

EL FUTUR DE L'E-COMMERCE

TENDÈNCIES A LA XINA

18 de març, 2021

ACCIÓ



Fem avui l'**empresa** del demà
accio.gencat.cat

CREIXEMENT I PROJECCIÓ



ACCÉS A INTERNET

70,4% Dada país

56% Zones rurals

**MARÇ
2020**

+ 84,5 MILIONS

989 millions d'usuaris

d'internet a la Xina

309 millions d'usuaris es

troben a les zones rurals

70.4% disponibilitat internet

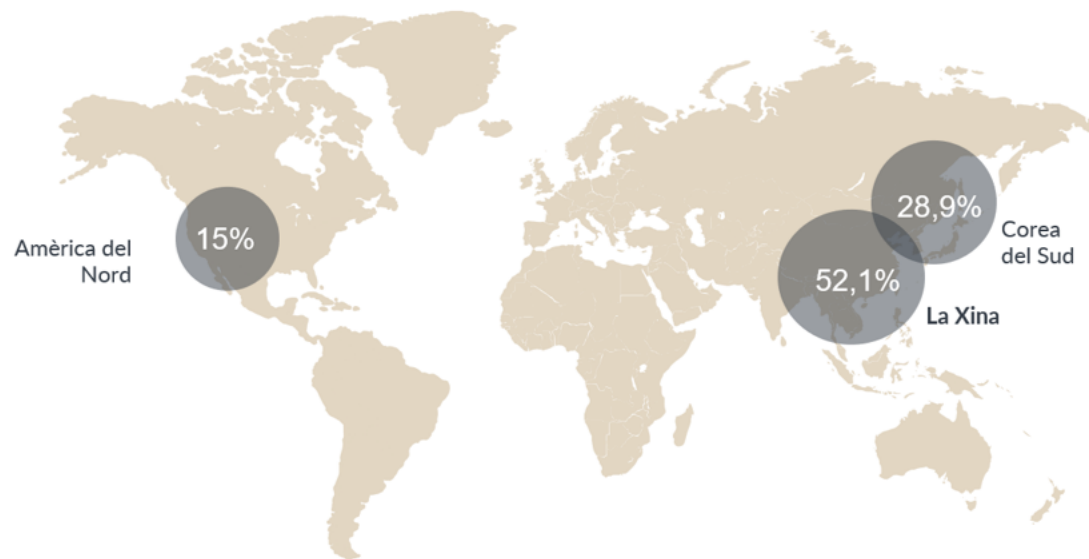
ACCIÓ

 **Generalitat
de Catalunya**

► CREIXEMENT SOSTINGUT

Les vendes online a la Xina creixien ja a un ritme constant gràcies a la ràpida digitalització del comerç tradicional.

**DESEMBRE
2020**



PROJECCIÓ 2021

52,1% E-commerce

47,9% Tenda tradicional

CREIXEMENT I PROJECCIÓ



ELS PAGAMENTS ONLINE SÓN EL GRAN FACILITADOR DE L' E-COMMERCE

El 2020, més de 1.000 milions de consumidors a la Xina varen fer pagaments via mòbil.

Els consumidors xinesos fan més fàcilment el salt cap a formats tecnològics de venda més complexes i innovadors.

SOCIAL COMMERCE / VENDA A LES XARXES SOCIALS



LES APPS D'INTERACCIÓ SOCIAL COM DOUYIN, KUAISHOU I RED AGAFARAN MÉS FORÇA QUE MAI EN EL SECTOR DE L'E-COMMERCE

Douyin permet als usuaris crear i compartir videoclips de 15 segons de dansa, lip-syncing o altres activitats, amb música integrada al clip.

Ofereix comprar al moment qualsevol producte que s'hi vegui a través d'un enllaç integrat al vídeo.

És entreteniment i compres tot en un sol lloc.

LIVESTREAMING / VENDA EN DIRECTE

- 1** Selecció curada de producte
Productes al gust dels fans
- 2** Immensa varietat
Gran oferta en tots els sectors
- 3** Bons preus
Regals i descomptes als fans
- 4** Sorteigs
Motivació afegida per als fans
- 5** Ofertes FLAIX
Quantitat i temps limitats
- 6** Superar el *paradox of choice*
Connectar per recomanar



