

I N T R O D U C I N G



Tu solución global de *ecommerce*,
tu crecimiento en China... y España

1. eCommerce España

Situación actual, Principales KPIs, Tendencias



2. MIRAVIA

Qué es? Cuándo y cómo se lanzó? Cómo funciona? Quien participa?



3. Nueva oportunidad

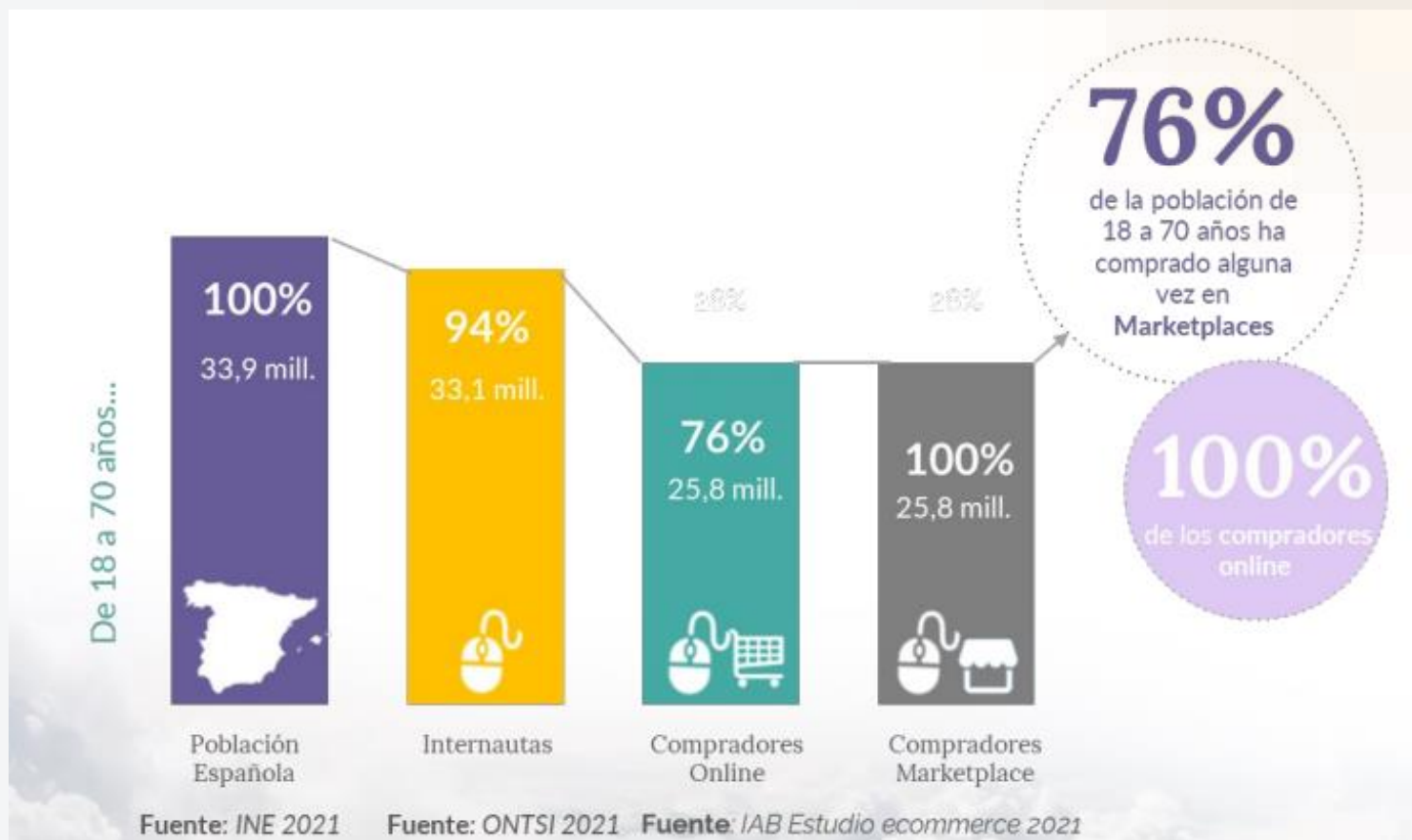
Detalles operativos, Timing lanzamiento, Costes de operaciones





1. eCommerce español

Alcance público español



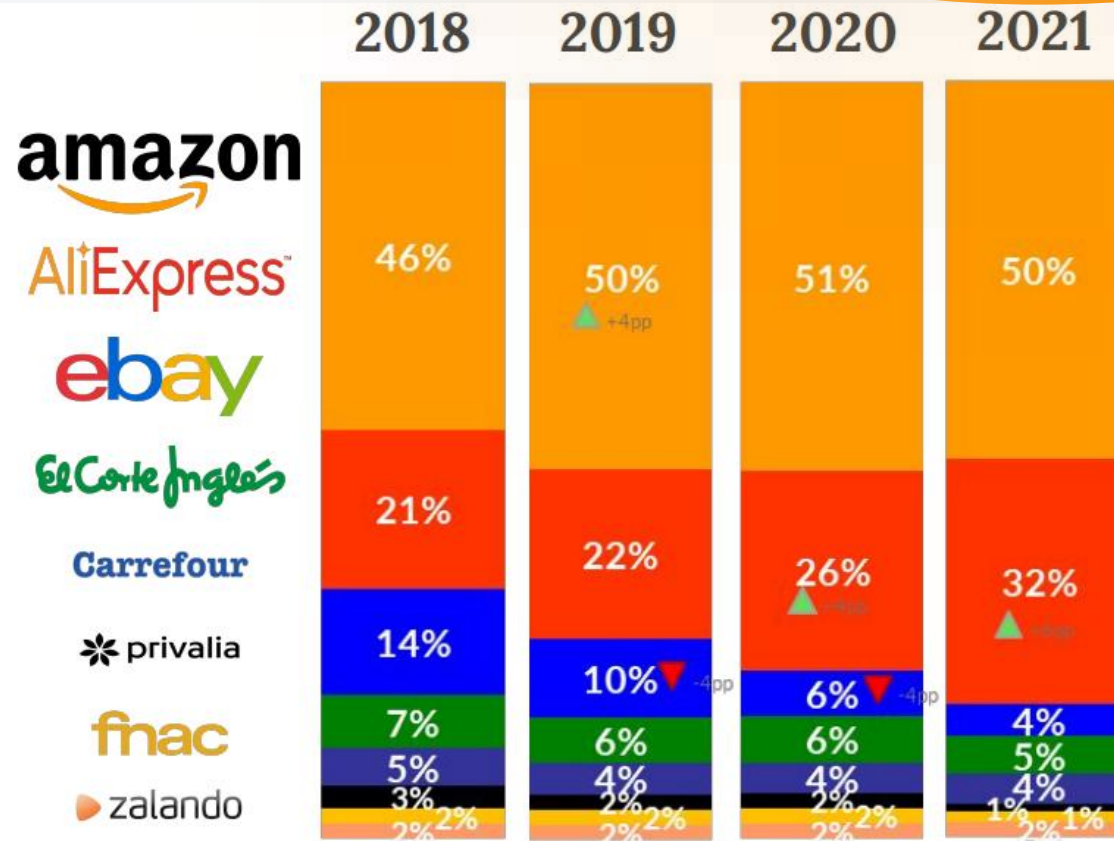
La cantidad total de españoles que alguna vez han comprado online (18 a 70 años) supera los 25,8 millones

