

# Particularidades de los canales de venta en Alemania vs. Cataluña

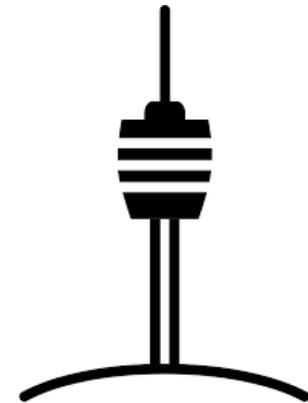
Cristina Suquet Gómez

25 de noviembre 2020, Berlín



# ACCIÓ Alemanya - Índex

- Particularitats del mercat alemany de la cosmètica
- Mentalitat del consumidor alemany
- El èxit del canal drogueria en Alemanya
- Auge del comerç online
- Claves del èxit per entrar en el mercat alemany



# ACCIÓ Alemanya – Particularidades del mercado alemán de la cosmética



## Barreras de entrada

- Mercado de cosméticos saturado.
- El 40% del mercado se lo reparten 5 grandes empresas: Beiersdorf, L'Oréal, Henkel, Procter & Gamble y Coty.
- Pocos distribuidores – muchos de ellos pequeñas empresas.
- Exigencia de altos niveles de calidad de productos.
- Sector dirigido en Alemania principalmente por empresas locales.

## Oportunidades

- Sector cosmético fuerte, maduro y sólido.
- En continuo crecimiento y el mayor de Europa y uno de los más grandes del mundo.
- Gran diversidad de canales de distribución para productos cosméticos.
- Nuevos grupos objetivos: hombres, niños y jóvenes.
- Uno de los mercados más grande a nivel mundial en cosmética natural.
- Sostenibilidad.

# ACCIÓ Alemanya – Mentalidad del consumidor alemán

- Público más bien reservado, se le ha de convencer para adquirir un producto. Busca asesoramiento.
- Cliente fiel.
- Gran importancia de la relación calidad precio.
- Preocupación por el origen del producto y su composición.
- Da mucho valor a las certificaciones.



# ACCIÓ Alemanya – El éxito del canal droguería en Alemania

## Particularidades de las droguerías en Alemania

- Concepto de mercado-droguería.
- La densidad de droguerías es casi en ninguna parte del mundo tan alta como aquí.
- 3,7 millones de compradores diarios sólo en dm y Rossmann.
- Se han convertido en oasis de bienestar.
- Cuentan con la confianza del consumidor.
- Los productos de las droguerías son más baratos en Alemania que en casi ningún otro país occidental.



## ¿Qué es exactamente lo que hace que el mercado de las droguerías sea tan exitoso en Alemania?

- La amplia gama de productos (76%)
- Oferta calidad / precio (73%)
- Servicio: personal amable (64%)

# ACCIÓ Alemanya – Auge del comerç online



En 2019 la cuota de facturación de productos cosméticos vendidos a través del canal online llegó a **1.600 millones de euros**, cifra que represento el **13% de las ventas totales** del comercio minorista de cosméticos en Alemania. El comercio online es, por lo tanto, uno de los **principales motores de crecimiento del mercado de la belleza**.

## Distribución comercio online

- Los productos de belleza en línea se compran más a través de grandes plataformas online que a través de tiendas en línea d marcas individuales.
- 3 empresas dominan el mercado (2018): Zalando, Douglas y flaconi.
- Los precios del minorista son casi siempre similares o más baratos que en la tienda en línea de marca.
- El envío de productos sin coste con respecto al valor de compra está muy extendido.
- Los videos se utilizan mucho en las tiendas comercialización online de las marcas.

# ACCIÓ Alemania – Claves del éxito para entrar en el mercado alemán

- Publicidad e interlocución en alemán
- Disposición en invertir en marketing y publicidad
- Cosmética natural
- Buena relación calidad-precio
- Multicanalidad
- Paciencia y perseverancia: el promedio para la introducción de una marca en el mercado es de 3 a 5 años



# CONTACTE

EQUIP Catalonia Trade & Investment BARCELONA

**Leyre Alfonso**

Consultora Internacionalització Ciències de la vida

Tel. 93 484 98 17

[lalfonso@gencat.cat](mailto:lalfonso@gencat.cat)

**Büro Barcelona:**

Tel. +34 934 767 287

catalonia@catalonia.com

Accra / Beijing / Berlín / Bogotá / Boston / Brüssel / Buenos Aires / Casablanca / Kopenhagen / Dubai / Hongkong / Istanbul / Johannesburg  
Lima / London / Mexiko-Stadt / Miami / Mailand / Moskau / Mumbai / Nairobi / New York / Panama / Paris / Santiago de Chile / São Paulo /  
Seoul / Shanghai / Silicon Valley / Singapur / Stuttgart / Sydney / Teheran / Tel-Aviv / Tokyo / Warschau / Washington DC / Zagreb-Belgrad