LIVESTREAMING / VENDA EN DIRECTE



LIVESTREAMING / dels KOL als KOC

BECKY LI



KEY
OPINION
LEADERS

AUSTIN LI



VIYA



KEY
OPINION
CONSUMERS



LIVESTREAMING / dels KOL als KOC + ELS AGRICULTORS

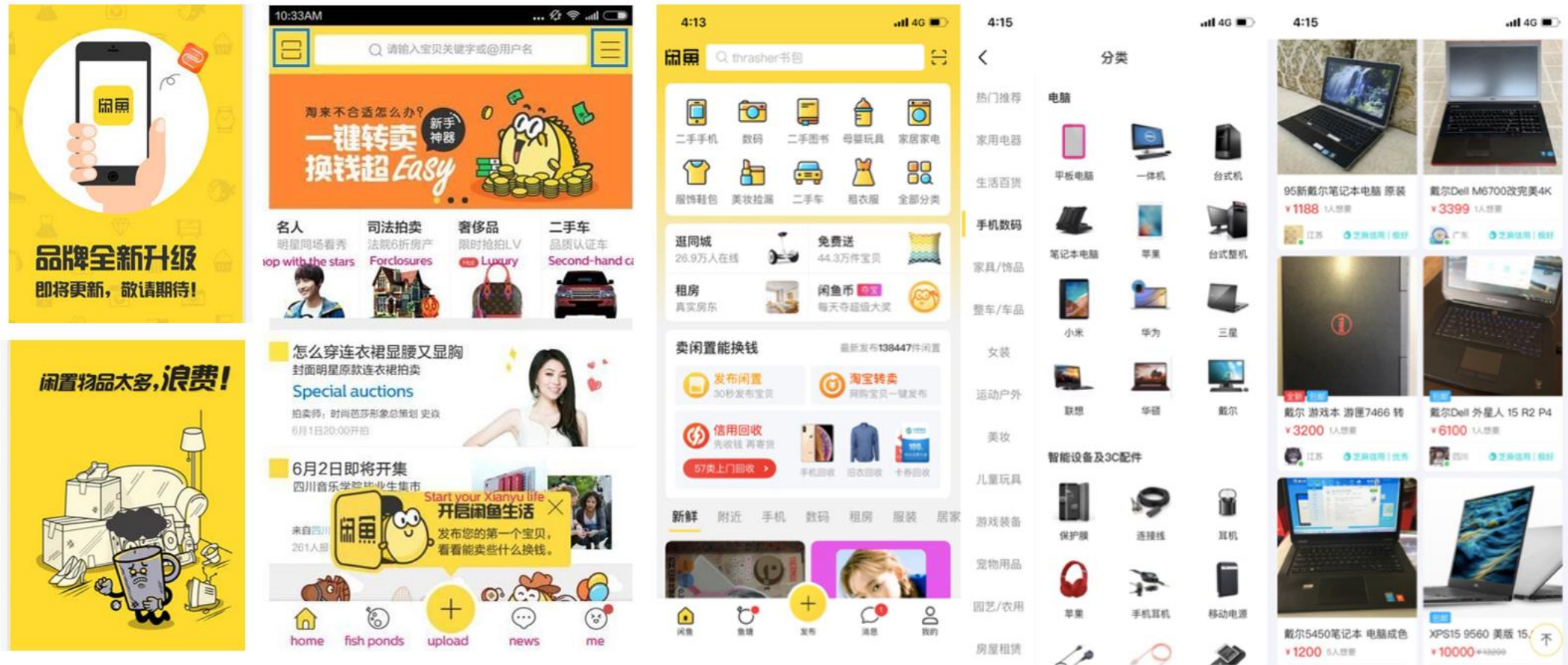


GROUP BUYING / LA COMPRA AGRUPADA



La compra col·lectiva ofereix productes i serveis a preus significativament reduïts si els compres en grans quantitats.

EL RE-COMMERCE / LA COMPRA I VENDA DE SEGONA MÀ



El re-commerce - comerç de segona mà - és cada vegada més popular a la Xina, motivat per la creixent demanda de varietat, sostenibilitat i assequibilitat dels productes.

BIG DATA APLICAT A L'E-COMMERCE



El BIG DATA analitza grans quantitats d'informació per generar màrqueting “fet a mida” per al que les dades diuen és la realitat a la Xina i els seus consumidors.

Combinant informació sobre el comportament dels consumidors online i al carrer, la tecnologia BIG DATA proporciona a les empreses un coneixement increïblement precís sobre els gustos i els aversions dels seus clients, els seus moviments i els seus patrons de comportament.

Tencent recopila i classifica la informació en diferents dimensions, que consisteixen en més de 3.000 etiquetes, que inclouen: atributs bàsics, interessos socials, interessos pel que fa entreteniment, preferències de mitjans, etc.

BIG DATA / C2M CONSUMER TO MANUFACTURER



En el model C2M, les fàbriques es centren en les necessitats, gustos i aspiracions del consumidor. Venedors i fabricants recopilen dades dels clients i utilitzen el big data per crear perfils de clients, analitzar les característiques del consum i planificar la producció.

Això ajuda els fabricants a preveure i anticipar-se a la demanda de productes i reduir els riscos d'inventari i de cadena de subministrament.

CONCLUSIONS



- El Livestreaming tindrà un paper cada vegada més important en el comerç electrònic permetent vendre els seus productes als consumidors en temps real.
- El panorama del comerç electrònic esdevindrà encara més divers, amb més plataformes a les xarxes socials que incloguin el e-commerce.
- Els grans de l'e-commerce continuaran invertint en ampliar la seva oferta i faran ús dels avenços tecnològics per oferir als consumidors una experiència de compra cada vegada més fluida.
- Els consumidors donen una importància creixent a la sostenibilitat i, per tant, és probable que facin compres a través de plataformes de revenda, on tinguin accés a productes de segona mà, cerquin productes certificats com a cruelty free, o reciclats.
- El model C2M permetrà als fabricants anticipar-se a la demanda i oferir productes personalitzats que s'adaptin ja de fàbrica a les necessitats específiques del seu client objectiu.

MOLTES GRÀCIES.

A Hong Kong:

Madrona Marcet, Directora Delegació a Hong Kong

mmarcet@catalonia.com

A Barcelona:

Isabel Gimeno, Coordinadora Geogràfica dels mercats de Rússia i Xina

ialtarriba@gencat.cat

**Servei d'Informació
Empresarial**

934 767 206
info.accio@gencat.cat



@accio_cat

Alt Penedès, Garraf i Maresme

Tel. 934 767 251
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

Catalunya Central

Tel. 936 930 209
manresa.accio@gencat.cat

Lleida

Tel. 973 243 355
lleida.accio@gencat.cat

Terres de l'Ebre

Tel. 977 495 400
terresebre.accio@gencat.cat

Alt Pirineu i Aran

Tel. 973 355 552
altpirineuaran.accio@gencat.cat

Girona

Tel. 872 975 991
girona.accio@gencat.cat

Tarragona

Tel. 977 251 717
tarragona.accio@gencat.cat

ACCIÓ al Món

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb