

# 10

## QUELQUES EXEMPLES RÉELS D'ACTIVITÉS NUMÉRIQUES DANS LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

“THE VALLEY EST LE CENTRE OÙ LA CONNAISSANCE DEVIENT LE MOTEUR QUI TRANSFORME LA SOCIÉTÉ”

### 10. QUELQUES EXEMPLES RÉELS D'ENTREPRISES NUMÉRIQUES DANS LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

- Exemples de commerce électronique transfrontalier via le site web : vente directe
- Exemples de ventes via des plateformes B2B.
- Exemples de vente par le biais de plateformes B2C.
- Exemples de projets de regroupement
- ✓ Exemples sur le marché mondial
- ✓ Exemples sur les marchés régionaux



## LES QUESTIONS CLÉS DE LA STRATÉGIE NUMÉRIQUE :

- Avantage concurrentiel du produit ou service (prix, qualité, design, produit/service unique, service après-vente, expérience de l'utilisateur, etc....
- Les grands de l'Internet... sont-ils amis ou ennemis ?
- Situation de l'entreprise dans la chaîne de valeur (fabricant, grossiste/distributeur, détaillant).
- Quel est votre modèle de vente hors ligne, national et international ? Magasins en propre, agents, distributeurs, franchises, etc... Il est très important de connaître vos processus hors ligne pour y intégrer la stratégie numérique.
- Les places de marché s'intègrent-elles dans ma stratégie numérique ?



## LES QUESTIONS CLÉS DE LA STRATÉGIE NUMÉRIQUE :

- Expérience de l'entreprise en matière de canaux numériques : existe-t-il des RH spécialisées dans ce domaine ? Si oui, statut dans l'organigramme de l'entreprise.
- Qui est le client de l'entreprise ? Client B2B / B2C / les deux ?
- Quel est le niveau d'investissement qu'ils veulent/peuvent entreprendre dans leur processus de numérisation ?
- Quelle est la taille de votre catalogue de produits/services ?
- Quel serait le montant de votre commande moyenne ?
- Tout travail stratégique dans le domaine du numérique passe par la définition/compilation d'une série de MOTS CLÉS qui identifient les produits/services.

## LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE TRANSFRONTALIER VIA LE WEB : VENTES DIRECTES



- ✓ Fabricant de chaussures de luxe, avec un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros, dont 90 % à l'exportation.
- ✓ Prix de vente moyen : 400 euros
- ✓ Avantage concurrentiel : Des conceptions uniques



## LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE TRANSFRONTALIER VIA LE WEB : VENTES DIRECTES

---



- ✓ 1 magasin physique en Espagne, le principal chiffre d'affaires provient des grands magasins et des boutiques **en ligne** (Net-A-Porter, Yoox, etc.)
- ✓ **Objectif** : entrer dans l'image et la réputation de la marque. L'expérience utilisateur liée au luxe était un must dans tous les processus (délais de livraison, emballage, look and feel du site web... au détriment de la conversion !)
- ✓ **L'analyse** a été un outil essentiel pour développer le marché américain. 40 % du trafic provenait des États-Unis, nous avons donc développé une version de la boutique en ligne axée sur ce marché.
- ✓ **Systèmes d'information** : Navision (Microsoft), en charge de la gestion des stocks. Une intégration en temps réel entre la plateforme de commerce électronique en ligne et hors ligne (Magento) était donc nécessaire.
- ✓ **2 entrepôts physiques** : un au siège, le second dans un magasin physique
- ✓ Les propriétaires étaient initialement concernés, mais le **directeur des ventes** a dirigé l'ensemble du processus... un facteur clé de réussite.

# LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE TRANSFRONTALIER VIA LE WEB : VENTES DIRECTES



pedro garcía

[shop](#)
[news&views](#)
[behind the brand](#)
[made in spain](#)

ESP / ENG | SHIP TO EUROPE 

SHOP / WOMEN / HEELS

prefall 2018

view all

by collection

women

espadrilles

flats

heels

platforms

sandals

sneakers

wedges

bags

men's capsule

SIZE:

ALL

COLOR:

ALL



xara

€320.00

PERMANENT COLLECTION



willa

€310.00



yenta

€310.00



constanza



heloisa



yelina

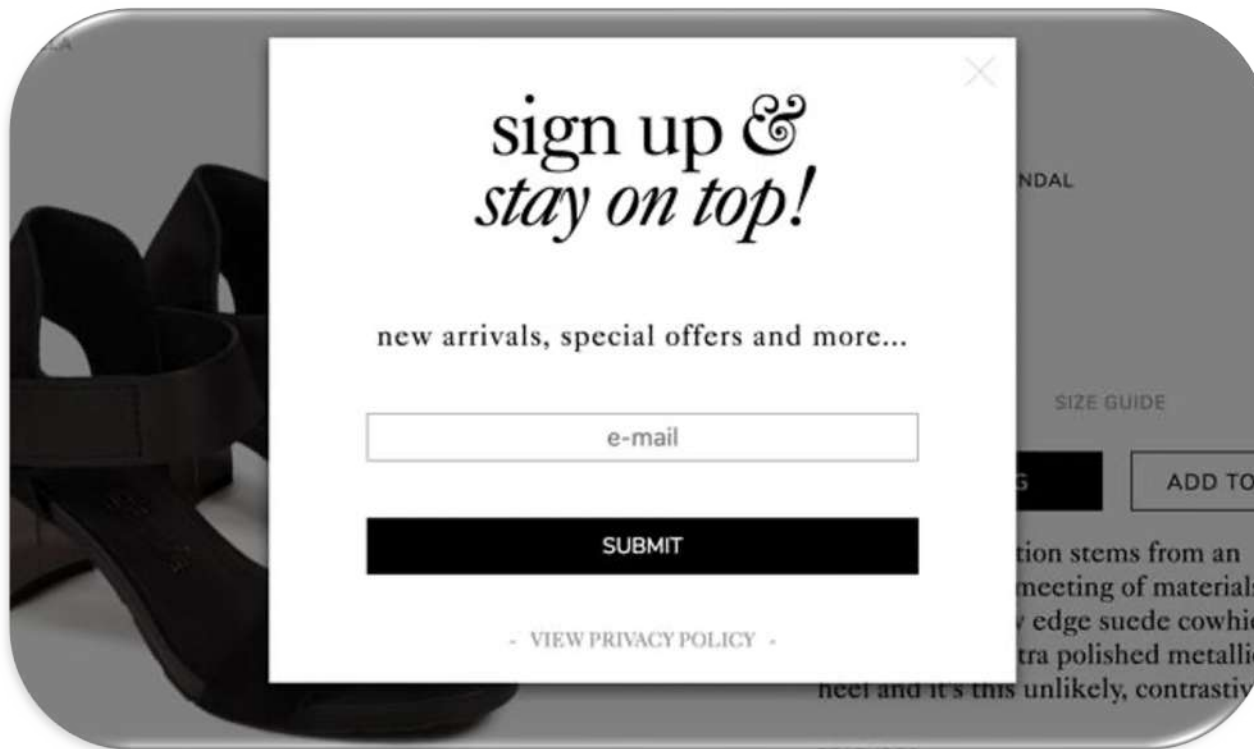
subscribe to the newsletter



discover more of our world on



# LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE TRANSFRONTALIER VIA LE WEB : VENTES DIRECTES





### COMMENT COMMENCER : ÉTAPE PAR ÉTAPE :

- Analyse de la concurrence
- Création et configuration du compte
- Chargement du produit
- Créer le premier listing : Amazon.fr
- Créer un envoi à Seller Central
- Préparation et étiquetage des stocks
- Expédition vers l'entrepôt espagnol via UPS
- Contrôle de l'entrepôt de 311 unités
- Processus de synchronisation avec les portails internationaux.
- Publicité sur Amazon
- Suivi des ventes



**Comment commencer : étape par étape :**

**Amazon FBA pour les débutants 2022 (tutoriel étape par étape)**

<https://www.youtube.com/watch?v=zu2DRNNw0PA>

### ANALYSER LA CONCURRENCE

ESPAGNE	ROYAUME-UNI	ITALIE	ALLEMAGNE	FRANCE
Teresa Barrio Joyerías. Luymar. Chateaux Thierrie. Toscane Argent. Argent et acier. Morsun. Jewelpalace.	QUKE. Heather Needham Silver. Amberta. Rainso. Red Crimson. GULICX.	Findout. TOAOB. F.ZENI. KnSam. Bijoutiers. Bien-aimé. GULICX. Gilind.	Sirila. MASOP. MYA Art. Elli. Wistic. Pasionista. Candyfancy. Rosée.	Fashmond. LUNDI SOIR. Jessibox. Angelady. BlingGem. Amberta. Jewelpalace. YL. Tresor.

## L'ANALYSE DES PRIX DE LA CONCURRENCE

MOTS CLÉS	BOUCLES D'OREILLES EN ARGENT STERLING	BRACELET EN ARGENT STERLING	BAGUES EN ARGENT STERLING
ROYAUME-UNI	9,57 livres	23,26 livres	11,53 livres
ESPAGNE	41,33 euros	44,55 euros	20,17 euros
ITALIE	11,07 euros	21,74 euros	15,54 euros
ALLEMAGNE	16,40 euros	32,67 euros	22,95 euros
FRANCE	15,69 euros	20,70 euros	20,57 euros

The screenshot shows an Amazon product page for a men's swallow filigree pendant. The product is displayed on the left, with a zoomable image. The title is "Men's Swallow Filigree Pendant in 925 Sterling Silver and Silk Cord Silver 42 cm Length". The price is £21.70, and it includes free delivery in the UK. The product is currently in stock, with only 3 items left. The page also features a "Buy Now" button and an "Add to Basket" button. The Amazon logo and search bar are visible at the top of the page.

amazon.co.uk  
All

Share

Men's Swallow Filigree Pendant in 925 Sterling Silver and Silk Cord Silver 42 cm Length  
Be the first to review this item

Price: **£21.70** & **FREE Delivery** in the UK. [Delivery Details](#)

**Metal Type:** Sterling Silver

**Sterling Silver**  
£21.70

Sterling Silver, Gold Plating  
£21.70

Roll over image to zoom in

**Arrives before Christmas.** Choose delivery option in checkout.

**Note:** This item is eligible for **click and collect**. [Details](#)

[Report incorrect product information.](#)

**£21.70**  
& **FREE Delivery** in the UK. [Delivery Details](#)

**Want it delivered by tomorrow, 19 Dec.?** Order within **5 hrs 53 mins** and choose **One-Day Delivery** at checkout. [Details](#)

**Only 3 left in stock.**  
Sold by [redacted] and Fulfilled by Amazon. [Gift-wrap](#) available.

Quantity: 1

[Add to Basket](#)

[Buy Now](#)

Turn on 1-Click ordering



[Redacted] de Mujer con abalorio  
[Redacted] Filigrana Portuguesa en Plata  
de Ley 925 con Cinta Ajustable. Diam. Conta  
6mm  
Sé el primero en opinar sobre este producto

Precio: **EUR 14,00** Envío GRATIS en pedidos superiores a  
29€. Ver detalles  
Precio final del producto

Tipodemetal: Chapado en oro

<b>Chapado en oro</b> EUR 14,00	Plata esterlina EUR 14,00
------------------------------------	------------------------------

Recíbelo antes de Navidad. Elige la opción de envío adecuada al  
tramitar tu pedido.

Avisar de alguna información del producto errónea.


Nous créons les produits avec des variantes, c'est-à-dire, la plupart des produits du fabricant le même pendentif, bracelet, bague, etc. peuvent être fabriqués dans des matériaux différents, et même de tailles différentes. Grâce à ces variantes, l'acheteur n'aura pas à aller chercher un autre article différent pour obtenir une taille ou une couleur différente.

# PREMIÈRE EXPÉDITION À L'ENTREPÔT AMAZON



Nombre/ID del envío [Redacted]	Destino Amazon Fulfillment Center Carrer de la VERNEDA 22 MARTORELLES, Barcelona 08107 ES (BCN2)	Contenido del envío 56 SKU del vendedor 311 unidades
Identificador de referencia de Amazon: 1LCSV9YD		

[Seguimiento](#)    [Contenido del envío](#)    [Conciliación](#)

 Para cambiar el número de cajas, vuelve a la página anterior. Si el envío incluye varias cajas y tu transportista ha proporcionado un único número de seguimiento para todas, introduce ese número para cada caja.

Caja n.º	Nº de seguimiento	Estado según el transportista	Peso (kg)	Dimensiones (cm)
1	1ZAF09366892468011	SHIPPED	4.8	59 x 39.5 x 32.5
2	1ZAF09366893866026	SHIPPED	4.8	59 x 39.5 x 32.5



**FBA vs FBM - Fulfilled by Amazon VS Fulfilled by Merchant (LEQUEL DEVRIEZ-VOUS FAIRE ?!)**

<https://www.youtube.com/watch?v=QHTv6iZHzU>



- Dans le cas de cette entreprise, cet investissement initial était de 980 €.
- Cette première campagne publicitaire aurait pour but d'accroître la visibilité des produits.
- De cette façon, vous pouvez générer des ventes, des critiques et, en fin de compte, tout le processus de référencement sera plus rapide.
- Ceci, ainsi que l'utilisation de la logistique Amazon, garantira d'être un produit Prime et améliorera le positionnement au sein d'Amazon.



**Amazon PPC Tutorial 2022 - Pas à pas, la publicité sur Amazon Walkthrough pour les débutants.**

<https://www.youtube.com/watch?v=-Bg2dBl1g7s>

## BONNE PERFORMANCE MAIS LE PRINCIPAL RIVAL EST AMAZON



Malgré tous les efforts déployés pour maximiser les ventes, nous constatons parfois que notre concurrent direct est Amazon lui-même, qui vend le même produit sous sa propre marque ou sous une marque tierce.





Samaira Jewelry Natural Diamond Accent "MOM" Pendant Necklace in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver For Women (0.07 Cttw, I-J Color, I2-I3 Clarity)

★★★★☆ - 26

\$49<sup>00</sup>



Samaira Jewelry Natural Diamond Accent Round Stud Earrings in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver For Women (0.02 Cttw, I2-I3 Clarity, I-J Color)

★★★★☆ - 25

\$49<sup>00</sup>



Samaira Jewelry Natural Diamond Criss-Cross Hoop Earrings in 14K Gold Plated 925 Sterling Silver (0.04 cttw, I2-I3 Clarity, I-J Color)

★★★★☆ - 23

\$49<sup>00</sup>

### CAS CONCRET : MÉTHODES DE PAIEMENT EN LIGNE

We accept the following payment methods:

#### *credit card*

Visa, MasterCard, American Express and debit cards. The transaction will be charged to your credit card at the time you confirm your purchase.



#### *paypal*

You can choose to pay with debit and credit card or an existing PayPal account. The transaction will be charged to your credit card at the time you place your order.



Sans 3D-Secure, en raison du faible pourcentage de fraude en ligne

### CAS CONCRET : STRATÉGIE LOGISTIQUE

#### *shipping destinations, costs and delivery times*

We currently ship to all countries within the European Union, Norway, Switzerland and the U.S.

