

PROYECTO ALIBABA.COM

FIAB, con el apoyo del Ministerio de Agricultura, Pesca Alimentación (MAPA), está gestionando un portal común integrado en Alibaba.com para la promoción de productos de empresas españolas de alimentación y bebidas y para la capacitación de las empresas en herramientas digitales, cada vez más importante en el contexto del COVID-19.

De esta forma, se da seguimiento al proyecto iniciado en 2019 para las empresas españolas y que está abierto a la participación para un total de 34 empresas.



<https://fooddrinkfromspain.trustpass.alibaba.com/>

1. OBJETIVO

El objetivo de esta iniciativa es presentar un catálogo conjunto de productos en el portal Alibaba.com, como forma eficiente para la internacionalización digital de las empresas y como complemento o alternativa a la estrategia digital individual de cada una de las mismas, además de ofrecerles formación para apoyar la digitalización en su actividad exportadora.

2. ALIBABA

[ALIBABA.COM](https://www.alibaba.com/) es una plataforma internacional a través de la que las empresas pueden exportar sus productos encontrando empresas importadoras de más de 190 países.

Se trata de la plataforma B2B más grande del mundo con más de 96 millones de empresas importadoras (compradores) registrados y más de 4 millones de empresas exportadoras (vendedores) registradas para ofrecer sus productos.

3. DESARROLLO DEL PROYECTO

El minisite contiene los productos de las empresas participantes, agrupados por categorías e incluye:

- Hasta 15 productos de cada una de las empresas participantes.
- El equipo especialista dedicado al proyecto irá derivando a cada empresa participante las oportunidades de negocio que se generen en el portal.
- Las empresas participantes dispondrán de los datos de contacto del comprador interesado en su producto y podrá negociar y cerrar por su cuenta la operación.

FASES DEL PROYECTO

3.1. Selección de las empresas que integrarán el proyecto en atención a los siguientes criterios:

- Empresas cuyos productos estén dirigidos principalmente a la gran distribución.
- Capacidad de exportación: empresas con un porcentaje elevado de volumen de exportación sobre el total de ventas de la empresa.
- Experiencia en exportación: manejo de aspectos clave del comercio internacional como negociación, contratación internacional, medios de pago, logística, normativa aduanera, etc.
- Disponibilidad de Recursos Humanos especializados: existencia de personal, interno o externo, con capacidad para atender las consultas recibidas a través de la plataforma.
- Tendrán preferencia las empresas con productos que han suscitado un mayor interés en la plataforma Alibaba durante este tiempo, en concreto de los **siguientes sectores**:
 - Aceite de oliva.
 - Productos lácteos.
 - Conservas de pescado.
 - Productos cárnicos (jamones)
 - Vinos.

3.2. alización de una sesión de formación sobre las particularidades de la plataforma y sobre el enfoque global y tareas concretas del proyecto.

3.3. Recopilación de información específica de los productos de cada empresa que formarán parte del catálogo global del proyecto (descripciones, imágenes, videos, historia de las empresas, propuesta de valor diferencial, etc).

3.4. Análisis de la posición competitiva de las empresas participantes:

- Número de competidores.
- Principales datos de los competidores (cuántos de ellos son de pago, tiempo de permanencia en Alibaba.com, rating en la plataforma, procedencia, incluso en el caso de competidores chinos número de transacciones realizadas a través de la plataforma, etc).
- Número de búsquedas mensuales asociadas a las palabras clave que mejor describen los productos de cada empresa, número de RFQs (solicitudes de presupuesto que envían los compradores registrados) en los últimos 7 días, lo que nos ofrece, junto con la estimación de número de búsquedas, la potencial demanda para ese producto determinado

3.5. Subida y optimización de los productos dentro de la plataforma, conforme a las reglas de posicionamiento interno de Alibaba.com, para lo cual se irá añadiendo progresivamente *Smart Content* para a mejorar la generación de leads.

4. QUE INCLUYE SU PARTICIPACIÓN

Esta son las tareas que llevará a cabo el equipo de gestión del proyecto:

- Proceso de registro, verificación y perfil de configuración.
- Carga y optimización del catálogo de productos: optimización SEO mensual.
- Análisis de palabras clave y optimización.
- Monitoreo y análisis analítico (Ali Data y Biz Trends) mensualmente.
- Filtro de respuesta a consultas (consultas directas)
- Filtrado y selección de órdenes de compra (RFQ)
- Gestión de campañas de marketing de PPC en Alibaba.com.

5. COSTE DE PARTICIPACIÓN

El coste neto de participación para las **nuevas empresas**:

COSTE NETO DE PARTICIPACIÓN Gestión de la cuenta durante 6 meses	
Empresa FIAB*	650 € + 21 % IVA
Empresa no FIAB	950 € + 21 % IVA

*En el siguiente enlace encontrarán el listado de Asociaciones Miembro de FIAB: [Pulse aquí](#)

- Estos precios están calculados teniendo en cuenta la participación de 15 empresas. El coste final dependerá del número de participantes que deseen continuar con el proyecto después del mes de septiembre de 2021.
- En caso de anulación de la participación, tan sólo se devolverá la cantidad que pueda ser recuperada hasta la fecha restando los gastos de gestión.

IMPORTANTE: Esta cuota cubre la participación en el proyecto hasta el 15 de enero de 2022. A partir de esta fecha FIAB tratará de seguir impulsando el proyecto mediante fondos públicos como en los últimos dos años. En caso de que finalmente no se pudiera contar con dichos fondos, FIAB, informará con anterioridad a las empresas participantes de los costes de la renovación del proyecto, en caso de que las empresas deseen seguir participando en el portal.

Dado que, la cuota del proyecto cubre hasta el hasta el 15 de enero de 2022, animamos a las empresas interesadas a que se inscriban lo antes posible, para así poder dar de alta su perfil en la plataforma.

Las empresas deberán enviar la siguiente documentación para que puedan estar operativas en el *minisite* a lo largo del mes de septiembre. Una vez hayan formalizado su inscripción en el proyecto, se les enviarán las plantillas e instrucciones correspondientes para que puedan proporcionar esta información:

- Excel con listado general de productos indicando características, precio y pedido mínimo, métodos de pago, tiempo de ejecución, etc.
- Excel con características detalladas de producto.
- Logo de la empresa y fotos de productos.
- Catálogo de productos en formato PDF.

6. INSCRIPCIÓN Y PAGO

1. Cumplimentar la ficha de inscripción en nuestra plataforma: [FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)
2. Realizar el pago y enviar el justificante de pago a j.vallado@fiab.es.

El pago se realizará mediante transferencia bancaria a nombre de [FIAB Exterior S.L.](#) al nº de cuenta:

BANCO SABADELL ES40 0081 0108 5800 0121 8325,

indicando el siguiente concepto: **“NOMBRE COMERCIAL DE LA EMPRESA + ALIBABA”**

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN Y PAGO: 1 de Octubre de 2021

Recordamos a las empresas interesadas, que se inscriban lo antes posible para poder dar de alta su perfil y sus productos en la plataforma y beneficiarse de la visibilidad el máximo tiempo posible.

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con **Jaime Fernández Del Vallado** j.vallado@fiab.es Departamento de Internacionalización, Tel: 91 411 72 11 – Ext. 29 con copia a **Fernando Aparicio** fernando.aparicio@amvos-digital.com y **Diego Santos** diego.santos@amvos-digital.com del equipo de Amvos Digital.

Sin otro particular y a la espera de sus noticias reciban un cordial saludo,

Jaime Fernández Del Vallado
Departamento de Internacionalización de FIAB