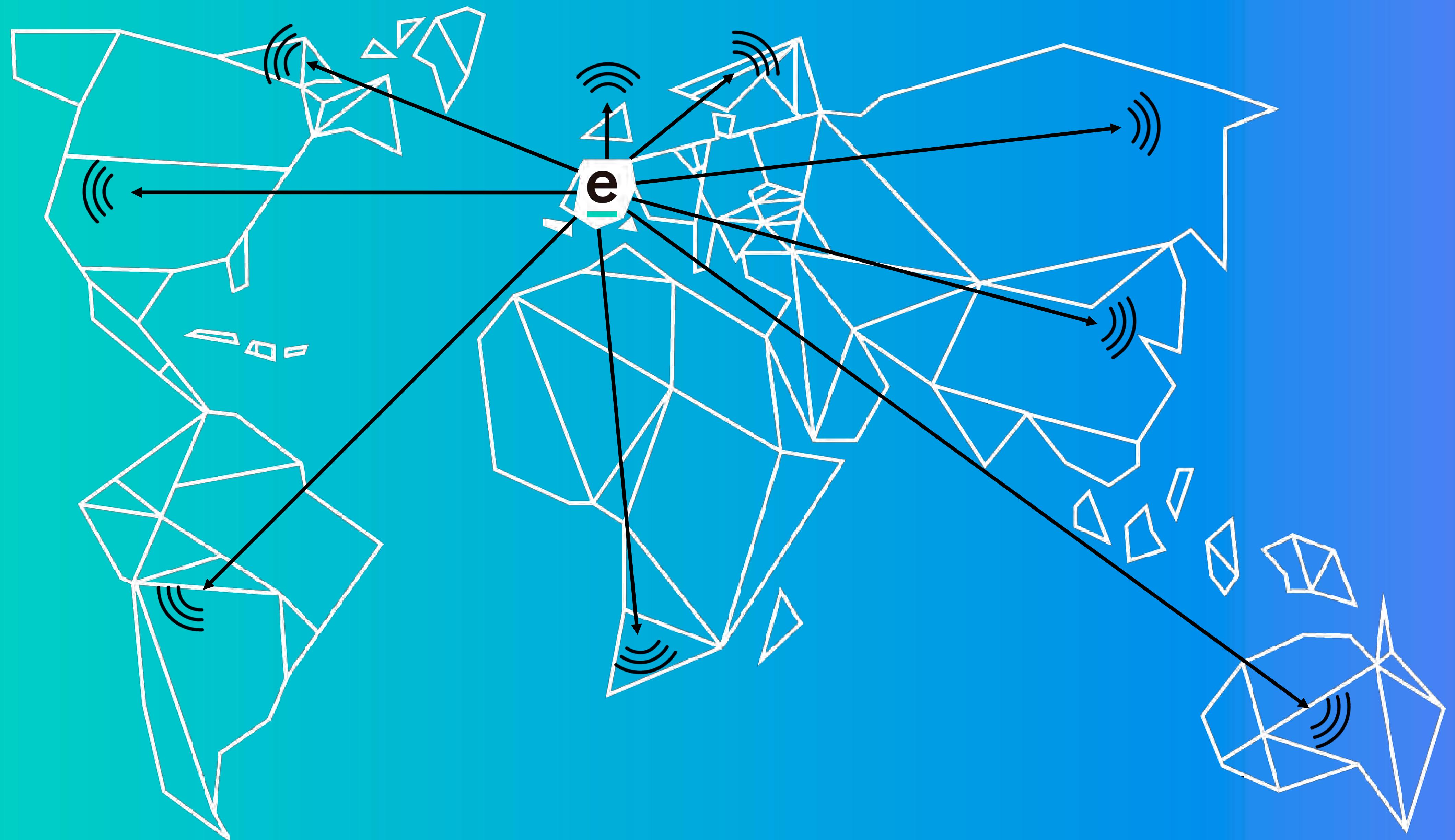
El servicio eMS de consultoría estratégica en mercados electrónicos

Objetivo:

Incrementar el Nº de empresas españolas que operan en mercados internacionales online

Servicios:

- Consultoría estratégica:
 - 120 horas financiadas en un 90% por ICEX
 - Contenido:
 - Diagnóstico situacional para enfrentar una estrategia de venta online internacional
 - Definición de estrategia. Identificación de mercados/plataformas.
 - Plan de marketing y ventas
 - Formación
 - Seguimiento durante un año de la ejecución del plan
- Operativa en marketplaces:
 - Puesta en marcha del plan de marketing y ventas, con financiación parcial de ICEX
 - Contenido:
 - Asesoramiento en temas legales, logísticos, medios de pago, etc. para la implementación del plan
 - Recomendaciones sobre soluciones tecnológicas
 - Gestión externalizada de la operativa en marketplaces





¡Gracias!

