SoloStocks (3)

Todos los productos para empresas y profesionales



Marketing digital para pymes

Cómo usar internet para crecer, fortalecerse y exportar

A Coruña, 22 Septiembre 2016







Mi trayectoria









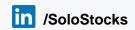








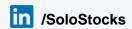




SoloStocks (3)

¿Cómo internacionalizo mi empresa?







V 1.0

En un Plan de que contemple importación y exportación NO puede faltar lo siguiente:

- Análisis de la empresa (DAFO)
- Viabilidad económica y financiera
- Análisis del entorno y del mercados
- Plan de internacionalización
- Definición de misión, visión, valores y objetivos

Y contestar preguntas como estas:

etc, etc, etc, etc, etc, ...









V 1.0

...bueno, también hay otro consejo más directo...

"Ve a la feria de tu sector ¡¡e intenta vender!!"









SoloStocks 😯



¿Cómo nos puede ayudar la tecnología a vender en el exterior?

- Conseguir información sobre mercados objetivos
- Dar visibilidad a tus productos y venderlos internacionalmente



- Testear precios y estrategias de "Go To Market"
- Reducir las barreras del idioma
- Reducir riesgos inherentes a la exportación





¿Cuál es la fórmula para vender online?

Ventas = Visitas x Tasa Conv x Pedido Medio







Opciones para vender online

- 1) Vender a través de tu web
- 2) Vender a través de webs de distribuidores
- 3) Utilizar online marketplaces





Y ¿ Qué son los online marketplaces?





Tipos de online marketplaces

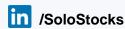
Un mercado electrónico puede ser a la vez centrado en la compra, vertical, cerrado y global – o cualquier otra combinación de estos tipos.

Horizontales (multisectoriales) CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL ABIERTOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL ABIERTOS LOCAL MUNDIAL Verticales (sectoriales) CERRADOS LOCAL MUNDIAL ABIERTOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL ABIERTOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL	CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS CERRADOS CERRADOS CERRADOS LOCAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL LOCAL	Orientados a la compra	a Orientados a la venta
CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL LOCAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL	CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL CERRADOS CERRADOS CERRADOS CERRADOS LOCAL MUNDIAL CERRADOS LOCAL LOCAL		
LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL	LOCAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL Verticales (sectoriales) CERRADOS LOCAL	Horizontales (multisectoriales)	Horizontales (multisectoriales)
Verticales (sectoriales) CERRADOS LOCAL ABIERTOS LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL	Verticales (sectoriales) CERRADOS LOCAL ABIERTOS LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL LOCAL	LOCAL	LOCAL
CERRADOS ABIERTOS CERRADOS ABIERTOS LOCAL LOCAL LOCAL	CERRADOS ABIERTOS CERRADOS ABIERTOS LOCAL LOCAL LOCAL		
LOCAL LOCAL LOCAL	LOCAL LOCAL LOCAL		
MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL	MUNDIAL MUNDIAL MUNDIAL		
		MUNDIAL	MUNDIAL

Buena fuente de información:

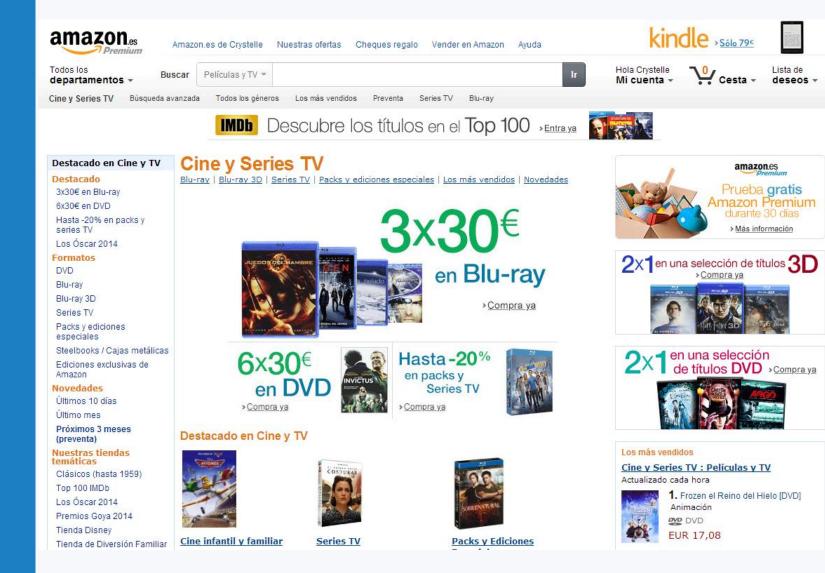
http://www.emarketservices.com/start/eMarket-Directory/index.html