Sign in to be notified when more countries are added. We offer the following shipping options:

DESTINATION	SERVICE	TOTAL TIME	COST
EUROPE UPS	STANDARD	3 - 4 BUSINESS DAYS	15 € / 12 £
EUROPE UPS	EXPRESS	2 - 3 BUSINESS DAYS	25 € / 20 £
U.S. UPS	EXPRESS	2 - 3 BUSINESS DAYS	\$ 25

UPS operates from 9am to 6pm on business days (Monday to Friday, excluding Spanish bank holidays).

If you prefer, you can specify an alternative daytime delivery address when ordering, such as your work address. We highly recommend this option.

## CAS RÉEL : VENTILATION DES COÛTS

		Coût initial
Consultancy		6.000 €
Photos/vidéos		3.000 €
Plate-forme (Magento)	Développement initial	15.000 €
	Maintenance	12.000 €
Conformité juridique		2.000 €
Marketing en ligne		15.000 €
Service à la clientèle		1.000
Logistique		0
Ressources humaines		50.000 €
Total		<b><u>92.000 €</u></b>

### CAS RÉEL : ENTREPRISE DE FAUTEUILS DE MASSAGE

- Entreprise de niche avec développement d'une marque propre
- "Pure player" : 100% de ventes en ligne
- Une orientation internationale dès le départ
- Petite équipe et très axée sur le service à la clientèle (multilingue).
- Entrepôt propre, en raison des particularités du produit.





### CAS RÉEL : ÉTUDE DE MARCHÉ

Pays	Magasin	Visites
UK	BEURER	93756
ITALIA	HOMEDICS	56072
ESPAÑA	BEFARA	11600
ESPAÑA	GANGAHOGAR	11532
ALEMANIA	MASSAGE EXPERT	10588
ESPAÑA	SILLONRELAX	8822
ESPAÑA	HOGART	7128
ALEMANIA	WELCON	5476

## CAS RÉEL : ÉTUDE DE MARCHÉ

**Buñías de ofertas de Alemania**

**SEM**

Logo	Nombre	Descripción
	beurer	Encuentra los productos de salud y bienestar. Con amplia selección. Muchas opciones de precio y como [preguntas de cosas saludables]
	idealo	Encuentra los precios en internet de los productos que buscas en un solo lugar, en diferentes tiendas online...
	GALAXUS	Encuentra ofertas y productos de salud y bienestar, desde productos y libros a [preguntas de cosas saludables]. En un solo lugar.

**SEM**

Logo	Nombre	Descripción
	otto	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	c2i	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	otto	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...

**SEM**

Logo	Nombre	Descripción
	dealeo	Encuentra los precios en internet de los productos que buscas en un solo lugar, en diferentes tiendas online...
	real	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	Aldi	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...

**SEM**

Logo	Nombre	Descripción
	pennigener.de	Encuentra los precios en internet de los productos que buscas en un solo lugar, en diferentes tiendas online...
	S	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...

**SEM**

Logo	Nombre	Descripción
	Empresafabricante	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	Webcomparativa	Encuentra los precios en internet de los productos que buscas en un solo lugar, en diferentes tiendas online...
	Plataformadeventa	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	Webdecontenido	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	Marketplaces	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...
	Buscador	Encuentra los productos de salud y bienestar en un solo lugar, en un solo lugar, en un solo lugar...

## Cas réel : Étude de marché

Período <sup>?</sup>  
 Mostrar la media de búsquedas mensuales para últimos 12 meses

Personalizar la búsqueda <sup>?</sup>  
 Filtros de palabras clave

Opciones de palabra clave <sup>?</sup>  
 Mostrar ideas ampliamente relacionadas  
 Las palabras clave deben incluirse en mi cuenta.  
 Las palabras clave deben incluirse en mi plan.  
 Mostrar ideas de contenido para adultos

Grupo de anuncios: **Palabras clave como: Sillon De Masaje**

de 1 ideas de grupos de anuncios < >  
 Descargar Añadir las todas (9)

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales <sup>?</sup> ↓	Competencia <sup>?</sup>	Precio sugerida <sup>?</sup>	Cuota de impresiones del anuncio <sup>?</sup>	Añadir al plan
sillon relax	18.100	Alta	0,43 €	< 1%	CUENTA
masajeador	1.900	Alta	0,30 €	34%	CUENTA
sillon masaje	1.600	Alta	0,50 €	5%	»
sillon de masaje	1.600	Alta	0,59 €	4%	»

## CAS RÉEL : ÉTUDE DE MARCHÉ

### ESPAGNE

Masseurs  
Fauteuil relax  
Plates-formes vibrantes

\* Par exemple, le fauteuil de relaxation fait l'objet de plus de recherches que le fauteuil de massage.... nous cherchons à combiner une plus grande demande avec moins de concurrents.

### ALLEMAGNE

Massagegerät  
fußmassagegerät  
Vibrationsplatte

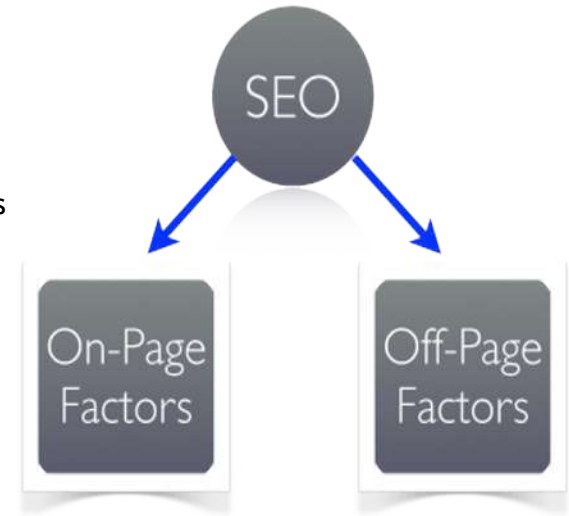
... La même chose avec les autres pays

## CAS RÉEL : ÉTUDE DE MARCHÉ

### SEO ONPAGE :

Concentrez-vous sur l'amélioration de la structure du web, en vous référant aux titres, descriptions, urls, etc...

**SEO OFFPAGE :** Stratégie de création de liens, c'est-à-dire la génération de liens externes par le biais de blogs, de réseaux sociaux, etc.



## CAS RÉEL : ENTREPRISE DE FAUTEUILS DE MASSAGE

Une traduction correcte est la clé pour atteindre le public cible



## CAS RÉEL : ENTREPRISE DE FAUTEUILS DE MASSAGE

### Influencers Fitness

Nacionales			Internacionales		
Influencer	Seguidores Instagram	Precio por post en Instagram	Influencer	Seguidores Instagram	Precio por post en Instagram
Paula Butragueño	66K	Desde 2.500 € (4 post)	Angela Crickmore (UK)	142 K	Solicitar por email
Amaya Fitness	231K	Sin recibir aun	Stefamp Mazzei (IT)	100K	Solicitar por email
Verónica Costa	479K	Desde 900 € por post	Pierre-Jean Cabrieres	130K	Solicitar por email
Anabel Ávila	42.4K	Post 600 €	Mary Fit	71K	Solicitar por email
Isabel de Barrio	54.7K	Desde 600 €			
Ernestdift	210K	Sin recibir aun			
Ingrid Pino	62.6K	Desde 250€ por Post			
Nieves Fitness	83K	Sin recibir aun			

## CAS CONCRET : LE MARCHÉ



BlackFriday -50 €



GURU Sillón de masaje y relax - Marrón (nuevo modelo 2018)  
- 3 modos de masaje - Sonido envolvente 3D - Silla  
masajeadora con sistema Bluetooth y USB - Garantía Oficial  
2 años de GLOBAL RELAX® España

Sé el primero en opinar sobre este producto

Precio: **EUR 849,99** Envío GRATIS.  
Precio final del producto

ENVÍO GRATIS a toda España 2 promociones

Sólo queda(n) 1 en stock.

Recíbelo entre el 21 - 23 nov. al elegir Entrega estándar durante la tramitación del pedido. Ver detalles

Vendido y enviado por GLOBAL RELAX - ESPAÑA.

Nuevos: 1 desde EUR 849,99

- El mecanismo del sillón de masaje Gurú, está compuesto por dos rodillos de masaje, diseñados para desplazarse de manera vertical (sistema de masaje 2D)
- Diseñado con 3 modos de masaje diferentes (amasamiento, repiqueteo y sincronización de amasamiento, y repiqueteo de manera simultánea), los cuales aportan una relajación de los músculos de la parte superior e inferior del cuerpo
- Posibilidad de Programar los masajes en 15, 20 y 30 minutos, gracias al temporizador. Consta de 3 funciones de masaje: Modo Automático (cuerpo completo), Modo Automático II (zona superior) y Modo Automático III (zona inferior). Asimismo, te ofrece la oportunidad de ser tú quien, manualmente de forma rápida y sencilla, elijas qué tipo de masaje y en qué área prefieres dártelo. También dispones de una demostración (DEMO) de 5 minutos en todo el cuerpo

Compartir

EUR 849,99 + Envío GRATIS  
Sólo queda(n) 1 en stock. Vendido  
por GLOBAL RELAX - ESPAÑA



Activar el pedido en 1-Click

Enviar a  
Pozuelo De Alarcón 28224

Añadir a la Lista de deseos

¿Tienes uno para vender?

Vender en Amazon

## CAS CONCRET : LE MARCHÉ

The screenshot shows the Carrefour website interface. At the top, there is a navigation bar with the Carrefour logo, a search bar, and links for account management and shopping cart. The main content area displays a product page for a 'Sillón De Masaje Samsara (nuevo Modelo 2017) Color Negro'. The product is shown in a large image, with a vertical gallery of smaller images on the left. The price is listed as 2.990 €, and there is a blue 'Añadir' button. Below the price, there are two bullet points: 'Recibelo en 3-5 días laborables gratis.' and 'Exclusivo online. No disponible en tienda.'

## CAS RÉEL : ENTREPRISE DE FAUTEUILS DE MASSAGE

85% de toutes les ventes sur Amazon

Month	WEB				WEB SALES		AMAZON SALES			BOTH CHANNELS	
	Sessions	Unique Users	Page views	Pages / Session	N° Orders	Sales Volume	Sessions	N° Sales	Sales Volume	Total Sales	Total Sales volume
January	15.089	12.557	48.997	3,25	24	27.472,03 €	18176	161	36.165,79 €	185	63.637,82 €
February	12.933	10.577	41.393	3,20	14	3.719,85 €	15293	149	59.443,63 €	163	63.163,48 €
March	12.365	11.698	49.473	3,27	30	14.334,44 €	16846	147	54.253,77 €	177	68.588,21 €
April	13.716	11.134	45.715	1,23	27	17.225,99 €	16231	121	46.892,40 €	148	64.118,39 €
May	13.022	10.339	43.497	3,34	22	18.111,41 €	13443	83	46.151,59 €	105	64.263,00 €
June	12.286	9.681	37.355	3,04	14	19.704,69 €	11620	63	31.216,59 €	77	50.921,28 €
July	13.503	11.067	45.815	1,22	25	11.971,94 €	18053	137	60.800,83 €	162	72.772,77 €
August	12.687	10.245	41.695	3,29	14	7.661,42 €	15959	112	47.652,13 €	126	55.313,55 €
<b>TOTAL</b>	<b>105.601</b>	<b>87.298</b>	<b>353940</b>	<b>2,73</b>	<b>170</b>	<b>120.201,77 €</b>	<b>125.621</b>	<b>973</b>	<b>382576,73</b>	<b>1.143,00 €</b>	<b>502.778,50</b>

### CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Fabricant de revêtements de sol en céramique
- Très peu numérisé
- Modèle de vente B2B avec distributeurs et agents commerciaux
- Gros volumes de facturation
- propre entrepôt



### CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



### CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

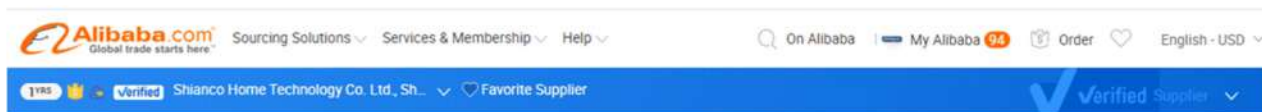
- DEMANDES RÉCENTES D'APPELS D'OFFRES

Sous le mot clé "fabricant de céramique", nous avons trouvé 77 RFQ au cours des 7 derniers jours.

- Afrique : 7
- Asie : 23 - Points forts : Turquie
- Europe : 12 - Se démarquer : Allemagne et Royaume-Uni
- Amérique du Sud : 9
- Amérique du Nord : 22 - Faits marquants : USA 13
- Océanie : 2



## CAS RÉEL : ANALYSE DE LA CONCURRENCE



### SHIANCO HOME TECHNOLOGY CO., LTD.

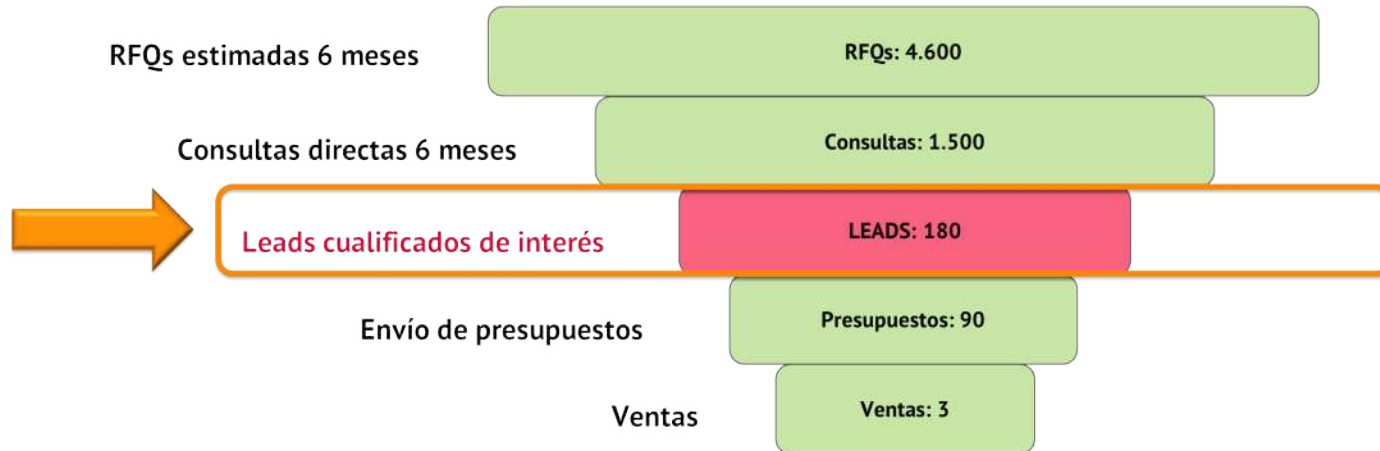


## CAS CONCRET : CAMPAGNES DE MARKETING



## CAS RÉEL : BASE DE DONNÉES OBJECTIVE ...

- 1er mois : une vente de 5 500 euros



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

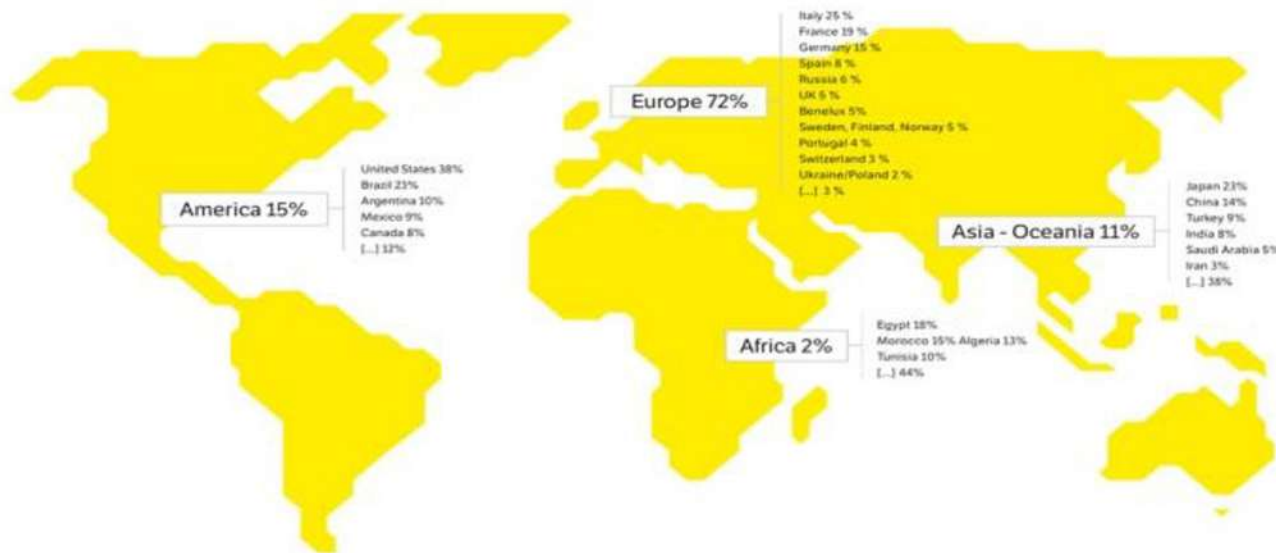
- Pertinence du canal numérique : Marché B2B

