

SoloStocks



Todos los productos para **empresas y profesionales**





Marketing digital para pymes

Cómo usar internet para crecer, fortalecerse y exportar

VALENCIA, 7 Marzo 2017

@twitlcar

Luis Carbajo

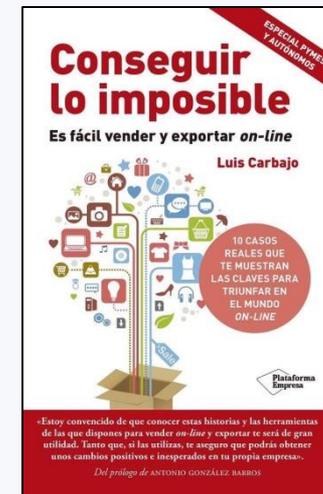
CEO de SoloStocks.com



Mi trayectoria



Todos los productos para **empresas y profesionales**



¿Cómo internacionalizo mi empresa?



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, ...





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

**“Ve a la feria de tu sector
¡¡e intenta vender!!”**



A man with dark hair, wearing a light blue and white striped button-down shirt, is shown in a close-up, looking down and to the left with a thoughtful expression. His right hand is raised to his chin, with his index finger resting against it. The background is a blurred crowd of people, suggesting a public or professional setting.

¿Existe alguna otra
manera de poder
vender
en el exterior?





¿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

La fórmula del éxito ecommerce



¿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.



Buena fuente de información:

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

Ejemplo Online Marketplace B2C



The screenshot shows the Amazon.es website interface. At the top, there's the Amazon.es Premium logo, navigation links like 'Amazon.es de Crystelle', 'Nuestras ofertas', 'Cheques regalo', 'Vender en Amazon', and 'Ayuda'. A search bar is present with 'Películas y TV' selected. On the right, there's a 'kindle' promotion for 79€ and a shopping cart icon.

The main content area features a 'Cine y Series TV' section with a 'Destacado en Cine y TV' sidebar. The sidebar lists various categories like 'Destacado', 'Formatos', 'Novedades', and 'Nuestras tiendas temáticas'. The main content includes several promotional banners:

- A large banner for '3x30€ en Blu-ray' featuring movie covers like 'Juegos del hambre' and 'Invictus'.
- A banner for '6x30€ en DVD'.
- A banner for 'Hasta -20% en packs y Series TV'.
- A banner for '2x1 en una selección de títulos 3D'.
- A banner for '2x1 en una selección de títulos DVD'.

At the bottom, there's a 'Destacado en Cine y TV' section with more movie covers.

No todo lo que vende Amazon lo venden ellos.
Son un marketplace de consumidor final
(B2C)

Ejemplo Online Marketplace C2C



The screenshot displays the eBay homepage with the following elements:

- Search Bar:** "Buscar..." with a "Buscar" button and "Búsqueda avanzada" link.
- Navigation Menu:** "Seleccionar categoría" dropdown and a list of categories: Moda, Joyería y Belleza, Electrónica, Hogar y Decoración, Entretenimiento, Deportes y Tiempo libre, Coleccionismo y Arte, Motor.
- Promotional Banner:** "BAJO EL SOL DE PRIMAVERA" with a "VER TODO" button and images of sunglasses from brands OAKLEY, PERSOL, CARRERA, RAY-BAN, and TOM FORD.
- Feed Navigation:** "Mi feed", "En portada", "Vistos recientemente", "En seguimiento", and "Ordenar por: Añadidos recientemente".
- Product Listings:** A grid of items including a black leather vest (2,625,47 EUR), car tires (2,625,47 EUR), a tire with "auf Rechnung" text, motorcycle parts (199,00 EUR), and a Powerspark 4-cylinder kit (2,61 EUR).

