

PLATAFORMA MARKETPLACE INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

FIAB, en colaboración con [VDSHOP](#) está gestionando un Marketplace para la promoción de productos de empresas españolas de alimentación y bebidas y para la capacitación de las empresas en herramientas digitales.

Logo TIENDA

¿Qué estás buscando?

Ofertas de verano disponibles hasta el 31 de julio

Productos made in Spain de primera calidad, descubre nuestra selección.

Descubrir

Telefóno call center (+91) 234 56 78

Iniciar sesión

Categorías destacadas

- Panadería
- Aceites
- Carnes y embutidos
- Conservas
- Charcutería y quesos

Productos recomendados

- Habitas Baby Extra Finas Cons. Vegetales: -25% dto. 10,90€
- Aceite de Oliva Virgen Extra: -XX% dto. 10,90€
- Pack Cervezas Artesanas: rubia, tostada, IPA: -30% dto. 10,90€
- Vino Syrah Denominación de Origen: 10,90€

Sólo hasta el 8 de junio, -25% de descuento en todas las especias

Descubre nuestra selección de aceite de oliva

Nos la habiais pedido... ¡por fin tenemos sat del Himalaya!

*Prototipo Home Marketplace.

1. OBJETIVO

En el contexto actual de transformación en el mercado tanto en el lado del consumidor como de la distribución y la fabricación. Desde FIAB en colaboración con VDSHOP se ha identificado la oportunidad de realizar una plataforma directa que permita 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.

- Tener relación directa con el consumidor final.
- Creación del primer Marketplace, exclusivo para el sector de la IAB.
- Agrupar la oferta de los productos de las empresas españolas de la industria de la Alimentos y Bebidas en un Marketplace. Con la iniciativa de potenciar a las marcas sus ventas nacionales, pero con una proyección internacional, abordando en primer lugar el territorio nacional y a continuación los países europeos. (Portugal, Francia, Italia, etc).
- Contar con un apoyo de expertos que permitirá cubrir las necesidades donde cada empresa requiera soporte.

2. FASES Y DESARROLLO DEL PROYECTO

La plataforma contendrá los productos de las empresas participantes, agrupados por categorías e incluye:

1. **Selección de las empresas** que integrarán el proyecto en atención a los siguientes criterios:
 - Capacidad de venta a nivel nacional e internacional: empresas con un porcentaje elevado de volumen de ventas a nivel nacional e internacional 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 y filtrar las consultas recibidas a través de la plataforma, así como la autogestión de esta, para la subida y optimización de SEO de los productos. En caso de que la empresa no pueda contar con este personal, VDSHOP podrá ofrecer soporte, ajustándose a las necesidades de las mismas.
 - Inicialmente se tendrá en cuenta la representatividad de todos los productos de tal manera que sean complementarios y puedan ofrecer un valor agregado mayor al catálogo conjunto.
2. Realización de una **sesión de formación sobre las particularidades de la plataforma y sobre el enfoque global y tareas concretas del proyecto**. Una vez lanzada la plataforma se contemplará mantener reuniones de ventas y atención al cliente mensuales y estratégicas trimestrales para el seguimiento del proyecto, además de un *reporting* semanal de ventas y tráfico.

3. DESARROLLO DEL MARKETPLACE

- Levantamiento de la plataforma.
- Diseño y maquetación *responsive*, de cara a facilitar la lectura y el acceso a los contenidos del portal o web y adaptándose a otros dispositivos como móviles y *tablets*.
- Integración pago con tarjeta.
- Importación y subida de los productos de las empresas.
- Configuración de la plataforma.
- Operaciones (seguimiento de pedidos, gestión incidencias, etc.).
- *Marketing* digital y CRO (captación de tráfico, conversión, comunicaciones, captación de *leads*, creatividades, promociones, campañas, analítica). A continuación, indicamos el listado de posibles acciones que se llevará a cabo para fomentar las ventas, invirtiendo un % de las ventas. Se irán realizando en diferentes fases del proyecto dependiendo del ingreso por ventas:
 - Captación de tráfico:
 - *Google ads* (*search, display, shopping* inteligente)
 - Afiliación.
 - *Linkbuilding*. (Para la obtención de enlace de webs de terceros hacia nuestra plataforma)
 - Personalización del *site* (herramienta que muestra el producto que le interesa al cliente según sus gustos, visitas o compras).
 - Optimización *SEO* (*Search Engine Optimization*) motores de búsqueda para posicionamiento orgánico (no requiere inversión adicional, se irá optimizando la plataforma).
 - Fidelización:
 - Campañas con descuentos (rebajas o cupones descuento, se invertirá un % de las ventas o campañas puntuales por parte de la marca).
 - Incentivo por suscripción a *newsletter*.
 - Visibilidad de productos y *banners* de la marca en *home*** . De esta manera habrá una rotación de los productos que permitirá una igualdad de oportunidades para todas las empresas participantes. A continuación, indicamos las siguientes secciones en las que se potenciará la visibilidad de las empresas.
 - *Banner slider home*.
 - *Banner categoría*.
 - *Mini banners home*.
 - Productos destacados.
 - Ofertas destacadas.
 - Productos relacionados en ficha de producto.