**archiproducts®**  
*Get Inspired, Find Products, and Shop!*

The screenshot shows a website interface for Archiproducts. At the top, there is a navigation bar with a search icon, a 'CONTACTAR' button, a 'SITIO WEB' button, and a share icon. Below the navigation bar, there are tabs for 'Panorámica', 'Productos', 'Soluciones', and 'Colecciones'. Underneath these tabs, there are links for 'Catálogos', 'Video', 'Badge', and 'Info'. The main content area features a large image of a swimming pool with a blue tile border, which is highlighted with an orange box. Below this image, there is a paragraph of text in Spanish: 'Desde su fundación, la empresa desempeña un papel fundamental de liderazgo en la investigación de materias primas y procesos productivos, poniendo al alcance de grandes profesionales, soluciones en la aplicación cerámica, desarrollando piezas especiales como peldaños, esquinas, ángulos, vierteaguas, bordes de piscinas, etc. que posicionan [redacted] como líder en la fabricación en Europa. Pero esta Innovación y Desarrollo se traslada al mercado e ... más'. Below the text, there is a section titled 'Soluciones' with a redacted box. Underneath, there are four product images with labels: 'Producto Técnico' (swimming pool), 'Residencial' (outdoor patio), 'Gresan' (interior wall), and 'EXT Ceramic' (industrial floor).

## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

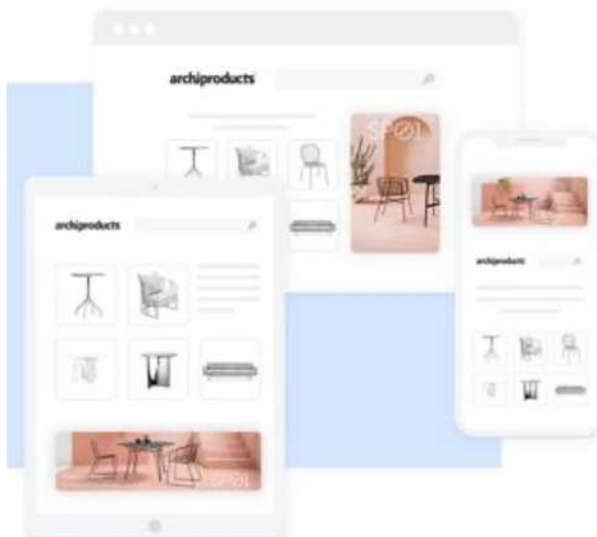
- stratégie publicitaire

**archiproducts**<sup>®</sup>

*Get Inspired, Find Products, and Shop!*

## Publicidad en pantalla

Promocione su marca con nuestra publicidad



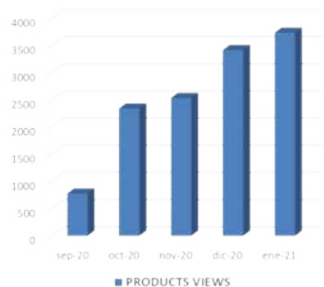
## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Contrôle des résultats

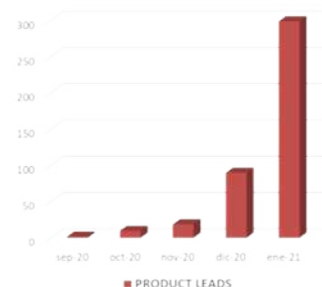


		sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	Total
<b>PRODUCTS VIEWS</b>	Número total de visitas a la ficha de producto	783	2348	2542	3424	3743	12840
<b>PRODUCT LEADS</b>	Contactos de productos de fichas de productos / marcas	2	10	19	90	299	420
<b>DOWNLOADS</b>	Cantidad de catálogos y descargas de archivos BIM / CAD desde hojas de productos / marcas	0	7	11	81	282	381
<b>CLICK-THROUGH TO COMPANY WEBSITE</b>	Cantidad de visitas al sitio web de las hojas de productos / marcas	8	21	18	20	40	107

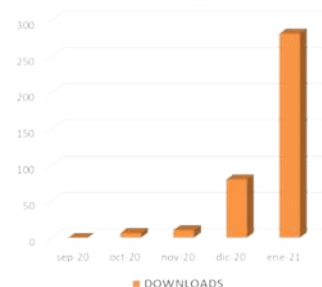
Evolución de vistas por mes



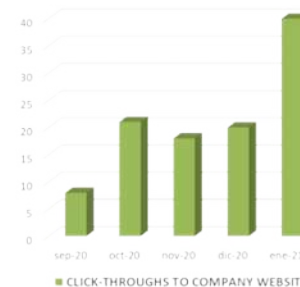
Evolución leads por mes



Evolución descargas por mes

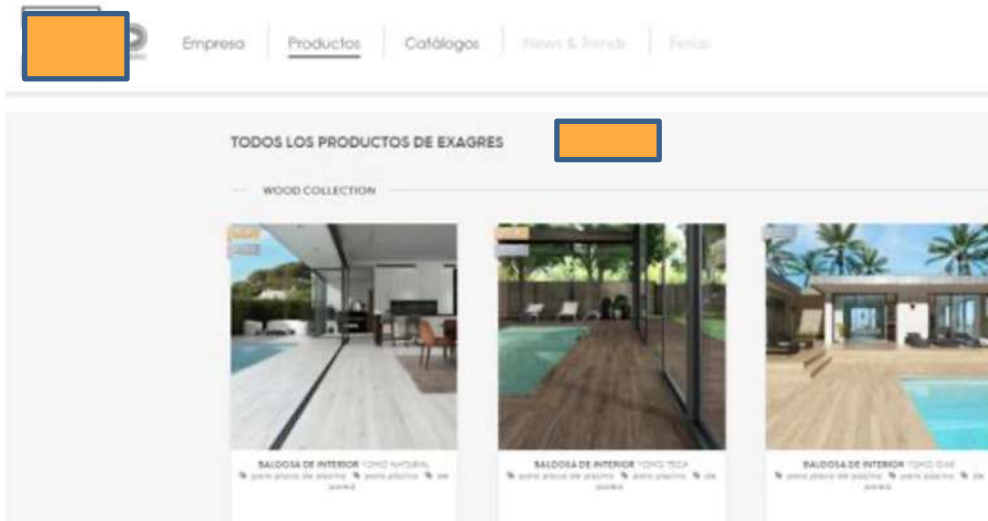


Evolución clics a la web mes



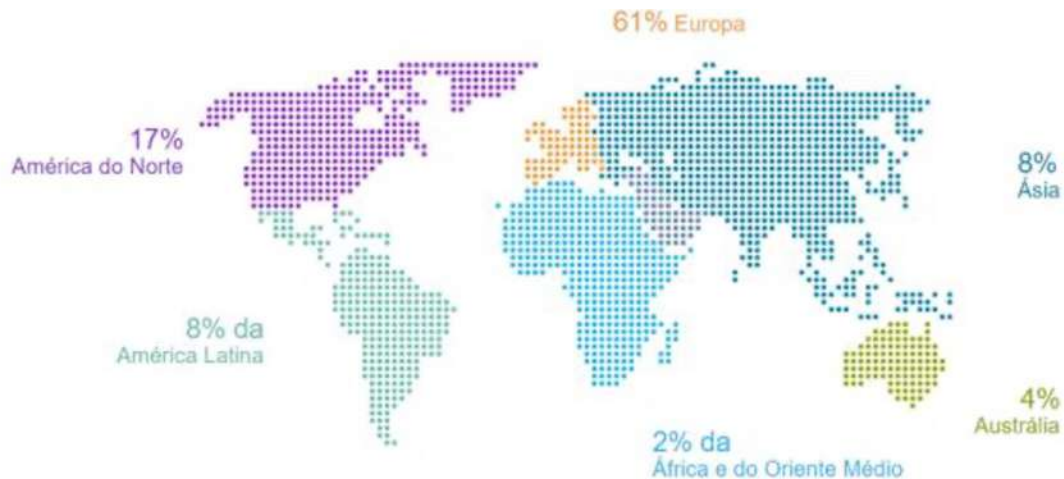
## Cas concret : Fabricant de chaussées

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



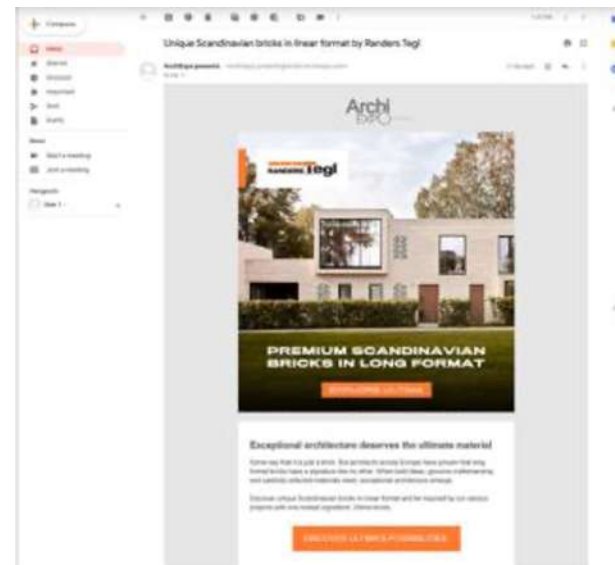
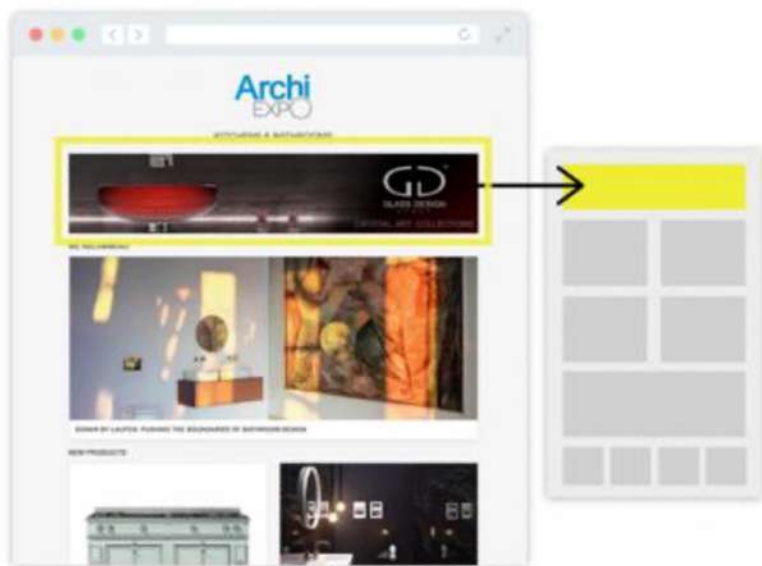
### CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

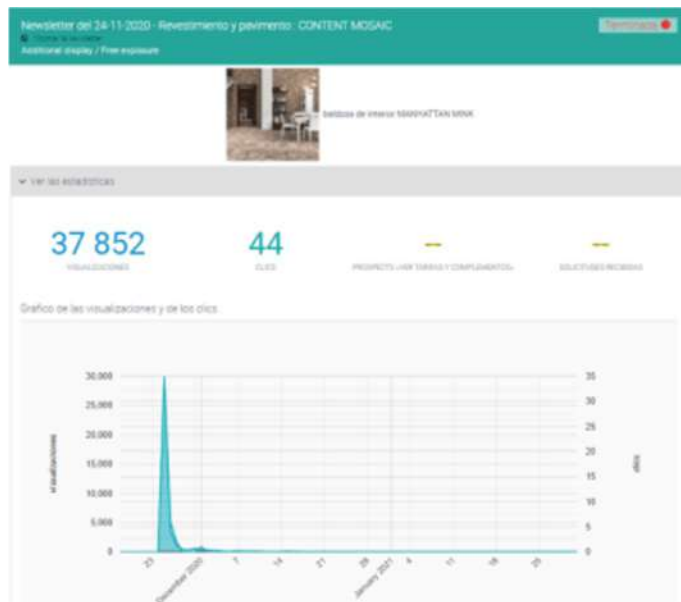
- Stratégie publicitaire





## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Stratégie publicitaire





## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Contrôle des résultats



	septiembre 2020	octubre 2020	noviembre 2020	diciembre 2020	enero 2021	TOTAL
<b>STAND CONTENT</b>						
Visualizaciones	31.619	52.500	46.757	23.170	40.193	194.239
Clicks	388	666	635	751	471	2.911
<b>SOURCING Y TRÁFICO WEB</b> <small>(indicadores informativos)</small>						
Prospects página resultados	140	238	173	92	183	826
Click-thoroughs	7	27	15	4	4	57
<b>CONTACTOS COMERCIALES</b> <small>(indicadores explotables)</small>						
Cientes potenciales "stand"	11	16	57	6	14	104
Cientes potenciales "ver tarifas/donde comprar"	0	0	0	0	0	0
Solicitudes	4	5	3	0	7	19