En eBay hay vendedores que son consumidores y también empresas que venden (C2C y B2C)



Todo lo que necesitas para la **INDUSTRIA**

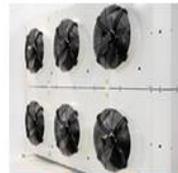
Suscríbete y recibe todas nuestras novedades de productos para **INDUSTRIA**

SUSCRÍBETE

Novedades y ofertas de productos para Industria



EQUIPAMIENTO LOGÍSTICO



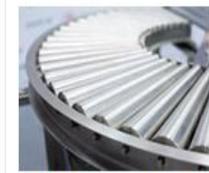
AIRE ACONDICIONADO INDUSTRIAL



EQUIPOS DE LIMPIEZA INDUSTRIAL



MOTORES DE COMBUSTIÓN



MAQUINARIA PARA PROCESAR ALIMENTOS Y BEBIDAS



SUMINISTROS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO

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

Productos más vendidos

Finaliza en 5 días

COMPRAR

**Marketplace B2B Generalista
Líder en España**

100% seguro
100% satisfacción



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



SoloStocks  PRODUCTOS PROVEEDORES OFERTAS [Crea una cuenta](#) [TU CUENTA](#) 

 E-COMMERCE AWARDS MEJOR E-COMMERCE B2B 2014

1.000.000 artículos / 15.000 proveedores

El mayor portal de compraventa entre empresas y profesionales

Estoy buscando... [Busca](#)

Ej: [tablet](#), [airsoft](#), [sillas](#)

[O publica lo que buscas](#)

[¿Cómo funciona SoloStocks?](#) [Añade tu empresa](#)

Más de 6.000 categorías.
Desde alpargatas hasta grúas.

 [Construcción](#)

Suelos v revestimiento. Grifería.

 [Distribución y Comercio](#)

Vitrinas. Rótulos LED. Maniqués.

 [HORECA](#)

Equipamientos para hoteles v

 [Industria](#)

Equipamiento loeístico. Aire

¿Quién nos utiliza?

- Más de **92.000 empresas** en España confían en nosotros. Principalmente **PYMES** y autónomos .
- Contamos con fabricantes, **distribuidores**, **mayoristas**, **importadores** y **exportadores**...
- En SoloStocks se buscan proveedores, se **negocian acuerdos**, se hacen nuevos clientes, **se cierran compras**...



600 €/unidad
570 € /unidad

IVA no incluido

PIDE INFORMACIÓN GRATIS

♥ [Añadir a favoritos](#)



| | |
|--------------------------|------------------|
| A partir de 120 unidades | 2,20 €/ud |
| De 48 a 119 unidades | 2,50 €/ud |
| De 24 a 47 unidades | 2,80 €/ud |

IVA no incluido

COMPRAR

🔒 Pago 100% seguro [Garantía de satisfacción](#)

♥ [Agregar a favoritos](#)

¿Pero es solo para stocks y liquidaciones?

En SoloStocks se publican productos de todos los sectores profesionales



¡Sí, todos! SoloStocks es multisectorial



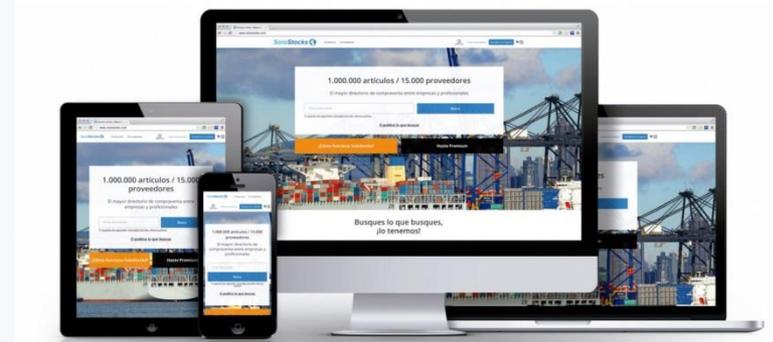
Contamos con la mayor selección de productos para empresas y profesionales

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



LATERRONA
bodegas y viñedos

[Inicio](#) [Catálogo](#) [Sobre nosotros](#) [Contacta](#)