Cuota de mercado plataformas

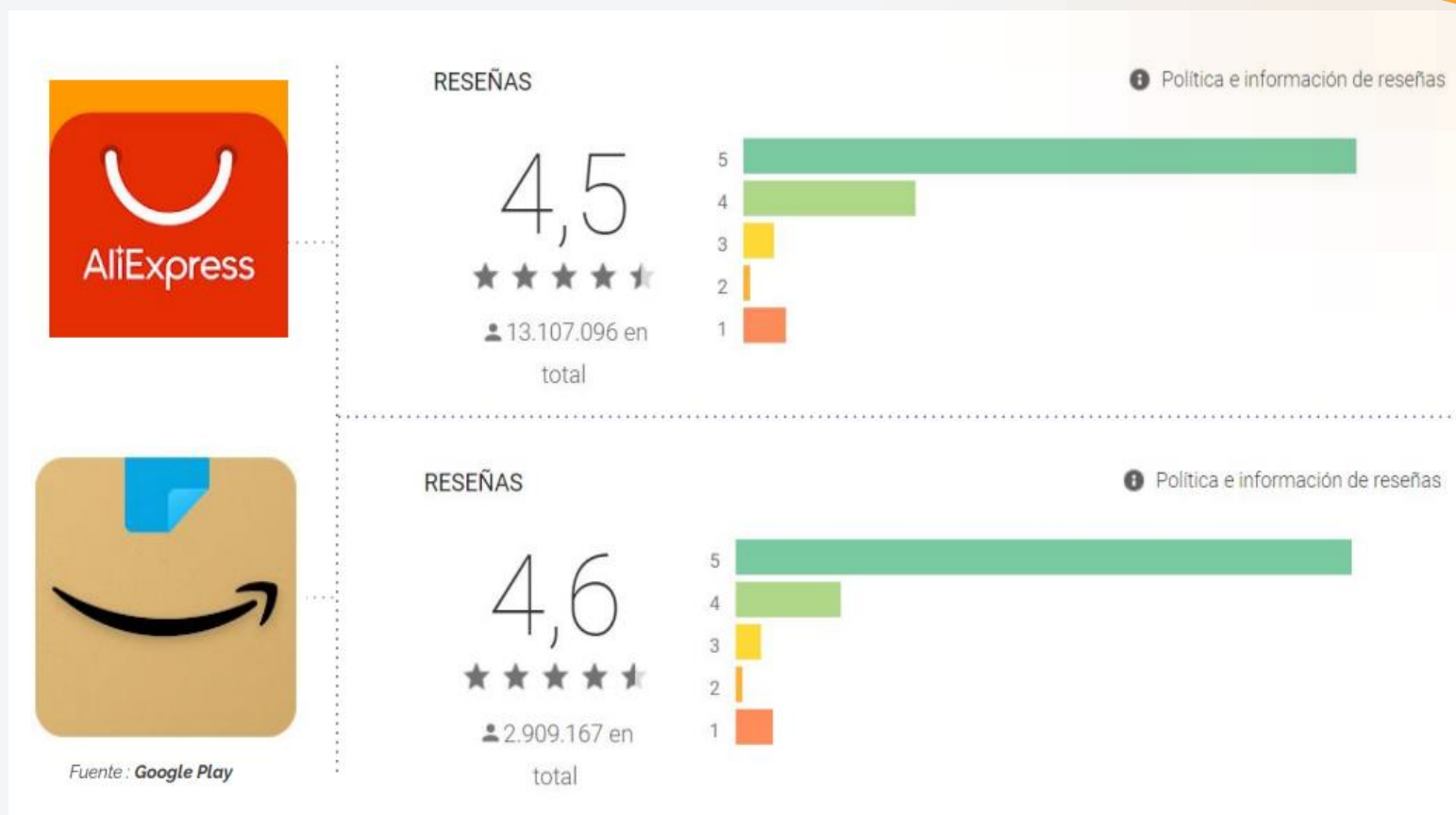
Amazon, es el Marketplace con mayor cuota de mercado por número de visitas, seguido de **AliExpress**

Ebay va disminuyendo su cuota desde 2018.

Aunque **AliExpress** ha aumentado penetración, el incremento de tráfico de Amazon es superior.



Alcance a nivel uso de app



La APP de ALIEXPRESS sigue siendo la más descargada (13M usuarios frente a los casi 3M de AMAZON), Sus reviews son parecidas: 4,5 y 4,6 respectivamente

Perfil del consumidor medio

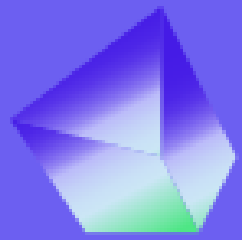


Factores más valorados





2. MIRAVIA



Miravia

¿Qué es **MIRAVIA?**

Un nuevo **marketplace** diseñado por **ALIBABA** para competir con **AMAZON**, enfocado a marcas (no productos) y a la interacción con el consumidor.

Gala Inauguración

- ✓ Fecha: **30/11/2022**
- ✓ Participantes:
 - ✓ Ana Millán (actriz, presentadora)
 - ✓ Yann Fontaine (CEO MIRAVIA)
 - ✓ Andrea Duro (actriz, embajadora)
 - ✓ Ana María Morales Schmid (CM de BEIERSDORF, NIVEA)
 - ✓ Sara Baceiredo, (CEO de IT'S LAVA)
 - ✓ Belén Aguilera (cantante)
- ✓ Espacio: Museo Reina Sofía
- ✓ Aforo: 400pax.



— Sobre **MIRAVIA** —

Un nuevo enfoque en el ecommerce.



— Sobre **MIRAVIA** —

Slogan:
¡MÍRAME!