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Contrôle des résultats



Distribución geográfica de las visualizaciones y de los clics

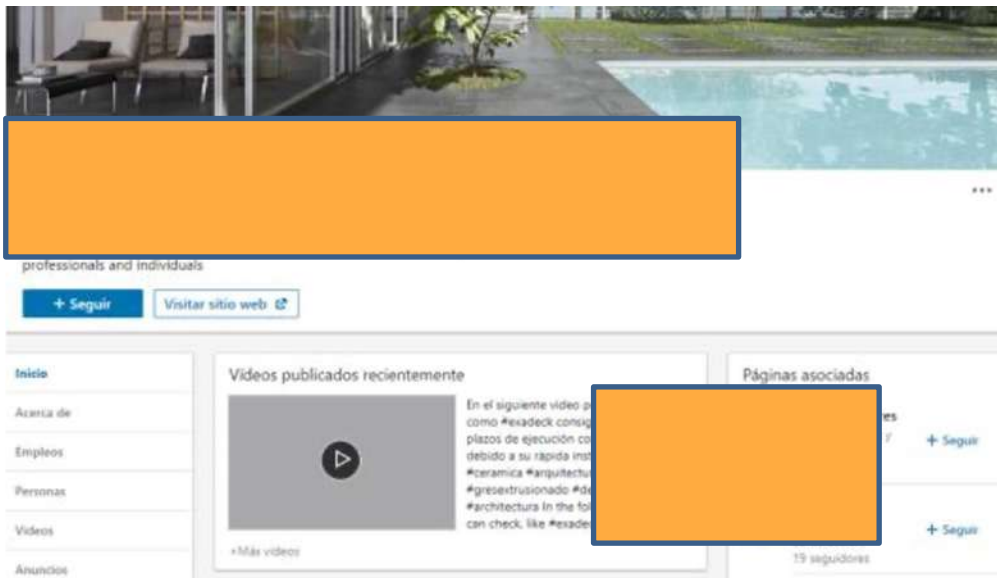


Top 10 de las visualizaciones por país

Pais	Visualizaciones
Spain	27693
Italy	20355
France	20247
Germany	13915
Portugal	7996
United States	5732
Colombia	3658
India	3064
Brazil	2806
Switzerland	2692

## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



The screenshot shows the LinkedIn Campaign Manager interface for 'EXAGRES, S.A.' with a public account. The top navigation bar includes 'CAMPAIGN PERFORMANCE', 'WEBSITE DEMOGRAPHICS', and 'ACCOUNT ASSETS'. Below this, there are four summary cards: 'Accounts' (1 account), 'Campaign Groups' (5 total), 'Campaigns' (9 total), and 'Ads' (7 total). Below the cards are buttons for 'Create Campaign Group', 'Performance Chart', and 'Demographics'. A diagram below the screenshot shows a box labeled 'exa TECHN' with an arrow pointing to a map of France, indicating a targeted campaign.

## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES


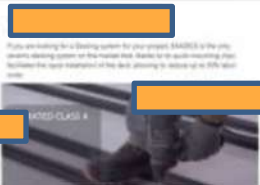
- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



## CAS RÉEL : FABRICANT DE CHAUSSÉES

- Pertinence du canal numérique : Marché B2B



A	B	C	D	E	F	G
First name	Last name	Email address	Industry	Keywords	Visual	enlace
Tjmen	Bos	<a href="mailto:tjmen@bosbouwarchitecten.nl">tjmen@bosbouwarchitecten.nl</a>	Architecture & Planning	Imagen Residencial		<a href="https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6678888888888888888">https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6678888888888888888</a>
George	De Jong	<a href="mailto:info@georgevdj.nl">info@georgevdj.nl</a>	Architecture & Planning			<a href="https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6678888888888888888">https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6678888888888888888</a>

### CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

- Principal fabricant de parfums en Espagne
- Très peu numérisé
- Modèle de vente B2B avec distributeurs et agents commerciaux
- Gros volumes de facturation
- Propre entrepôt



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

- Pertinence du canal numérique : décision stratégique Marketplace B2C

# amazon



Patriciada @

Nike The Perfume Intense Woman Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€

Recibelo mañana, 2 de octubre  
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patriciada @

Nike The Perfume Man Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€ (17,95 €/Unidad)

Recibelo mañana, 2 de octubre  
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patriciada @

Nike The Perfume Intense Man Eau de Toilette Natural Spray 150ml

17,95€ (11,97 €/100 ml)

Recibelo mañana, 2 de octubre  
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



Patriciada @

Nike The Perfume Woman Eau de Toilette Natural Spray 75ml + Deodorant Spray 200ml

16,95€ (16,95 €/Unidad)

Recibelo mañana, 2 de octubre  
Envío GRATIS en tu primer pedido enviado por Amazon



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

- Enregistrement en tant que vendeur
- Enregistrement dans le registre des marques



amazon Gestionar Proteger Supervisar Asistencia

### Tus marcas

Marcas registradas 5

inscribir una nueva marca

### Te damos la bienvenida al Registro de marcas

**¿Quieres informar de una posible infracción de propiedad intelectual?**  
Utiliza la función Informar de una infracción para buscar y reportar asuntos que pueden ser infracciones en tu propiedad intelectual. Visita la página de ayuda Informar de una infracción para obtener más información sobre cómo enviar un informe completo y detallado.

**¿Estás buscando el estado de tus infracciones reportadas? ¡NUEVO!**  
Ahora puedes ver el historial y el estado de tus infracciones reportadas en la página Historial de Notificaciones.

**¿Necesitas ayuda?**  
Nuestros Atención al vendedor del Registro de marcas en Amazon están a la espera. Contáctanos para recibir asistencia por cualquier asunto relacionado con la protección de tu marca en Amazon. Más información

**¿Tienes alguna pregunta sobre una solicitud existente?**  
Si tienes alguna pregunta sobre el estado de tu solicitud existente o sobre la decisión de alguna solicitud anterior, ingresa tu pregunta sobre el caso correspondiente en tu Registro de casos.

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

- Sélection correcte des catégories
- Chargement du produit



### CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS



#### Optimisation de la fiche produit :

**Titre** : le titre du produit doit refléter de manière simple ce que nous vendons. Il est conseillé d'inclure dans le titre de notre produit des mots-clés ayant un indice de recherche élevé. Pour trouver ces mots-clés, nous utilisons l'outil "Brain" de HELIUM10, un outil payant, avec lequel nous pouvons obtenir les mots-clés avec lesquels les produits de nos concurrents sont positionnés et qui ont l'indice de recherche le plus élevé.

**Description** : nous devons établir une description complète, qui explique notre produit en détail. Il est conseillé d'introduire également un mot-clé dans la description, comme dans le titre.

**Bullet Point** : ce sont les points forts de notre produit. Amazon nous permet de mettre en avant cinq points, dont nous devons tirer parti pour transmettre les informations les plus pertinentes et les plus attractives sur nos produits. Utilité, fonctionnement, valeurs, avantages, etc. L'introduction d'émoticônes est recommandée.

**Images** : c'est l'un des points les plus importants d'Amazon et du commerce électronique en général, lorsqu'il s'agit de vente en ligne, les images des produits sont le seul contact visuel que les utilisateurs auront du produit. Les images doivent être de bonne qualité, avec des approches différentes et, très important, que certaines d'entre elles montrent le produit utilisé ou en fonctionnement.

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Optimisation de la fiche produit :



Imágenes



Titulo

Junlion Mochila para Laptop Retro para Mujeres y Hombres, Mochila Delgada para la Escuela y la Universidad para Macbook de 15.6 Pulgadas Azul

Marca: Junlion

★★★★☆ - 40 valoraciones

Precio: 23,99 € Envío GRATIS en tu primer pedido elegible. Ver detalles

y Devoluciones GRATIS

Precio final del producto

Color: Azul



- **MATERIAL:** tela Oxford 600D, respetuosa con el medio ambiente y duradera.
- **Dimensión:** 11,8" L x 5,5" W x 17" H (30" x 14" x 43 cm). Capacidad: 25 L. Se adapta a portátiles de 15,6".
- **COMPARTIMENTOS MÚLTIPLES:** Total de 6 compartimentos para guardar bien sus pertenencias. El gran compartimento principal en el interior es ideal para sus libros, ropa, computadora portátil y otras cosas diarias, y los bolsillos laterales adicionales se pueden usar para colocar la botella y el paraguas.
- **ERGÓNOMICO Y CÓMODO:** Bolsa de diseño moderno y retro con un trabajo ordenado en cada detalle, los materiales Oxford protegen las pertenencias de daños externos, garantizan un uso seguro y duradero todos los días. La correa de la mochila está bien acolchada y ajustable para adaptarse a su cuerpo. Comodidad en su espalda.
- **APLICACIONES:** Esta mochila es perfecta para ser una mochila. Perfecto para ir a la escuela, trabajar, escapadas de fin de semana, andar en bicicleta, acampar, gimnasio, viajes, etc.

Descripción del producto:

1000000

Descripción del producto:

La gran capacidad garantiza que recordará y los días de estar lejos para hombres y mujeres. La mochila delgada se lleva con libros, computadora y herramientas. Fácil de abrir y cerrar. Las correas de hombro bien acolchadas con espuma y ligeros para usted, que también se pueden usar. La apertura superior con tela Oxford se puede usar como regalo para su familia, amigos y amigos.

NOTA:

1. Todas las mochilas se envían a mano, permitiendo un error de 2-3 cm.
2. Debido a que la pantalla, la cámara y otros factores pueden tener una pequeña diferencia de color, por favor sea paciente.

Resumen:

1 x Junlion Mochila.

Bullet Point

Descripción



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Stratégie logistique : Amazon



**Enviar o reabastecer inventario** Una información

PLAN (01, 10 20, 13 13) Cancelar proceso

[Establecer cantidad](#)
[Preparar productos](#)
[Etiquetar productos](#)
[Revisar envíos](#)
[Preparar envío](#)
[Resumen](#)

Estás los productos
 ⚠ Requiere información
⛔ Requiere información
[Añadir productos](#)

Proporciona cualquier información que pueda faltar, elimina los productos que no sean elegibles y especifica la cantidad de cada producto que vas a incluir en el plan de envío.

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

ID del artículo	Nombre de producto	Estado	Información/Requiere acción	Unidades por caja	Numero de cajas	Total de unidades	Eliminar
101	París EAN: <div style="border: 2px solid orange; width: 100px; height: 15px;"></div>		<small>Este producto es sólo para seguimiento del código de barras del fabricante. Cambiar el producto para oficial el seguimiento del código de barras del fabricante.</small> <small>Introduce la cantidad de unidades aptas para la venta que enviarás</small>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0	
<b>Totales</b>						0	

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

[Eliminar](#)
[Duplicar](#)
[Continuar](#)

Consulta la información de los pestañas "Requiere información" y "Requiere eliminación" para solucionar cualquier incidencia con la inventario.

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Création de magasin



Crea y personaliza Stores para tus marcas.

### Sus Marcas

¿Quieres crear Stores para marcas que no aparecen aquí? [Registra tu marca](#)

ANOUK	Crear Store
APOTHEKE DE F <input type="text"/>	Crear Store
Brummel	Editar Store
CORONEL TAPIOCCA TRAVEL & ADVENTURE <a href="https://www.amazon.es/stores/page/7D442216-D6BA-4D77-8AA3-D442E080713F">https://www.amazon.es/stores/page/7D442216-D6BA-4D77-8AA3-D442E080713F</a>	Ver información    Editar Store

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Création de magasin



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Création de contenu A+

Descripción del producto



Farala #behappy EDT 100ml    Estuche de regalo Farala #behappy    Farala #HIT EDT 100ml/100ml    Farala #HIT EDT 200ml

	Farala #behappy EDT 100ml	Estuche de regalo Farala #behappy	Farala #HIT EDT 100ml/100ml	Farala #HIT EDT 200ml
Tendencia Olfativa	Floral Especiativa	Floral Especiativa	Floral	Floral
Contiene	1 Producto	3 Productos	1 Producto	1 Producto
Fragancia (ml)	100ml	100ml	100ml	200ml
Composición del Edtache		Kit de Baño perfumado 75ml - Body Látex Perfumado 75ml		
Valor	11,95	15,95	11,99	13,99
Género	Mujer	Mujer	Mujer	Mujer

**Farala #behappy Women**  
Eau de Toilette 100ml

Seguir, descubrir y disfrutar. Farala #behappy siempre está acompañando tus momentos. En su mundo infinito solo hay lugar para la curiosidad y la felicidad. Su espíritu de libertad inspira la personalidad diferenciada y con ganas de romper el molde establecido en la vida.

**Floral Especiativa**

Una experiencia nueva de olor y fragancia en el cuidado de tu bienestar en el momento de ocio. Asegúrate con la fuerza del nombre y el poder jugar en tus momentos al permitirte disfrutar. Así de fácil descubrimos nuevas y peculiares y personalizadas que crean todo en su momento.

**Perfume Olfativa**

- Notas de Sábila, rosa y jengibre
- Notas de Cardamomo, lavanda y jasmín
- Notas de Fucsia, patchouli, almizcle y sándalo

Tendencia y notas olfativas



FLORAL ESPECIATIVA    Notas de Sábila (Rosa, cardamomo)    Notas de Cardamomo (Rosa, lavanda, jasmín)    Notas de Fucsia (Fucsia, almizcle, sándalo)

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Campagnes de PPC

nike  
PERFUMES  
since 1928

NIKE Perfumes

Descúbrelo NIKE >



Nike A Sparkling Day Woman Eau de Toilette Natural Spray 150ml



Nike Mauve Woman Eau de Toilette Natural Spray 100ml

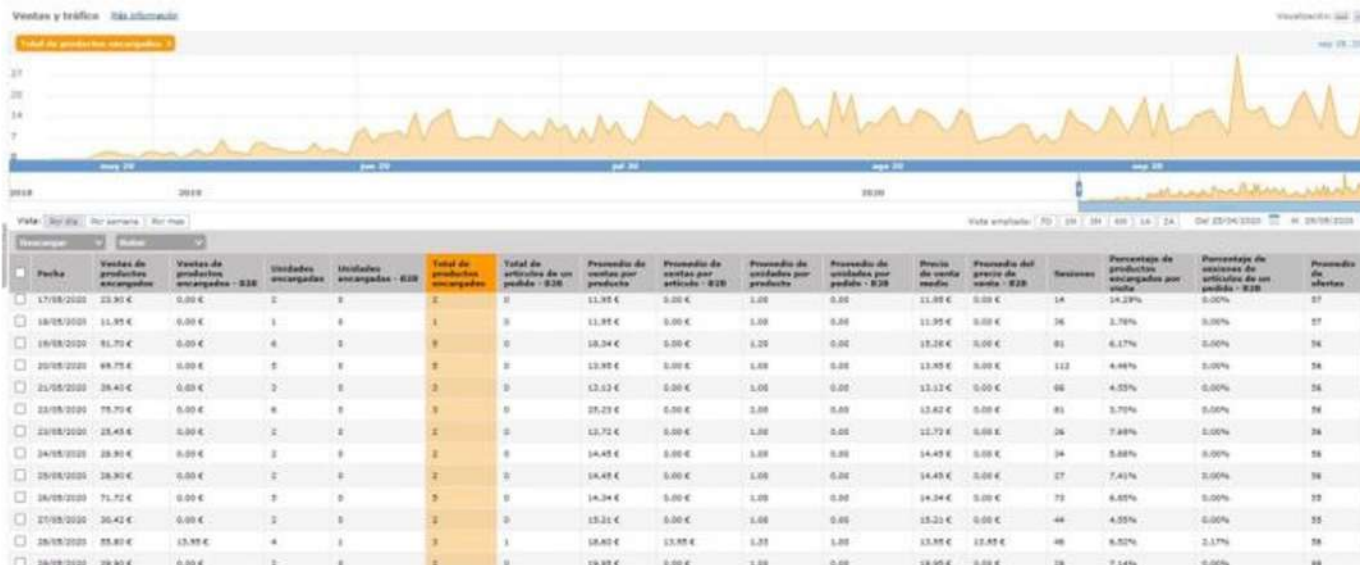


Nike Azure Woman Eau de Toilette Natural Spray 100ml

★★★★☆ 16

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

Au 3ème mois : 6 200 € Facturation uniquement en Espagne.