Ejemplo Online Marketplace B2C

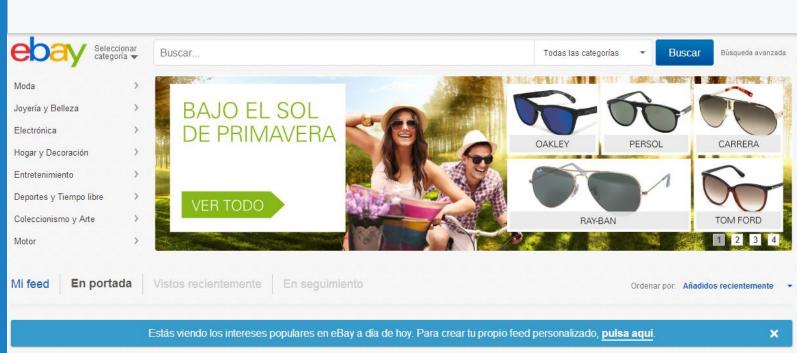


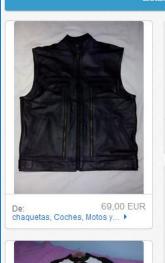


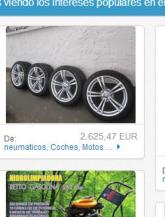




Ejemplo Online Marketplace C2C















De: 72,61 EUR arranque, Repuestos 4x4, B... ▶



De: 399,00 EUR arranque, Repuestos 4x4, B... b

De: 600,00 EUF chaquetas, Coches, Motos y... ▶



Ejemplo Online Marketplace B2B

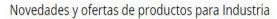






Suscríbete y recibe todas nuestras novedades de productos para **INDUSTRIA**

SUSCRÍBETE















Papelería y material de oficina
Plástico y caucho
Productos químicos
Regalos
Relojería, joyería y óptica
Ropa
Seguridad y protección
Telecomunicaciones
Textil y productos del cuero





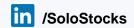


leman





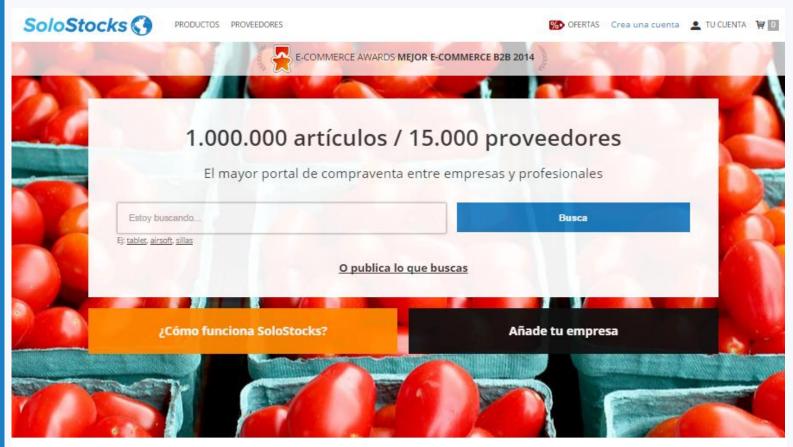








Desde el **año 2000** ayudando a **PYMES y autónomos** a vender y exportar en internet



Más de 6.000 categorías. Desde alpargatas hasta grúas.





¿Quién nos utiliza?

Más de 92.000 empresas en España confían en nosotros.
 Principalmente PYMES y autónomos.

oContamos con fabricantes, **distribuidores**, **mayoristas**, importadores y exportadores...

oEn SoloStocks se buscan proveedores, se negocian acuerdos, se hacen nuevos clientes, se cierran compras...









SoloStocks 😯

¿Pero es solo para stocks y liquidaciones?

SoloStocks
se publican
productos de
todos los
sectores
profesionales















¡Sí, todos! SoloStocks es multisectorial













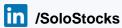
Contamos con la mayor selección de productos para empresas y profesionales

El comprador sabe que tenemos lo que busca...
....casi seguro!











Ayudamos a PYMES a promocionarse y a vender online

Cada empresa dispone de su propia web incluyendo toda su información de manera sencilla y rápida. Adaptada a todos los formatos digitales











Ayudamos a PYMES a promocionarse y a vender online





Garantía de éxito

Nos avala la experiencia de



Especialista en negocios en Internet





















Portal líder en marketplace B2B

... Y no solo en España. SoloStocks está presente en 11 países más

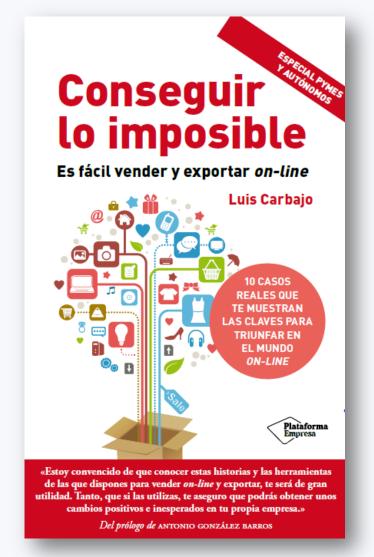






Nos consideramos evangelizadores de la exportación online

...Hasta el punto que nos han pedido escribir un libro para contar casos de nuestros clientes... ©







SoloStocks 🔇



Beneficios de los Online Marketplaces

- 1. Mucho tráfico de compradores cualificados
- 2. Páginas de Venta Online optimizadas: Conversión
- 3. Muy económico y sencillo comparado con "Offline"





Casos de éxito







4 años en SoloStocks



SoloStocks 🔇

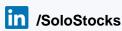




"La audiencia de SoloStocks es un público profesional. Por eso, los clientes potenciales que vienen del portal son muy cualificados, mucho más que de otros portales."