Buscar



La Terrona

Calle Cárcava, 4
26315 - Alesón
La Rioja - España

 Llámanos

 Contacta

La Terrona: bodega familiar que comercializa vinos a granel y embotellados

Ayudamos a PYMES a promocionarse y a vender online



The screenshot displays a product listing for 'Tinas o cubas troncoconicas madera 10.000 l'. The product image shows several wooden barrels in a warehouse. A red banner indicates a 5% discount. The price is listed as 570 € per unit, with a previous price of 600 € per unit. The listing includes a minimum order of 1 unit and a 2-hour delivery time. A 'PIDE INFORMACIÓN GRATIS' button is prominent. The seller, 'Todobodega', is located in Córdoba, Spain, and has 193 products listed. A 'Llama al Distribuidor Mayorista' button is also visible.

5% Dto

Tinas o cubas troncoconicas madera 10.000 l

Pedido mínimo: **1 unidad**

Tiempo de entrega: **2 horas**

600 €/unidad
570 € /unidad

IVA no incluido

PIDE INFORMACIÓN GRATIS

[♥ Añadir a favoritos](#)

Información detallada de Tinas o cubas troncoconicas madera 10.000 l:
Tinas, conos o cubas troncoconicas madera 10.000 l, ideales para decoración o crianza de vinos.

Palabras clave: barricas , cubas , tinas , toneles , vino

ID producto: 10529363 | Vendido por [Todobodega](#)

Fecha de alta del producto **31/01/2015**

Contacta con el dis

Información sobre el vendedor

Todobodega
España | Córdoba
193 productos publicados

[Llama al Distribuidor Mayorista](#)

mpresa
erificada

Cada producto dispone de su ficha propia con todo detalle para vender

Garantía de éxito

Nos avala la experiencia de



Especialista en negocios en Internet

InfoJobs.net

 **bodas.net**

 **softonic**
Let's download!

ivoox
audioKiosco

 **MotoFan**

emagister.com

enElquiler®

Portal líder en marketplace B2B

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

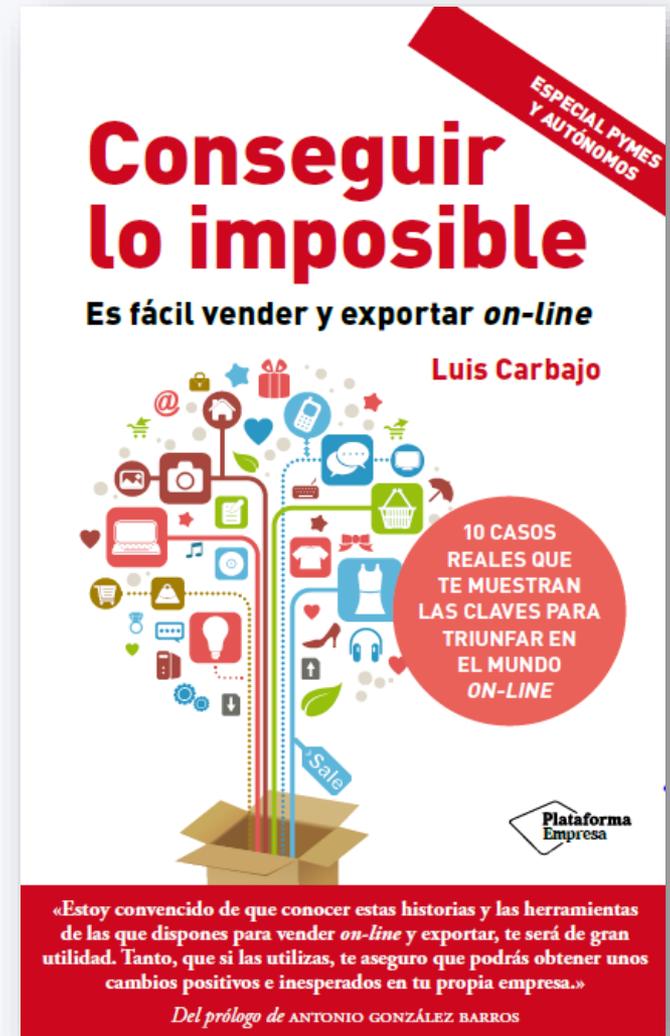


SoloStocks.com está presente en:



Nos consideramos evangelizadores de la exportación online

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





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



INHOSPAN



“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

Inhospa 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



INHOSPAN

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

- Inhospa 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** y**Malasia!**

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



○ 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”



Puertas Fernández Ros

Portes de Segura est un fabricant de portes en bois de toutes sortes, portes de sécurité, portes blindées, 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



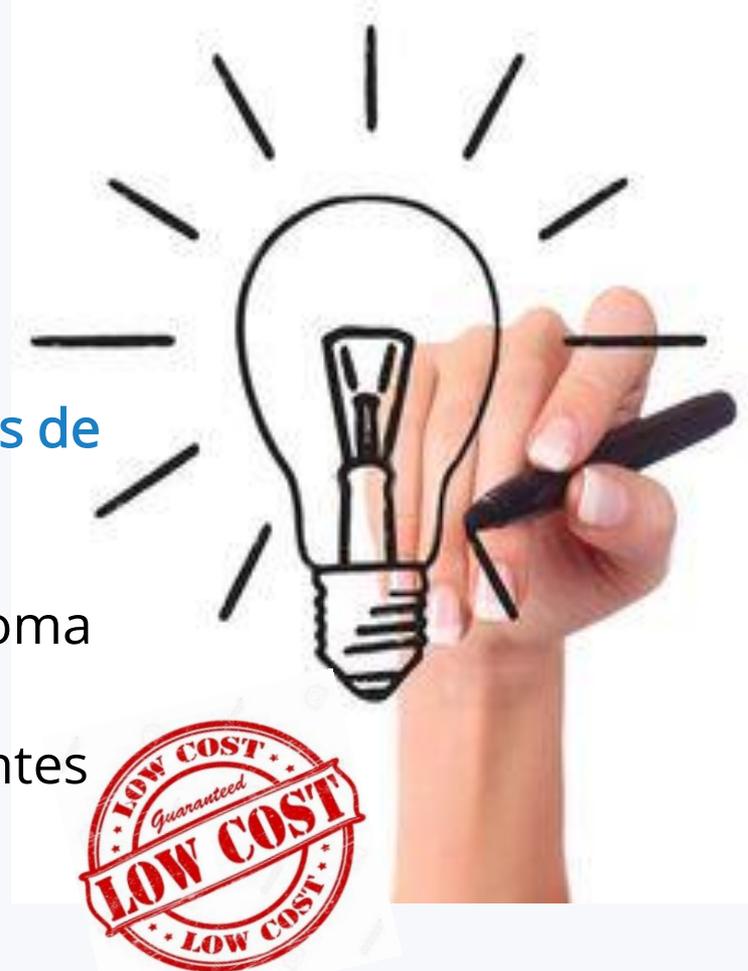
“Ha cambiado el modo en el que nos planteamos el comercio electrónico”

“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...
... POR AHORA :-)

Conseguir lo imposible

Es fácil vender y exportar *on-line*

Luis Carbajo



«Estoy convencido de que conocer estas historias y las herramientas de las que dispones para vender *on-line* y exportar, te será de gran utilidad. Tanto, que si las utilizas, te aseguro que podrás obtener unos cambios positivos e inesperados en tu propia empresa.»

Del prólogo de ANTONIO GONZÁLEZ BARROS

Muchas Gracias!



icarbajo@solosotcks.com



[@twitlcar](https://twitter.com/twitlcar)

[@twitlcar](https://twitter.com/twitlcar)



Luis Carbajo

CEO de SoloStocks.com



[@SoloStocks](https://twitter.com/SoloStocks)

www.SoloStocks.com

 /SoloStocks

 @SoloStocks

 /SoloStocks

info@solostocks.com

93 504 56 39 / 91 790 79 36