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PARFUMS

- Pertinence du canal numérique : décision stratégique Marketplace B2B





## CAS RÉEL : RECHERCHE DE PISTES

### Perfume

Productos activos: 685.233




Vendedores activos: 1.037

### Origen de las peticiones recientes RFO's

Palabra clave	África	Asia	Europa	Sur América	Norte América
Perfume	165	523	320	101	380



## CAS RÉEL : RECHERCHE DE PISTES

<p><b>perfume</b></p> <p>Fragrance Type:Citrus&amp;Woods,Classic Florals, Gender:Male Type:Parfum Scent:Floral Volume(ml):55ml Brand Name:yameson Fragrance:8%-10% Size:55ml Can you reply me on my ****and also add me on ****</p> <p>Date Posted: 5 days before</p>	<p>Quantity Required <b>2000 Pieces</b></p> <p>Purchaser Fast-response Buyer Email Confirmed</p> <p>Posted in  Turkey</p>
<p><b>perfume 0,33ml tester 33ml mini perfumes</b> parfum best brands names 0,33 33 ml hot sale new</p> <p><a href="#">Sample Purchase</a></p> <p>I am a buyer from Baby Papillon located in France.I am interested in this style of <b>perfume 0,33ml tester 33ml mini perfumes</b> parfum best brands names 0,33 33 ml hot sale new and in doing business with ...</p> <p>Date Posted: 1 days before</p>	<p>Quantity Required <b>600 Pieces</b></p> <p>Posted in  France</p>
<p><b>Solid perfume</b></p> <p>Hello,we are looking for solid <b>perfume</b> for women and others for men,we want there to be variation of aromas. The most important thing is that someone can meet the following requirements 100%natural ...</p> <p>Date Posted: 10 days before</p>	<p>Quantity Required <b>500 Yard/Yards</b></p> <p>Purchaser Trade Actions Fast-response Buyer Email Confirmed</p> <p>Posted in  Germany</p>



## CAS RÉEL : RECHERCHE DE PISTES

### Spray Form and Deodorant Feature deodorant

Hi,I'm interested in your product Best Men Body Spray Deodorant,I would like some more details.I look forward for your reply.Regards,

Date Posted: 5 days before

Quantity Required

5000 Pieces

Purchaser

Fast-response Buyer

Email Confirmed

Posted in

 Kuwait

### deodorant body spray

I'm looking for products with the following specifications:deodorant body spray This is what we require of your product. Form:Cream,Lotion,Liquid,Spray Ingredient:Mineral,Chemical,Herbal Feature:...

Date Posted: 16 days before

Quantity Required

3000 40' Container

Purchaser

Email Confirmed

Posted in

 Canada

### Spray Form and Deodorant Feature deodorant and antiperspirant spray 150ml

Hola, estoy interesado en su producto. Me gustaría obtener más detalles.Espero su respuesta.

Date Posted: 27 days before

Quantity Required

10000 Unidades

Purchaser


Fast-response Buyer

Posted in

 United States




## CAS RÉEL : ANALYSE DE LA CONCURRENCE

11 YRS  YAC Chemicals Limited  Favorite Supplier
Trade Assurance  Supplier 



# YAC CHEMICALS LIMITED

11 YRS **YAC Chemicals Limited**
 Favorites  Compare

 **Supplier**
 Trade Assurance
 Contact Details
 Video

 ODM projects welcomed

 13 years'experience

 strong R&D team

Transaction Level: 

Main Products: Dry Shampoo,Body Spray,Air Freshener Spray,Metered Air Freshener,Insecticide S...

Country/Region: China

Total Revenue: US\$50 Million - US\$100 Million

Top 3 Markets: Africa 25.0% , North America 25.0% , Mid East 20.0%



Wholesale Price  
Perfume



Body spray and  
perfume



High quality brand  
name perfume

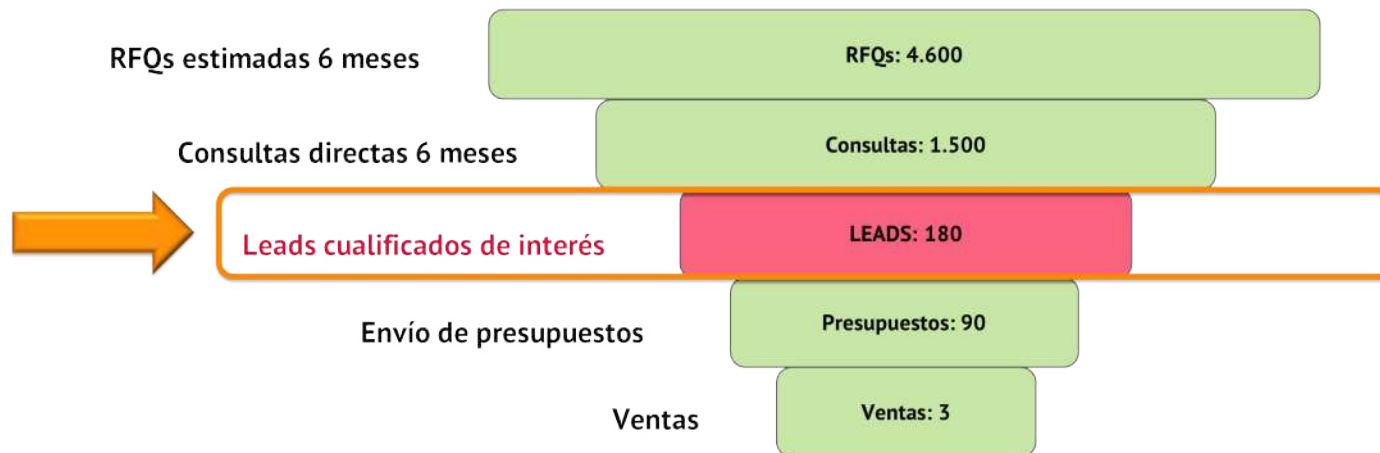
**16 Transactions**(6 months)

\$ \$580,000+

Response Rate

 80.9%

## CAS RÉEL : BASE DE DONNÉES OBJECTIVE ...



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Fabricant de produits alimentaires : produits laitiers et saucisses
- Modèle de vente B2C avec des magasins physiques et son propre e-commerce en Espagne
- Modèle de vente B2B avec distributeurs et agents commerciaux
- Gros volumes de facturation
- propre entrepôt



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Décision stratégique Place de marché B2C : Objectif de l'image de marque



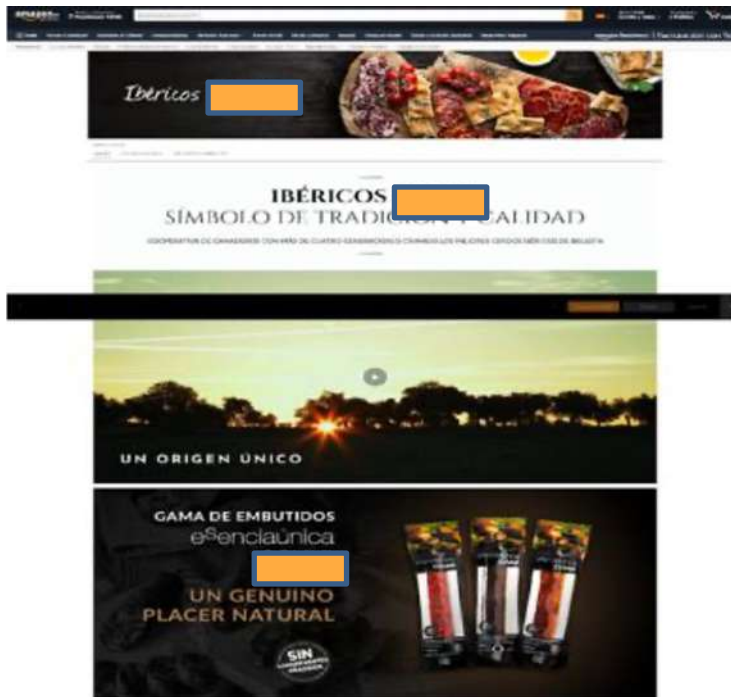
## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Enregistrement en tant que VENDEUR-vendeur
- Enregistrement dans le registre des marques



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Création de magasin



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Stratégie logistique : Amazon



**Enviar o reabastecer inventario** Una información

PLAN (01, 10, 20, 13, 13) Cancelar proceso

[Establecer cantidad](#)
[Preparar productos](#)
[Etiquetar productos](#)
[Revisar envíos](#)
[Preparar envío](#)
[Resumen](#)

Excluir los productos
 ⚠ Requiere información
⛔ Requiere información
[Añadir productos](#)

Proporcione cualquier información que pueda faltar, elimine los productos que no sean elegibles y especifique la cantidad de cada producto que sea a incluir en el plan de envío.

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

ID del artículo	Nombre de producto	Estado	Información/Requiere acción	Unidades por caja	Numero de cajas	Total de unidades	Eliminar
101	<input type="checkbox"/> <b>Mostrar detalles</b> Pavo CAM		Introducir la cantidad de unidades a las para la venta que enviara  Este producto es apto para seguimiento del código de barras del fabricante Cambiar el producto para oficial el seguimiento del código de barras del fabricante	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0	
<b>Totales</b>						0	

Mostrando 1 a 1 de 1 producto

[Eliminar](#)
[Duplicar](#)
[Continuar](#)

Consulte la información de los pestañas "Requiere información" y "Requiere eliminación" para solucionar cualquier incidencia con la inventario.

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Décision stratégique Marché B2C États-Unis
- Sélection d'un catalogue spécifique
- Stratégie PVP



Imagen	SKU Estado	Nombre del producto ASIN
	343	Ibérico Salami (8 ounces)
	324	100% Ibérico Pork Shoulder (10 pound)
	359	Ibérico Black Sausage, Chorizo and Salami (18 ounces)
	340	Charizo (1 pound)
	340	Ibérico Pork Loín (1,2 pound)
	343	Ibérico Charizo (8 ounces)

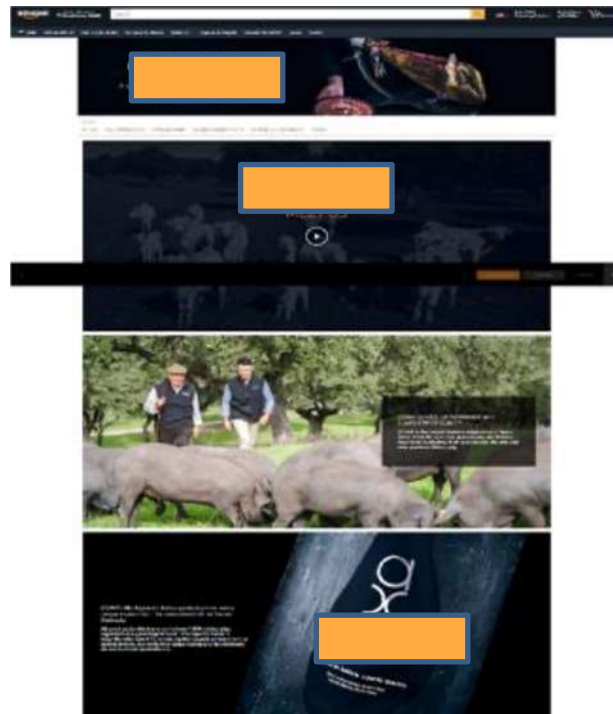
## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Enregistrement en tant que VENDEUR-vendeur
- Enregistrement dans le registre des marques



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Création de magasins aux États-Unis



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Stratégie logistique : Logistique propre



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Pertinence du canal numérique : décision stratégique Marketplace B2B







## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Pertinence du canal numérique : décision stratégique Marketplace B2B



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Sélection du catalogue
- Tarification B2B

<input type="checkbox"/>		Lac Sen univ .xls	[REDACTED]	88V759D 11585017 11585017	7,62 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Lac Sen Univ .xls	[REDACTED]	88V759D 11585017 11585017	5,58 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Lac Des L .xls	[REDACTED]	88V7RZ3 11585017 11585017	5,70 € Disponible
<input type="checkbox"/>		Sm Cov .xls	[REDACTED]	8FD4ZB0 11585015 50035	8,40 € Disponible



## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Bons de commande Amazon B2B :

Ordenado el	Enviar a	Tipo de plazo	Inicio del plazo	Fin del plazo	Total de paquetes	Coste total
09/09/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	60	376.56 EUR
09/09/2020	MAD6 - illescas (Toled	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	1	110.00 EUR
09/09/2020	MAD4 - San Fernando	Plazo de entrega (Prej	09/09/2020	21/09/2020	36	216.72 EUR
07/09/2020	MAD4 - San Fernando	Plazo de entrega (Prej	07/09/2020	16/09/2020	24	148.32 EUR
07/09/2020	SVQ1 - Seville, Andalu	Plazo de entrega (Prej	07/09/2020	16/09/2020	6	45.72 EUR
02/09/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	02/09/2020	14/09/2020	48	285.12 EUR
26/08/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	26/08/2020	07/09/2020	12	68.40 EUR
24/08/2020	BCN1 - El Prat de Llob	Plazo de entrega (Prej	24/08/2020	03/09/2020	12	79.92 EUR

## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

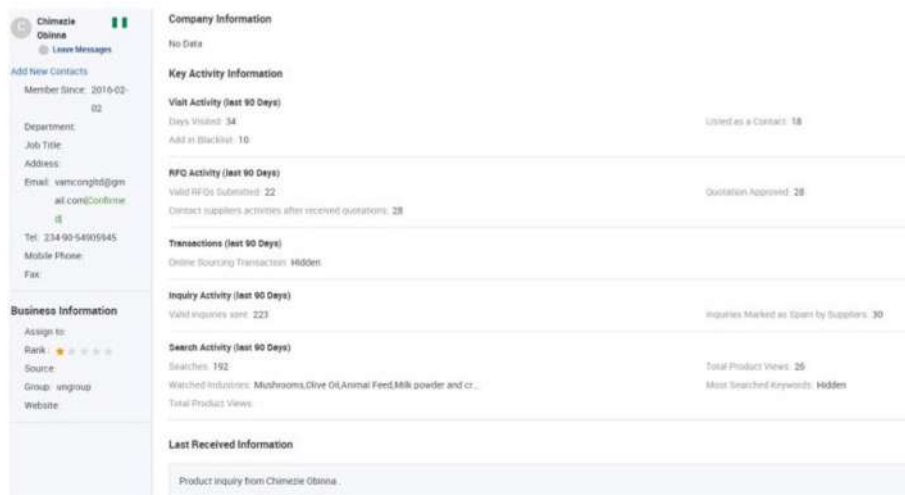
- Pertinence du canal numérique : décision stratégique Marketplace B2B





## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Clients potentiels : en un an, 145 prospects de qualité intéressés par vos produits.
- 4 Ventes B2B



Section	Value
<b>Company Information</b>	No Data
<b>Key Activity Information</b>	
<b>Visit Activity (last 90 Days)</b>	Days Visited: 34   Listed as a Contact: 18
<b>RFP Activity (last 90 Days)</b>	Valid RFPs Submitted: 22   Quotation Approved: 28
<b>Transactions (last 90 Days)</b>	Online Sourcing Transactions: Hidden
<b>Inquiry Activity (last 90 Days)</b>	Valid Inquiries sent: 223   Inquiries Marked as Spent by Suppliers: 30
<b>Search Activity (last 90 Days)</b>	Searches: 192   Total Products Viewed: 26
<b>Last Received Information</b>	Product inquiry from Chimzie Obinna.

