

## 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.

The screenshot displays the homepage of the VDSHOP marketplace. At the top, there is a navigation bar with the 'LOGO TIENDA' logo, a search bar containing '¿Qué estás buscando?', and icons for 'Iniciar sesión' and a shopping cart. A red banner at the top right indicates 'Teléfono call center (+91) 234 56 78'. Below the navigation bar, a large hero image shows a variety of Spanish food products like cheese, salami, and grapes, with the text 'Productos made in Spain de primera calidad, descubre nuestra selección' and a 'Descubrir' button. The 'Categorías destacadas' section features five product categories: Panadería, Aceites, Carnes y embutidos, Conservas, and Charcutería y quesos. The 'Productos recomendados' section lists four items with discounts: 'Habitas Baby Extra Finas Cons. Vegetales' (-25% dto.), 'Aceite de Oliva Virgen Extra' (-XX% dto.), 'Pack Cervezas Artesanas: rubia, tostada, IPA' (-30% dto.), and 'Vino Syrah Denominación de Origen'. At the bottom, three promotional banners are visible: one for spices with a -25% discount until June 8th, one for olive oil, and one for Himalayan salt.

\*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 <sup>to</sup> 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 facturarle 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)		
<b>Coste fijo mes por participante</b>	<b>350 € + 21 % IVA</b>	<b>350 € + 21 % IVA</b>
<b><u>Coste variable mensual por participante</u></b>		
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 <sup>to</sup> 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](mailto: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](mailto:internacionalizacion@fiab.es) Tel: 91 411 72 11; Ext. 47 Dep. de Internacionalización FIAB y **María Roca** [maria.roca@vdshop.es](mailto: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**