**A futuro se podrá plantear planes de visibilidad para promocionar individualmente a las empresas.

SPAIN TRIP ^{to} FLAVOURS

4. PLAN DE CAPTACIÓN INICIAL

- Creación de propuesta de valor que va a tener la tienda para el usuario final.
- Se establecerá una promoción de bienvenida para incentivar la captación de potenciales clientes: Ejemplo: 10€ de descuento para cestas de 60 €, o 5€ para 30 €.
- Se realizarán promociones con una duración de un mes, generándose para cada una de ellas *landing page*, *newsletter* y *banners*.
- El objetivo de la aportación de marketing será la generación de una primera base de datos de potenciales clientes.
- El *target* de cliente objetivo en captación serán mujeres de 35 a 50 años de ciudades grandes. Este *target* se irá perfilando según se vayan analizando los usuarios.
- Para la captación utilizarán los canales con CPL (coste por *lead*) más competitivo: email marketing, corregistro y *native ads*, en modelos de *performance*.
- Se obtendrá una base de datos inicial de 15.000 a 20.000 usuarios.
- Se remitirá una *newsletter* 4 veces al mes con cestas recomendadas, que incluirá la comunicación de nuevas marcas y nuevos productos.
 - Con los ingresos obtenidos de la plataforma se continuará retroalimentando la captación reinvertiendo parte del ingreso generado.

5. ALCANCE DEL PROYECTO

- FASE INICIAL:
 1. Desarrollo Plataforma *e-commerce*.
 - Levantamiento de la plataforma.
 - Diseño de la plataforma.
 - Maquetación Responsive.
 - Integración Pago Tarjeta.
 - Extensión Marketplace.
 - Maquetación textos genéricos.
 - Importación de productos de las empresas.
 - Configuración.
 - Pruebas *Quality Assurance (QA)*.
 - Puesta en marcha. *Go-live pre-pro*.
 2. *Set up Call Center*.
 3. *Branding*.
 4. Registro marca Europa.
- SERVICIOS RECURRENTE:
 1. Adquisición.
 2. Fidelización.
 3. *Hosting*.
 4. Mantenimiento Desarrollo.
 5. Gestion Plataforma:

Key Account Manager	Operaciones logísticas	Digital Marketing Manager	Design Manager	Backend Manager
---------------------	------------------------	---------------------------	----------------	-----------------

6. *Call Center*.

- SEGÚN MODELO
 1. Logística (*dropshipping* o depósito)
 2. Servicio de atención al cliente (SAC) por interacción.
 3. Subida de catálogo y optimización SEO.
 4. Comisión por ventas.

6. COSTE DE INSCRIPCIÓN

COSTE DE INSCRIPCIÓN	
Empresa FIAB***	2.450 € + 21 % IVA
Empresa no FIAB	2.700 € + 21 % IVA

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

A este coste habrá que añadirle un coste mensual como sellers del Marketplace. Dicho coste se encargará de facturarla la empresa VDSHOP y no FIAB.

Existen dos modalidades de colaboración dentro de la plataforma:

- **Modelo *Dropshipping*:** la marca participante recibe el pedido y envía directamente al consumidor final.
- **Modelo mercancía en depósito:** el proveedor envía en depósito la mercancía y VDSHOP almacena y envía al cliente final.

Servicios	Modelo colaboración	
	<i>Dropshipping</i>	Depósito
Gestion plataforma		
Hosting		
Mantenimiento tecnológico plataforma		
Servicio Atención al Cliente (SAC)		
Coste fijo mes por participante	350 € + 21 % IVA	350 € + 21 % IVA
<u>Coste variable mensual por participante</u>		
Coste almacenaje por refrigerado/congelado		Por concretar
Costes recepción por unidad		0,20 €
Picking por pedido		0,90 €
Almacenamiento por unidad		0,30 €
Envío por pedido 10-15kg península		8,56 €
Envío refrigerado/congelado por pedido 10-15kg península		Por concretar
SAC con IVR por interacción	0,08 €	0,08 €
SAC con agente por interacción	0,16 €	0,16 €
Comisión ventas netas 15%	15%/ventas	15%/ventas
*Subida de catálogo y optimización SEO unidad	6 €	

- En caso de que la empresa solicite el servicio de la subida al catálogo y optimización de SEO de sus productos, el coste será de 6 euros la unidad/producto.

SPAIN TRIP ^{to} FLAVOURS

- Los costes variables del Servicio de Atención al Cliente podrán variar en función del número de participantes del Marketplace.
- La comisión del 15% sobre ventas mensual irá destinada en parte a costes de captación y fidelización.
- El coste del presupuesto está estimado en base a 32 empresas por lo que en caso de que la participación sea mayor o más reducida, podrán variar los costes. Una vez finalizada la convocatoria, se llevará a cabo una liquidación de los costes reales y los presupuestados, devolviendo o solicitando si este fuera el caso, los costes adicionales.
- 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.

7. INSCRIPCIÓN Y PAGO

1. Cumplimentar la ficha de inscripción en nuestra plataforma: [Pulse aquí](#)
2. Realizar el pago y enviar el justificante de pago a internacionalizacion@fiab.es.

Los pagos deberán efectuarse mediante transferencia a FIAB EXTERIOR S.L. al nº de cuenta:

BANCO SABADELL ES40 0081 0108 5800 0121 8325,

(Titular: **FIAB EXTERIOR**), con la referencia **“Nombre de empresa + MARKETPLACE FIAB 2021”**

FECHA LÍMITE para la correcta inscripción 15 de octubre de 2021

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con: **Miriam Gutierrez** internacionalizacion@fiab.es Tel: 91 411 72 11; Ext. 47 Dep. de Internacionalización FIAB y **María Roca** maria.roca@vdshop.es *Key Account Manager* VDSHOP.

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

Miriam Gutiérrez Martín
Departamento de Internacionalización de FIAB