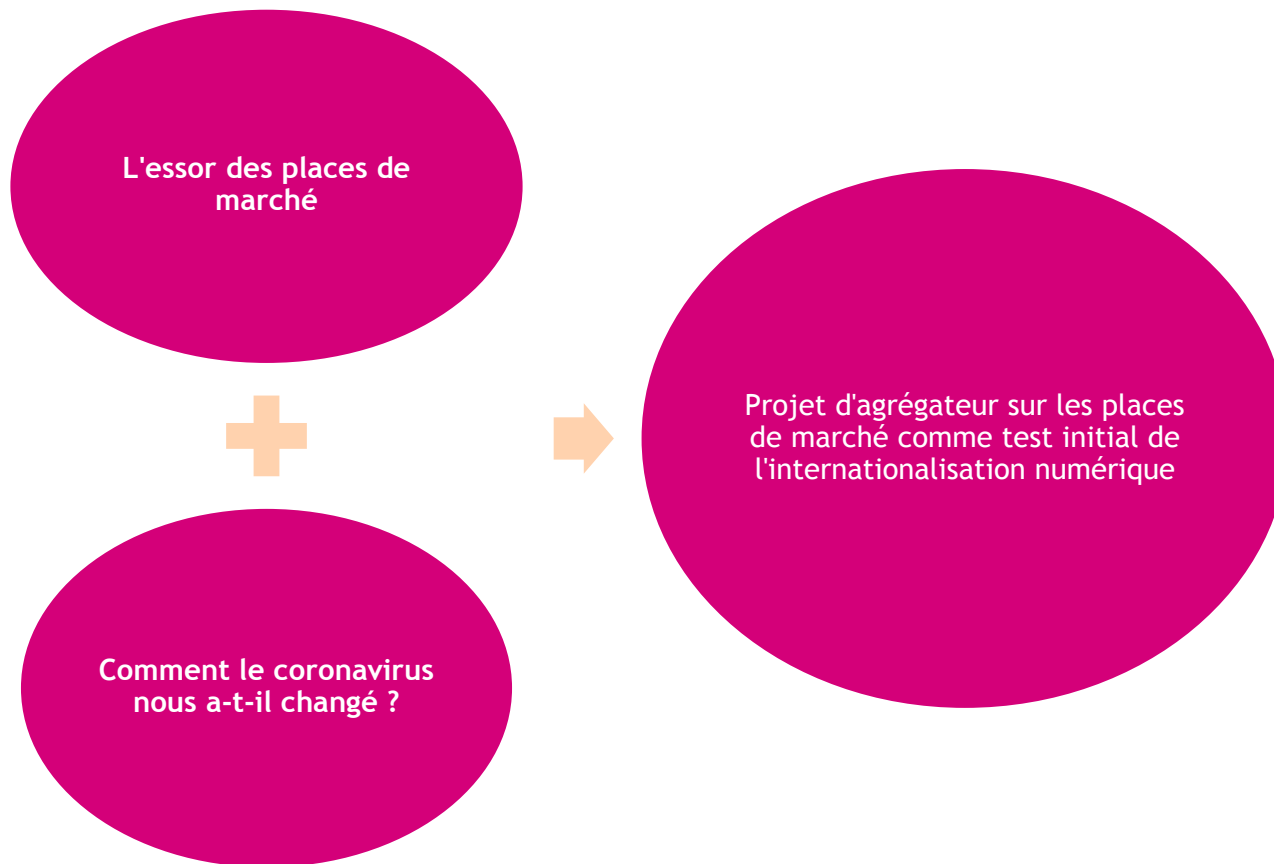
## CAS RÉEL : FABRICANT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Décision stratégique d'ouvrir son propre compte sur ALIBABA.COM





Un projet d'agrégateur sur les places de marché électroniques est un modèle de commercialisation dans les canaux numériques qui rassemble des produits de différentes entreprises dans une gestion commerciale commune.





---

Fenêtre globale pour l'exposition de produits dans le monde entier

---

Première étape de l'internationalisation numérique pour de nombreuses entreprises

---

Réduction drastique des coûts pour les entreprises concernées

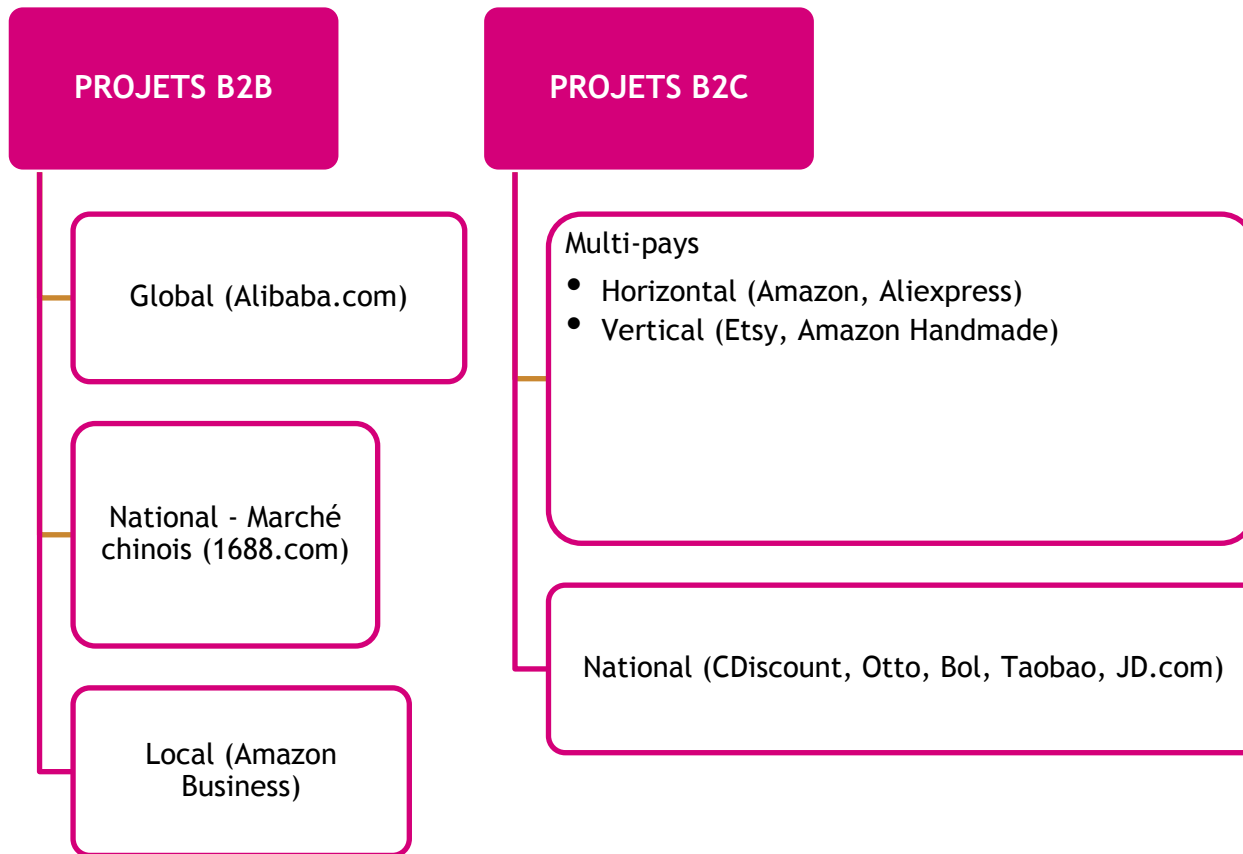
---

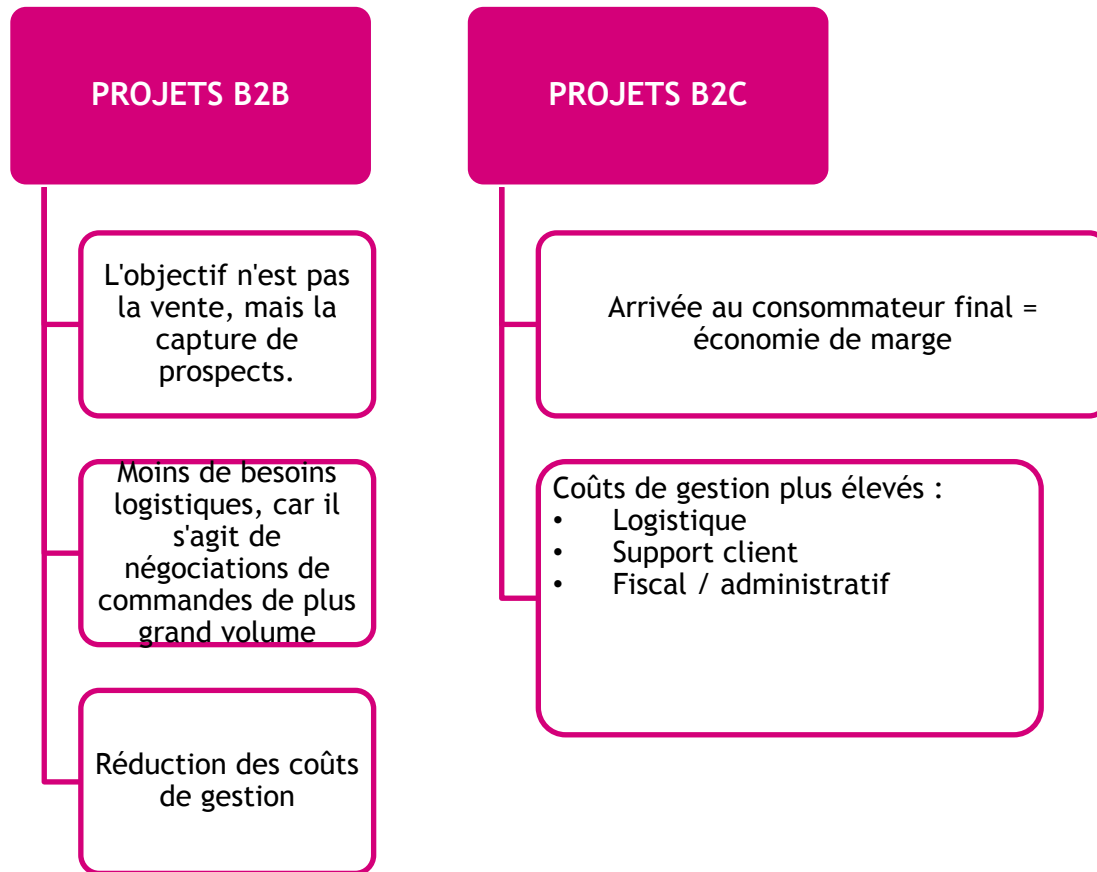
Gestion professionnelle des principales places de marché dans le monde

---

Obtenir des données pertinentes sur les clients potentiels, sur les principaux concurrents dans le monde et, en définitive, sur la compétitivité des entreprises participantes dans le monde entier.

# TYPOLOGIE DES PROJETS D'AGRÉGATION(I)







## SÉLECTION DU TYPE DE PROJET

B2B ou B2C

## SÉLECTION DU MARCHÉ

Europe

USA

Chine

Global

RH et capacité d'investissement

Expérience en matière d'exportation

Sélection des produits

Exigences en matière de facturation et de taxes

Exigences en matière de logistique et de service à la clientèle

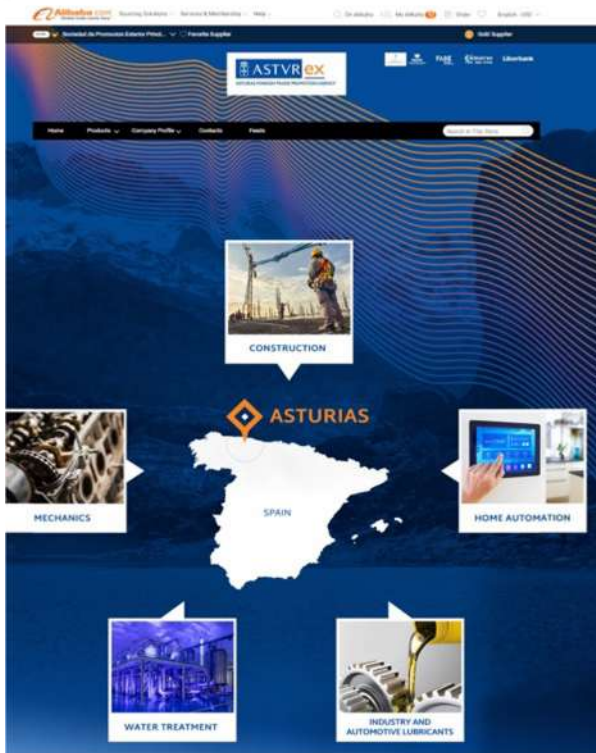
## QUESTIONS CLÉS

Quel serait le budget disponible ?

% Co-paiement des entreprises

Quel est le budget marketing supplémentaire ?

## ASTURIAS (ASTUREX)



## MADRID (CÁMARA DE MADRID)





La Chambre officielle de commerce, d'industrie et de services de Madrid est une société de droit public qui représente, promeut et protège les intérêts généraux de toutes les entreprises d'industrie et de services de Madrid.

La Chambre dispose d'un vaste réseau de contacts dans le monde entier et promeut celui des entreprises basées à Madrid.

La Chambre, en collaboration avec le gouvernement de Madrid et la mairie de Madrid, a lancé le projet Madrid Industrial Solutions pour montrer sur Alibaba.com la meilleure qualité de produits et de solutions industrielles à Madrid. Ce projet est articulé par le guichet unique de la région de Madrid (VUI).

Voici les étapes suivies par l'équipe de consultants d'AMVOS DIGITAL pour lancer le projet sur Alibaba.com.