Javier Muñoz, gerente de Inhospan









Inhospan es una empresa de Lucena (Córdoba) que equipa negocios de alimentación y hostelería en España



- Equipamiento para panadería
- Máquinas para cafeterías, churrerías o sitios de comida para llevar
- Mobiliario para el sector hostelero









Tienen solo 30 productos en venta, todos de equipamiento hostelero



Lo más vendido:

Máquinas de churros

Asadores de pollo

Amasadoras en caliente

Campanas de extracción de humos





Inhospan ha consolidado la venta en Alemania,
 con un socio estratégico

En otros países europeos como Francia o Bélgica



pero también en sitios inesperados como Republica Dominicana, Guinea Ecuatorial yMalasia!

La exportación es ya el 20% de ventas!





"Lanzarse al exterior desde el mundo online

Porque es el canal más importante desde el que llegan ventas

Y es el que da mejor resultado en relación calidad-precio"

"Sin coste adicional, y sin viajes al extranjero ni contactos en el exterior, es posible exportar"



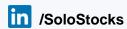






Puertas de Segura

4 años en SoloStocks







De Molina de Segura, Murcia, desde 1977



Especializados en la fabricación de puertas



SoloStocks 🔇



- Un catálogo de 80 referencias dirigidas a profesionales. También sirven a particulares
- Puertas de seguridad, de exterior, de interior, plegables...







¿El secreto para vender con éxito también en internet? Imágenes muy atractivas



Con buenas fotos, productos nuevos y precios atractivos se gana al comprador

"Cuando hay una nueva familia de productos, hacemos fotos desde todos los ángulos"

"Si es necesario, se recurre a un fotógrafo profesional. Lo que importa es que queden perfectas"









"Las primeras exportaciones nos llegaron a través del portal español. Es increíble, pero hemos vendido a países como Irak, de donde nos contactaron en España"

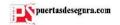
"Ahora en SoloStocks **Francia** vendemos como "Puertas Fernandez Ros" y también en Marruecos"

SoloStocks ()

Produits

Q Je recherche.

Ou bien Insérez votre appel d'offres



Catalogue SoloStocks

Oui sommes-nous?

Contactez-nous

Rechercher

Q

Puertas Fernández Ros

Portes de Segura est un fabricant de portes en bois de toutes sortes, portes de sécurité, portes blindées, portes pliantes, portes pliantes, portes coulissantes, fabriquons et distribuons nos produits partout dans le monde.

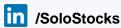




¿En qué hay que adaptarse?

 El idioma es muy importante y no estábamos preparados. Contestábamos con "Google Translate". Ahora mismo, hasta nuestra web está también en francés.

El siguiente paso es adaptar el personal,
 estamos en proceso de incorporar un comercial o formar a alguien del equipo para que pueda cerrar tratos más fácilmente en francés





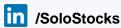


La experiencia de la empresa con SoloStocks

"Ha cambiado el modo en el que nos planteamos el comercio electrónico"

"Nos encontramos con una web ya consolidada que trabaja constantemente por posicionar tus productos"

"Es como una maquinaria ya engranada: si tienes un producto que interesa, la gente te ve, y tarde o temprano te contactan"





¿Cómo nos puede ayudar la tecnología para vender en el exterior?

- Conseguir información sobre mercados objetivos
- Dar visibilidad a nuestros productos y venderlos internacionalmente
- Testear precios y estrategias de "Go To Market"
- Reducir las barreras del idioma
- Reduciendo riesgos inherentes a la exportación







Y el caso que NO tuvo éxito: Consulting Comercial S.C

- •Distribuidores de alarmas para piscinas
- •En SoloStocks desde hace 1 año
- •3 contactos
- •1 producto publicado



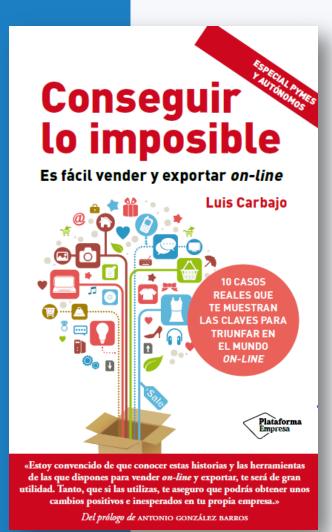
SOMOS BUENOS PERO NO HACEMOS MILAGROS...

.... PUR AHURA :-)









Muchas Gracias!



Icarbajo@solosotcks.com



@twitlcar





www.SoloStocks.com

- f /SoloStocks
- **Y**@SoloStocks
- in /SoloStocks

info@solostocks.com

93 504 56 39 / 91 790 79 36