Jingle
«Mira, Mira...
MIRAVIA»

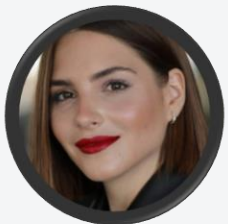
Mensajes clave:
Reinvidica quien eres

Mira más allá de las
primeras impresiones

Tengo muchas facetas



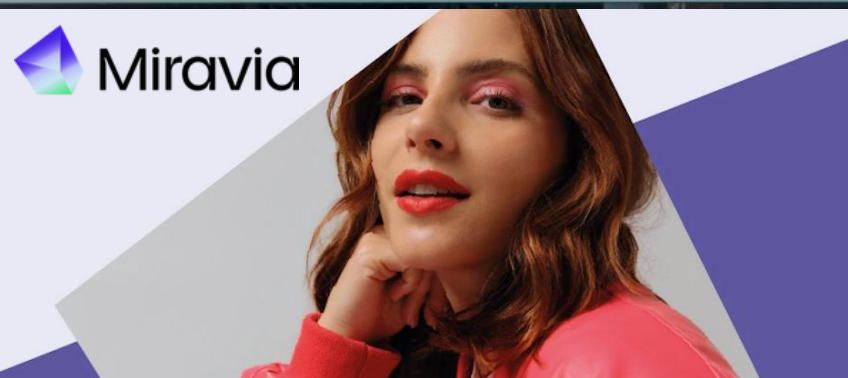
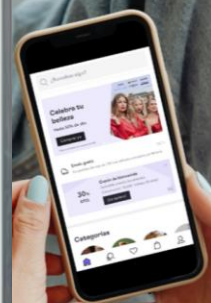
Campaña lanzamiento.



Andrea Duro, *celebrity*
actriz, *influencer*, bailarina...

Campaña de captación:

Impactos en canal tradicional y digital

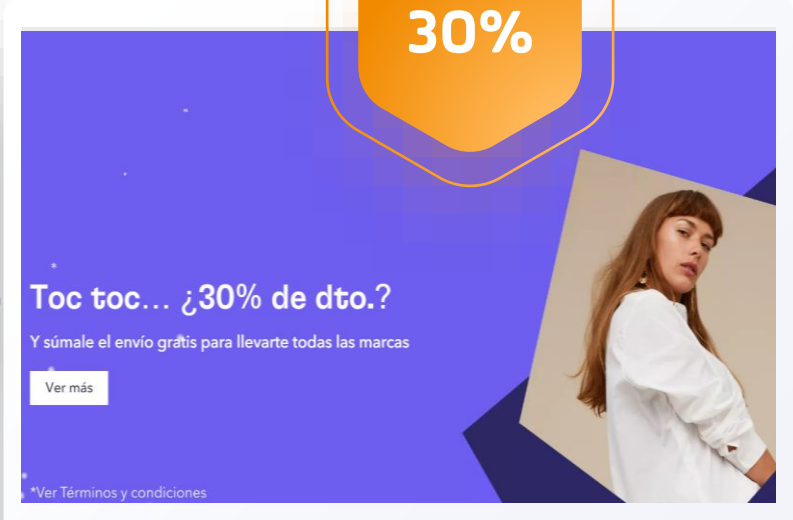


Campaña de captación de tráfico y nuevos usuarios activos.

Promociones de bienvenida a la plataforma



40%



30%



60%

Early adopters

Cosmética,
belleza e
higiene.

L'ORÉAL
PARIS

Neutrogena®

NIVEA

WELEDA
Since 1921

G

LANCASTER
PARIS

FOREO
SWEDEN

NYX
PROFESSIONAL
MAKEUP

Early adopters Alimentación y Ocio.





Early adopters
Moda femenina,
moda masculine
y complementos

Early adopters Electrónica y hogar

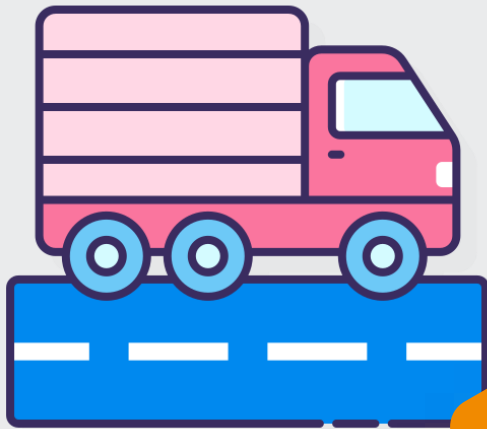


Aporte:

Libertad operaciones

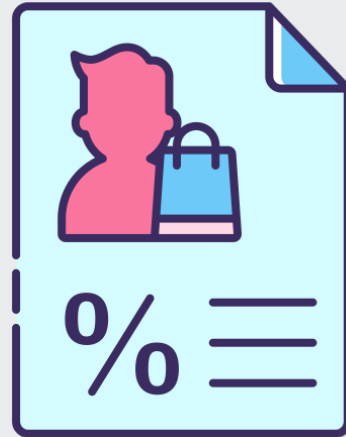


Facilidades a *early birds* para atracción de tráfico



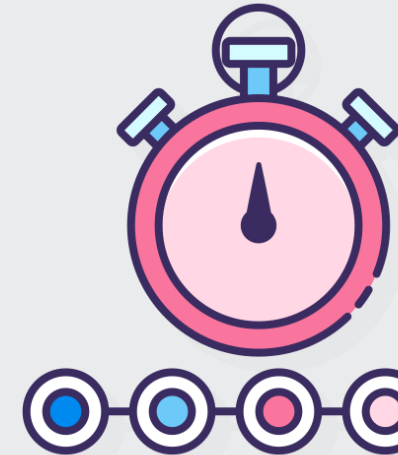
Logística

Transporte gratuito pedidos de +10€



Tráfico orgánico

-30% descuento en tu primer pedido



Flash sale

Tráfico de ventas por tiempo limitado



3. Nueva Oportunidad

Conceptualización plan acceso a MIRAVIA

— Nuestros servicios —

¿Debería entrar?



1. Entender el potencial del mercado para mi negocio

2. Valorar bien los recursos que supondrá este proyecto

¿Cómo vendo y promociono mis productos?



¿Cómo posiciono mi marca y contenidos?



¿Cómo se opera a nivel logística, costes y cobros?



Ubicaciones



Barcelona y Madrid
(España)



Qingdao (China)



Milán (Italia)

Actuamos en **local** para
dar soluciones en **global**.

Nuestra oficina central está en Barcelona, pero el equipo central de operaciones online está en Qingdao y los clientes de la zona UE se gestionan desde Milán.

El objetivo: desarrollar la actividad diaria de la forma más rápida para aprovechar las oportunidades diarias con nuestros *partners*, sean clientes o proveedores.

Un poco de nuestra historia

2010

Iniciamos el viaje!
Nuestro objetivo:
ayudar a empresas
españolas y chinas
hacer más y mejores
negocios juntos.

2014

Ayudamos en la
creación de una de
las primeras
plataformas de
venta online para
vino y espíritus
españoles en China.

2016

Abrimos nuestras
primeras tiendas en
TMALL.HK y JD.COM
para cosméticos,
food supplements,
petfood y alimentos
(vino, aceite de oliva)

2019

Después de afianzar
nuestra experiencia
en el negocio online
chino, ALIBABA nos
homologa como TP
(TMALL PARTNER)
de cuatro estrellas
**** para TMALL.HK

2020

Creamos nuestra
propia agencia de
contenidos, con un
pool de +4.000 KOLs
y un enfoque en
generar contenido de
calidad: posts, vídeos
y *live streaming*

2022

Continuamos con la
expansión de
nuestros servicios,
abarcando nuevas
plataformas, como
MIRAVIA, y servicios
de valor añadido en
bigdata.



¡Nuestro viaje
acaba de empezar!

Nuestro equipo

6X Marketing + social media

Marketing plan, *producto briefs*, gestión y contacto con KOLs, tracking de contenidos y ROI, redacción y grabación streaming



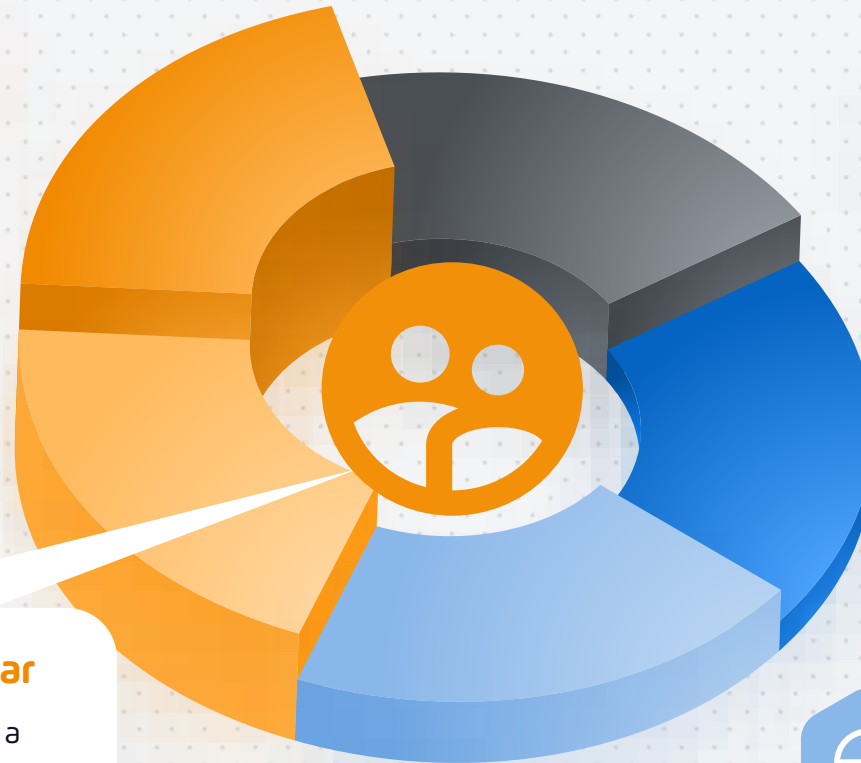
5X Gestores tienda online

Gestión de tienda global: producto, SEO/SEM, campañas, tracking, extracción datos



Equipo Global y Multidisciplinar

Ofrecemos una **solución integral** gracias a la experiencia combinada de **26 miembros** en comercio internacional, gestión online, logística, fiscal e integración de procesos.



6X Servicio Atención al cliente + CEM

Servicio de atención preventa y postventa, emisión tiquetes técnicos, seguimiento CEM, creación encuestas, envíos regalos, sugerencia updates



4X Diseño Gráfico

Coordinación materiales fotográficos, creatividad y maquetación diseños de producto, actualización SKUs según promociones, apoyo a *social media*



5X Labores de apoyo

Supply chain, registros en aduana, project manager, reporting a cliente, generación informes y *bigdata*, integración contabilidad/fiscalidad



— Nuestros servicios —

Integración Procesos Empresa



Finanzas

Contabilización pagos recibidos, emisión de facturas, suministro documentos editables en español



Compliance

Fiscal y legal: seguimiento de documentos, redacción contratos, adecuación a normativa local.



Marketing

Consensuar plan de marketing, claims de productos/marca, compartir recursos gráficos/RRSS



Supply

Coordinación envíos a China, gestión stocks/lotos, forecast aprovisionamiento a 6-12M



Consenso preliminar del budget de venta
que se desea definir para MIRAVIA.

Primer intercambio de
impresiones sobre la
plataforma y la marca



Análisis para definir el
P&L, *cashflow* mensual
y marketing plan.

El **Proceso** de lanzamiento

Lanzamiento al mercado
y primeras operaciones
de captación de tráfico



Preparación de la
documentación para
validación de la tienda

Preparativos diseño y logística para
disponer de una tienda 100% operativa

Honorarios servicios

Área	Concepto	LANDING	ROCKET	UNIVERSE
Gestión de tienda	<ul style="list-style-type: none"> - Mantenimiento diario tienda - Redacción y diseño de <i>product display</i> - Gestión tráfico interno (keywords, advertesing) - Customer service (pre y post venta) 	✓ ✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓
Reporting	<ul style="list-style-type: none"> - Informe diario - Informe mensual 	✓ ✓	✓ ✓	✓ ✓
Creación de contenido	<ul style="list-style-type: none"> - Redacción de contenidos propios - Grabación y edición de vídeos - Streaming propio de la tienda 		✓ ✓	✓ ✓ ✓
Gestión de clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión CRM básico - Gestión CEM y VIP 		✓	✓ ✓
Marketing Básico	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas tráfico MIRAVIA (SEM, freebies, promociones) 	✓	✓	✓
Marketing Extendido	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión SEM fuera plataforma - Social media - Acciones con influencers 			✓ ✓ ✓
	Setup Inicial Tienda (1 vez)	3.000€		
	Gestión - Fee Fijo	500€/mes	1.200€/mes	2.500€/mes
	Gestión - Comisión	5% s/bruto	6% s/bruto	8% s/bruto

¿Iniciamos el despegue?

¡Gracias por tu atención!

Contáctanos en ernesto@schina.es

o jing@growint.es