## ENTITÉS ORGANISATRICES

## ENTREPRISES PARTICIPANTES



VENTANILLA ÚNICA  
de internacionalización



Convesa



DURAN  
electrónica



GRUPO EPESA



EUROMÁQUINA SA

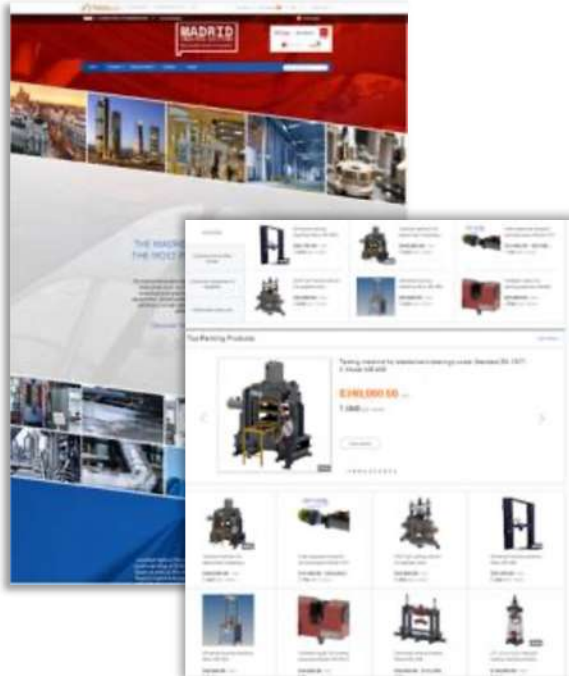


POLAR



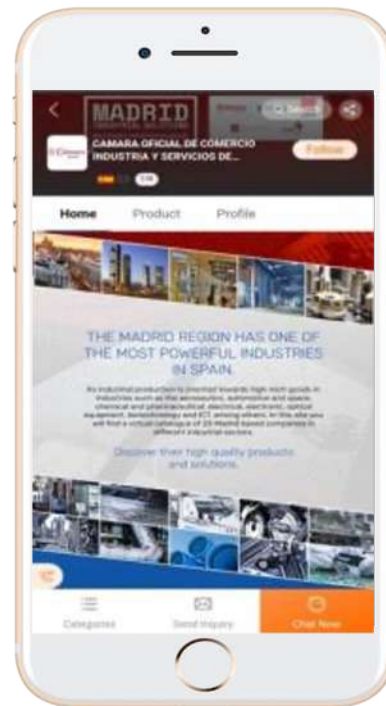
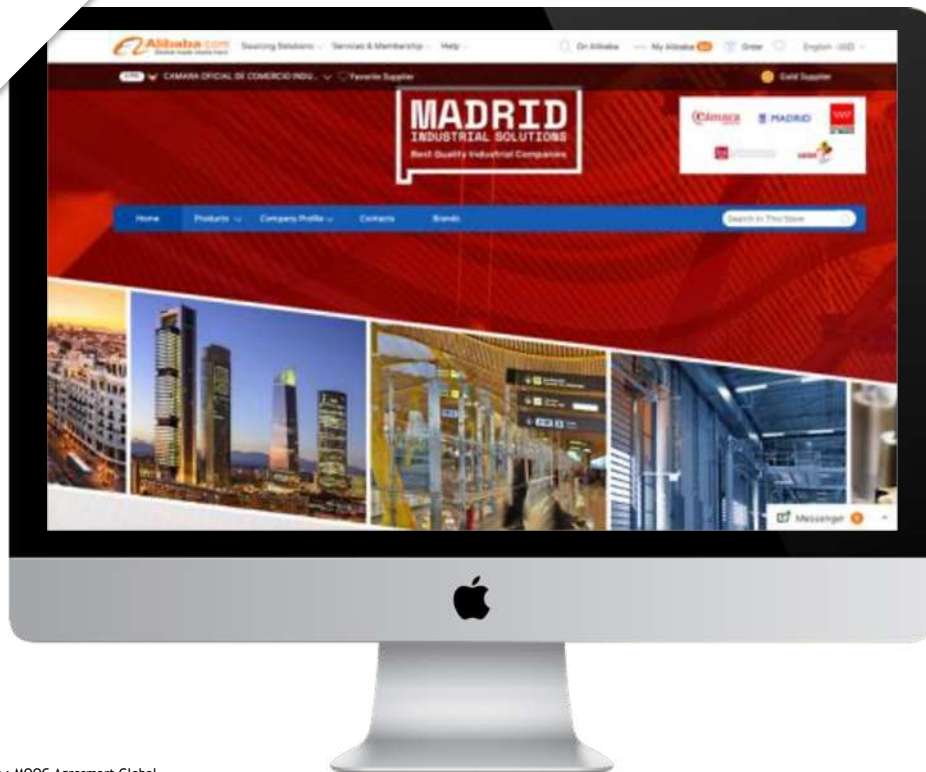
**PÉRIODE DE GESTION : DU 01.10.2020 AU 23.10.2020**

 Alibaba.com®



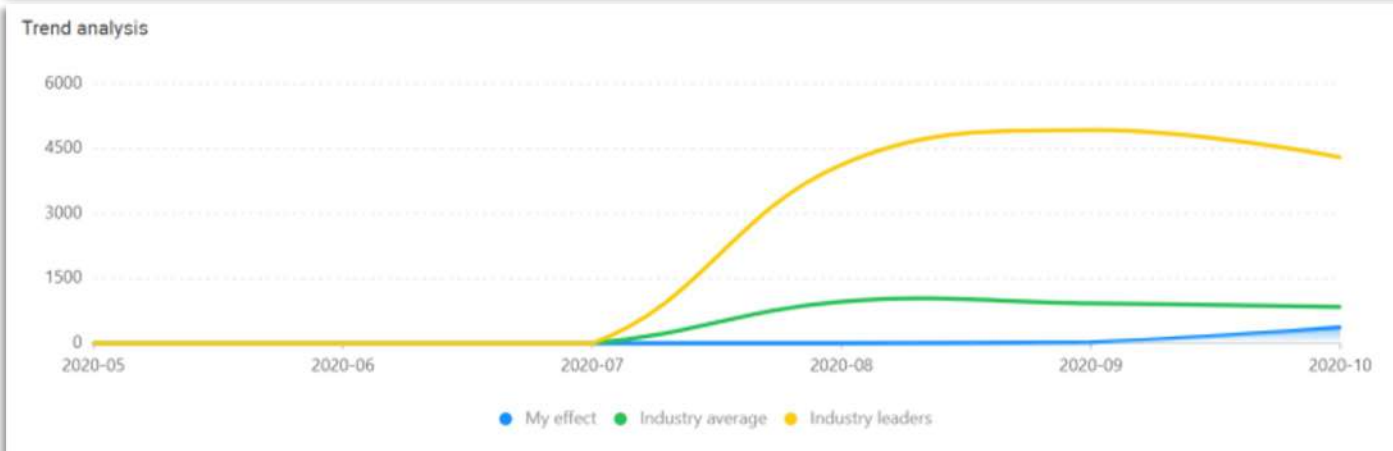
- Lancement du Minisite, produits visibles et 100% opérationnels sur la plateforme
- Achèvement du chargement des produits (sociétés manquantes)
- Optimisation des mots-clés, sur la base de l'index de recherche, enregistrés dans la base de données Alibaba.
- Création de contenu intelligent
- Gestion quotidienne des demandes de renseignements et des demandes de prix (RFQ)
- Validation des leads et transfert aux entreprises correspondantes
- Planification de la stratégie de marketing
- Mise en œuvre de campagnes KWA et optimisation avec des mots à forte conversion.

Domaine du mini-site de Madrid Industrial Solutions sur Alibaba.com :  
<https://madridindustrial.trustpass.alibaba.com/>





**Résultats organiques,**  
 Pour l'optimisation du produit et sans aucun type d'action marketing.  
 Période : 10/01/2020 - 10/31/2020 (premier mois du projet)





Résultats de la première semaine des campagnes de marketing.  
 Mise en service en novembre, deuxième mois du projet.

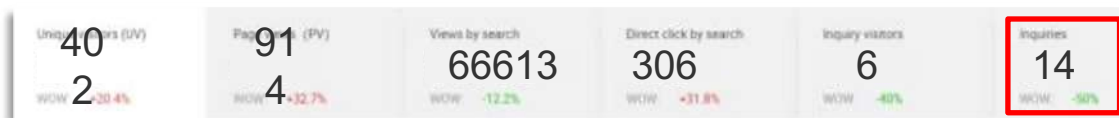
## Semaine 1

Campagne intelligente - Intelligence artificielle Alibaba.com  
 Période : 01/11/2020 - 07/11/2020



## Semaine 2 et 3

Smart Campaign- Intelligence artificielle Alibaba.com + Campagne automatique avec multiplicateur d'enchères auprès des acheteurs potentiels sur la plateforme.  
 Période : 11/08/2020 - 11/21/2020



20 Demandes directes en 3 semaines

On peut souligner l'importance des campagnes KWA sur la plateforme, puisqu'en 3 semaines on a obtenu 3 fois plus de requêtes que celles obtenues au cours du premier mois du projet, avec un positionnement uniquement organique.

## Pays présentant le plus grand intérêt (clics), grâce aux campagnes KWA

Période : 01/11/2020 - 21/11/2020



Pays/Région	Impressions	Clics	CTR	Coût	Coût moyen par clic
Inde	10103	42	0.42%	\$69.78	\$1.66
Pakistan	10266	31	0.30%	\$51.86	\$1.67
Autres parties de l'Asie	6911	23	0.33%	\$48.85	\$2.12
Bangladesh	5263	19	0.36%	\$41.31	\$2.17
États-Unis d'Amérique	5405	17	0.31%	\$21.16	\$1.24
Philippines	5262	14	0.27%	\$17.99	\$1.28
Royaume-Uni	2099	14	0.67%	\$22.17	\$1.58
Espagne	790	14	1.77%	\$29.65	\$2.12
Autres parties de l'Europe	3100	12	0.39%	\$15.09	\$1.26
Sri Lanka	3037	10	0.33%	\$21.83	\$2.18
Égypte	4178	10	0.24%	\$19.88	\$1.99
Turquie	3517	8	0.23%	\$9.46	\$1.18
Canada	1606	8	0.50%	\$12.21	\$1.53
Autres parties de l'Afrique	1408	8	0.57%	\$14.18	\$1.77
Arabie Saoudite	1964	8	0.41%	\$15.24	\$1.91
Irak	1386	7	0.51%	\$5.84	\$0.83
Allemagne	878	7	0.80%	\$8.28	\$1.18
Chypre	327	6	1.83%	\$4.19	\$0.70
Autres parties de l'Amérique centrale et du Sud	2804	6	0.21%	\$8.06	\$1.34
Brésil	3278	6	0.18%	\$8.24	\$1.37
Grèce	835	5	0.60%	\$8.75	\$1.75
Kenya	1400	5	0.36%	\$9.24	\$1.85
Malaisie	2898	5	0.17%	\$3.68	\$0.74
Afrique du Sud	2201	5	0.23%	\$11.08	\$2.22

Période : 02/10/2020 - 16/07/2021

Mois	Visitantes únicos	Páginas vistas	Vistas por búsqueda	Clics directos por búsqueda	Consultas directas totales
	Visitantes unicos que han visitado cualquier página del minisite	El número total de páginas que los usuarios han visto en el minisite	La cantidad de veces que un producto ha aparecido en la lista de resultados de búsqueda de una palabra clave relacionada, en varios idiomas.	La cantidad de veces que los compradores han hecho clic en sus productos o en la información de su empresa en la lista de resultados de búsqueda , en varios idiomas.	Una consulta se refiere a una consulta válida de un comprador sobre sus productos y la información de la empresa
oct-20	369	1.395	22.217	136	7
nov-20	1.187	2.156	255.242	1.028	27
dic-20	1.363	2.211	259.370	1.310	14
ene-21	1.332	2.200	258.697	1.129	18
feb-21	1.313	2.072	256.497	1.218	19
mar-21	1.262	1.826	413.008	1.136	29
abr-21	1.781	2.524	9.106	182	16
may-21	1.275	2.041	8.508	159	17
jun-21	1.783	2.575	562.538	1.744	36
jul-21 (Primera quincena )	451	687	82.845	412	8

Période : 02/10/2020 - 16/07/2021



**Impresiones totales**  
**+2.045.183**



**Clics en productos**  
**+8.042**



**Consultas recibidas**  
**+190**



**RFQ 's respondidas**  
**196**



**Región con más**  
**visitantes únicos**  
**Europa y**  
**Medio Oriente**



**Región con más**  
**Consultas directas**  
**Europa y Asia**

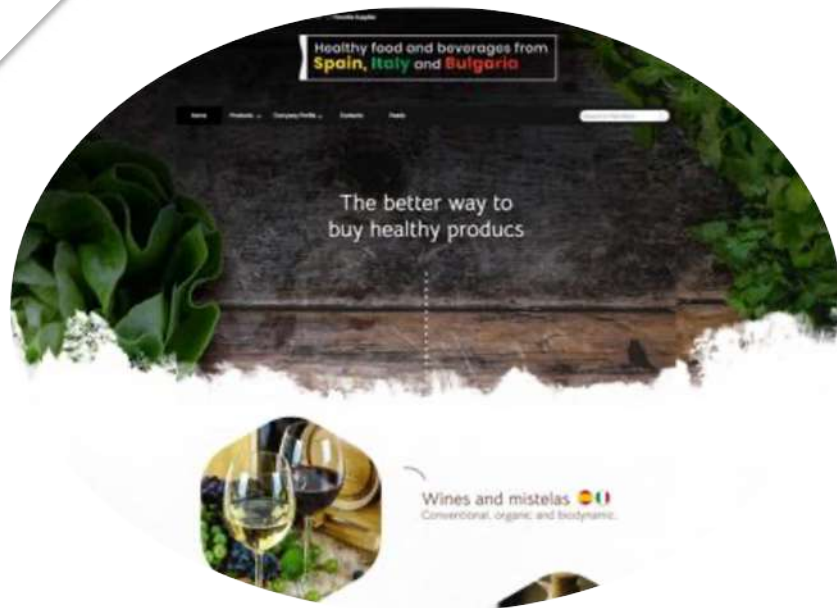


**Contactos**  
**registrados**  
**+387**



**Total de Leads**  
**+200**

Sous la marque Look EU Net (Chambre de commerce, d'industrie et de services de Tolède), nous présentons aux utilisateurs d'Aliababa.com une sélection des meilleurs aliments et boissons sains.



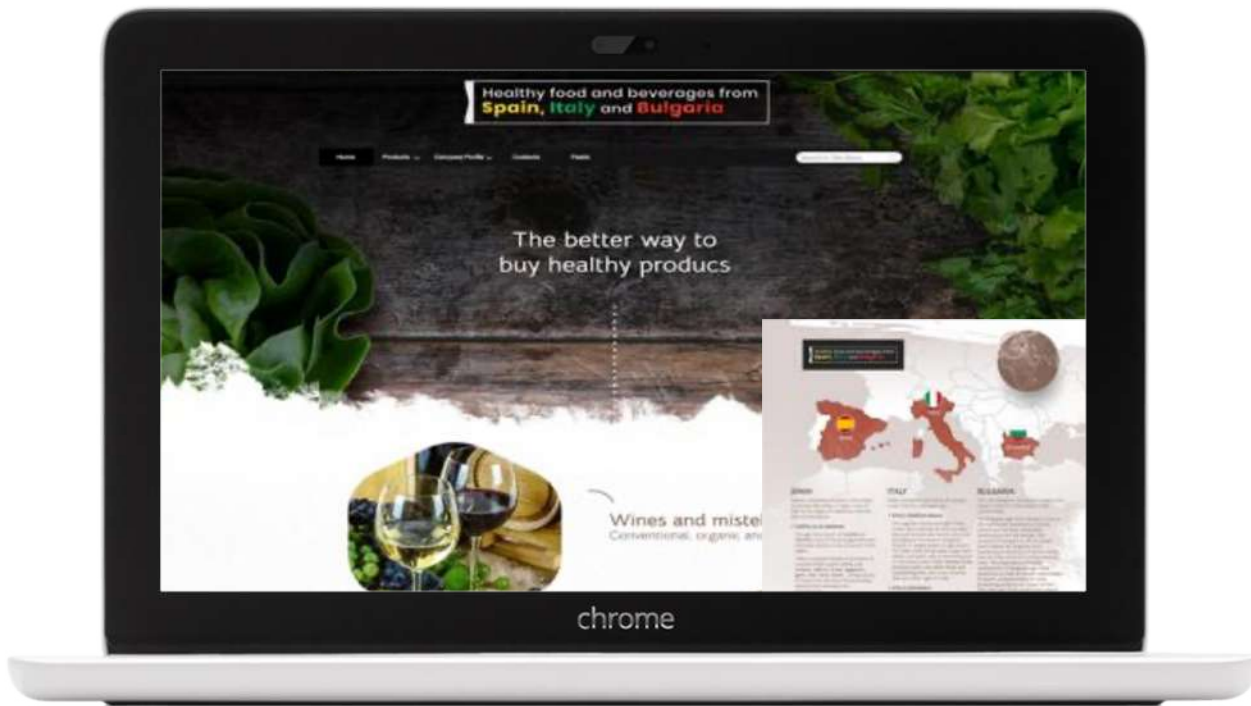
Nous avons doté la marque de valeurs très spécifiques de qualité, de santé, de proximité, de tradition et toujours avec une approche de projet international, ce qui nous a permis d'offrir des aspects différenciateurs par rapport au reste des concurrents.

Par conséquent, les entreprises participant au projet adhèrent ainsi à tous dans leurs produits, le concept qu'ils ont voulu refléter. De plus, il existe un système centralisé d'attention et de filtrage des requêtes et autres actions réalisées et que nous expliquons dans ce document.

## MISE EN PLACE : CONCEPTION DE PAGES DE PRODUITS

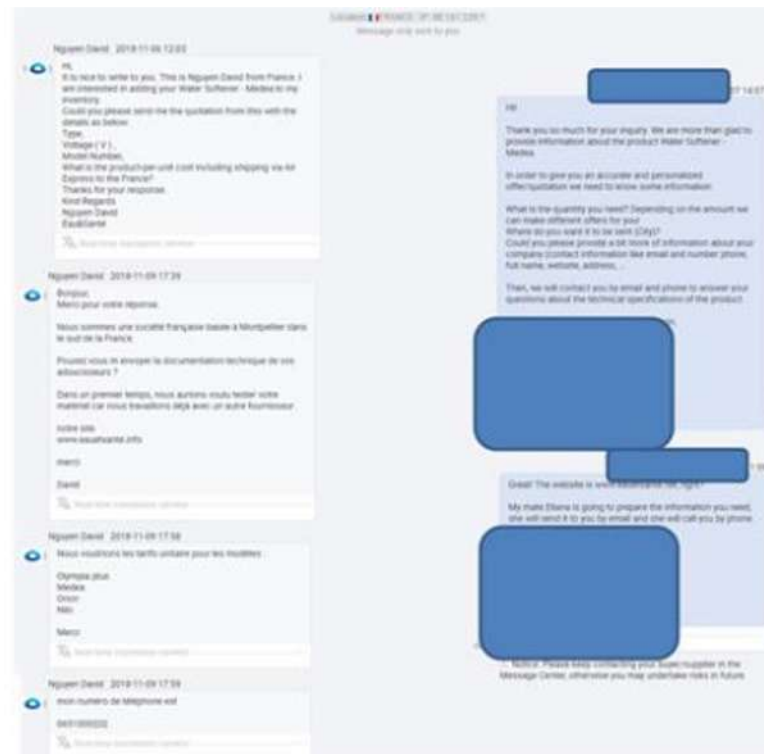


Afin de refléter les valeurs précédemment exposées, le design a été soigneusement travaillé, ainsi que toutes les caractéristiques les plus importantes autour du contenu réfléchi. Le résultat est un mini-site au design épuré et évocateur.



## Sector tratamiento de aguas – Contacto Francia (Venta)

Consulta desde Francia que transcurrió de manera rápida y exitosa. El contacto mostraba interés en 4 modelos de calcificadores. Tras obtener su datos de contacto y verificar la web de su empresa, La empresa contactó con ellos y realizaron la venta por productos valorados en 3.000 €.



## Sector lubricantes de automóvil –

### Contacto Guinea (Venta)

A través de la revisión diaria de RFQs, creación de base de datos de leads y envío de newsletter a todos ellos, esta empresa del sector consiguió iniciar una conversación de venta en la cual se comenzó con el envío de muestras y siguió con un pedido posterior. Se buscaban empresas de África y por lo tanto esta procedente de Guinea encajaba totalmente con las expectativas iniciales.





## Sector Agroalimentario – Contacto India (Factura proforma)

Consulta procedente de un e-commerce de comida en India y uno de los Top-Vendedor en Amazon.in. Estaban interesadas en comercializar harina con su propia marca.



**Abhishek Khanolkar - 2018-11-13 07:53**  
 Hi,  
 Abhishek here from Urban Platter. We are an e-commerce specialty foods company based out of Mumbai, India and one of the top-sellers on Amazon.in. We are interested in commercially procuring spelt flour. The intent is to resell in India, preferably in our brand name.  
 Please let me know if you can supply  
 a company details.

**Carlos Javier Prieto Sanchez - 2018-11-13 09:14**  
 Hi Abhishek!  
 Thank you so much for your inquiry. We are more than glad to provide information about this product.  
 In order to give you an accurate and personalized offer/quotation we need to know some information:  
 What is the quantity you need? Depending on the amount we can make different offers for you  
 Where do you want it to be sent?  
 Could you please provide a bit more of information about your company (contact information like email and number phone, full name, address, ...)  
 Thus, we can contact you to send you all the information you request.  
 Looking forward to hearing from you soon,  
 Best regards,  
**Zamora Selection**

**Abhishek Khanolkar - 2018-11-13 09:45**  
 Dear Carlos,  
 I need Whole Spelt flour.  
 This is a new Category product for India and so I intend to start in small quantity for the initial orders to test market feedback. I am looking at 50-100 kgs for the first shipping. Let me know the ex-works/ FOB price.  
 Also please share the following:  
 a. If you can supply me in 1 kgs packs? I would begin with stank packs/ no design on the pack to keep MOG's low. I will do stocking once the pack reaches here. This is because I intend to sell here in my brand name.  
 b. What is shelf life of the product.

**Abhishek Khanolkar - 2018-11-13 10:50**  
 Hi Carlos,  
 Your colleagues can mail or whatsapp me. Either works out for me.  
 Look forward to hearing back.  
 Contact No: +91-9870774210

**Carlos Javier Prieto Sanchez - 2018-11-13 10:17**  
 Great! Thanks for the reply!  
 My colleagues in the sales department will send you the information you request to the email: abhishek@givertile.com. If you give us your contact phone, they can also call you, as you prefer.  
 Keep in touch!  
**Zamora Selection**

**Sector bebidas refrescantes –**

**Contacto China**

**(Factura proforma)**

De manera directa, la empresa china Justlife contactó con nuestra cuenta a través de Alibaba. A partir de ahí iniciamos conversaciones vía email tras preguntarles más datos sobre ella: Página web, ubicación, teléfono de contacto, etc. Así, descubrimos si venden productos de nuestro sector y, en definitiva, si los refrescos encajaban en su catálogo de productos.





### Small Kitchen Appliances

In just a few months we already received 3 orders. We're in contact with distributors in North America and Australia and have prospects from all over the world.



Paolo Canossa  
CEO

Food Valley SRL • IT



### Skin Care

Being on Alibaba.com gives us the opportunity of having a non-stop virtual trade show stand.



Maria Antonietta Plantone  
CEO

PDT Laboratorio Cosmetici • IT



### Jewelry

Accessing new and hard-to-penetrate markets is possible with Alibaba.com.



Sergio Di Gennaro  
Owner

Fulvio Di Gennaro Srl • IT



Other Food & Beverage

Livestream is an important instrument to present our products as well as company values. Alibaba.com helps us promote in the best possible way.



Sebastiano Curcio  
Marketing Manager

Tuttovo • IT



Other Food & Beverage

Super September gives us the chance of getting a high media exposure and the ability of making our products known and appreciated by lots of people.



Nicola Olianas  
Global Brand Ambassador

Fratelli Branca • IT



Canned Food

I did not expect much at first in terms of sales results, but then I started to receive serious inquiries and messages for our products.



Andrea Vitiello  
Owner

Davia Spa • IT



### Medical Devices

40% of our total orders come from Alibaba.com and I have just closed a 1 million euro deal with a Russian buyer. Compare what we spend on Alibaba.com, the investment is nex...



Luca  
Owner

Lab Evolution • IT



### Women's Clothing

The Keyword Advertising tool enables us to continue to successfully trade in the off season. Alibaba.com has really helped us to gain more business opportunities!



Giulia Faralli  
Customer Manager

Vikki Fashion • IT



### Coffee

We are very satisfied with the results that we achieved as we have received a lot of contacts in the past few months. Alibaba.com is really helping us to expand our business...



Alessandra Calcagnini  
Owner

Il Caffè Manaresi • IT



Makeup

MGS Accessories was in the red before we joined Alibaba.com. Sales were very slow. Now, we have the opposite problem. We're so busy we can't keep up!



Rashee Gupta  
Founder

 MGS Accessories •  US



Health Care Products

Before Alibaba.com I was doing 99% of my business in the U.S., and now thanks to the storefront platform, 30-35% of my business is global.



Daniel Rosenfield  
CEO

 Totally Products LLC •  US



LTA exports the best-selling USA products internationally with over 100 years of experience.

-LOYD TOMLINSON, SENIOR  
PRESIDENT & CEO OF LTA

Canned Food

We are revolutionizing how overseas distributors discover and order products from around the world. I feel like we are on the frontier of something new with...



Chad Michael  
Chief Technology Officer

 LTA International Global Services ... •  US



Fitness & Body Building

Alibaba.com is a big platform with numerous business opportunities. You have to be unique, work hard, then you get a big chance.



Tanveer Ahmed  
Partner

QST Intl. •  PK



Fabric

Alibaba.com is a good business partner and helps me export products to over 40 countries, grow my company, thus fulfill my dream.



Vinod Katyal  
Owner

KVR Intexx •  IN



Other Food & Beverage

Alibaba.com attracts buyers and inspires confidence in the connections made through the platform. This helps us expand into untapped global markets.



Maria Shishkina  
Head of Export

SORDIS •  RU

## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



Quel est le degré de numérisation du secteur agroalimentaire ?



## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



Quelles sont les technologies numériques les plus populaires dans le secteur agroalimentaire ?



## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



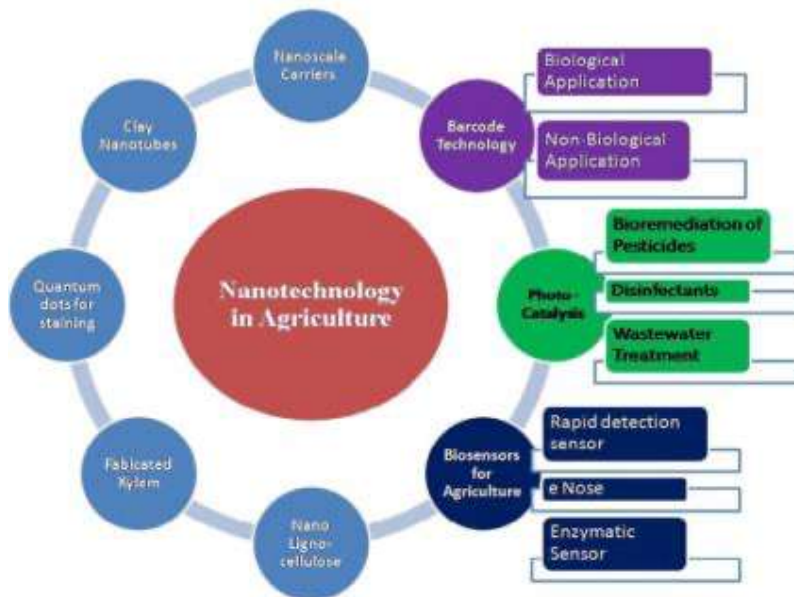
Quelles sont les technologies numériques les plus populaires dans le secteur agroalimentaire ?



# LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



Par rapport à d'autres secteurs, quels outils sont particulièrement importants pour l'industrie agroalimentaire ?



## LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE : LA NUMÉRISATION COMME EXEMPLE DE CROISSANCE



Par rapport à d'autres secteurs, quels outils sont particulièrement importants pour l'industrie agroalimentaire ?



## Environnement agricole et technologique



## Environnement agricole et technologique



**JOHN DEERE**



## Environnement agricole et technologique

Les technologies ayant un fort impact sur la chaîne de valeur agroalimentaire modifieront la façon dont les opérations actuelles sont effectuées, en accélérant les processus de production et de distribution. En termes d'évolution de la chaîne de valeur agroalimentaire, l'**automatisation** et la **robotisation** auront un impact très fort.



## Principaux moteurs de l'adaptation des nouvelles technologies dans l'agriculture

### 1. Les nouvelles préférences des consommateurs stimulent l'adoption de la technologie



## Principaux moteurs de l'adaptation des nouvelles technologies dans l'agriculture

2. Le contexte dans lequel opère la chaîne de valeur agroalimentaire peut jouer un rôle d'accélérateur.

## Principaux moteurs de l'adaptation des nouvelles technologies dans l'agriculture

3. Les impacts des nouvelles technologies dépendent de la génération de Big Data et d'analyses et de la gestion des données.

## Principaux moteurs de l'adaptation des nouvelles technologies dans l'agriculture

4. Une réglementation appropriée crée les conditions nécessaires au bon fonctionnement d'un secteur agroalimentaire innovant.



## Principaux moteurs de l'adaptation des nouvelles technologies dans l'agriculture

**5. La recherche et le développement sont nécessaires pour assurer la faisabilité et la fiabilité des nouvelles technologies qui s'appliquent à l'agroalimentaire.**