

8 de març, 2023

La estratègia de venda online a Corea

Hee Yeon Lee

Directora de la Oficina en Seúl



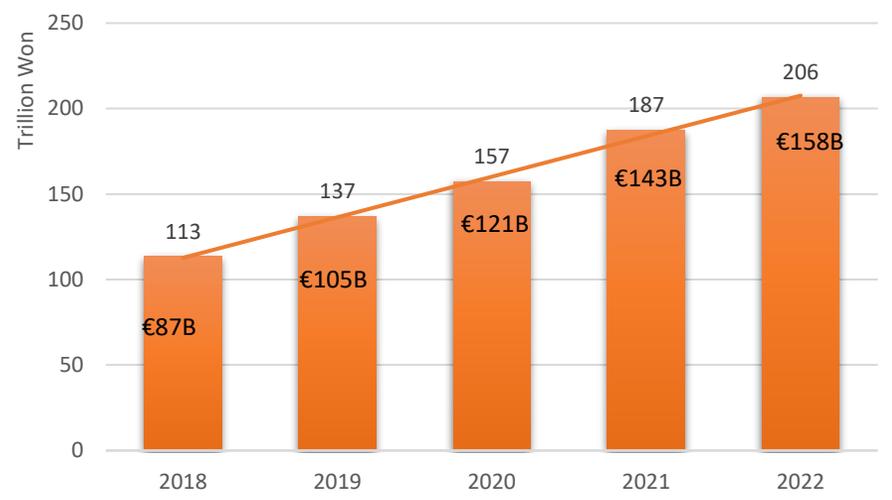
INDEX

- 1. E-Commerce y Crowdfunding en Corea**
- 2. Introducción del proyecto Wadiz Global Funding**
- 3. Oportunidad de proyecto Wadiz Global Funding**
- 4. Conclusión**
- 5. Módulo de servicio de ACCIÓ**

1. E-Commerce y Crowdfunding en Corea

E-Commerce en Corea

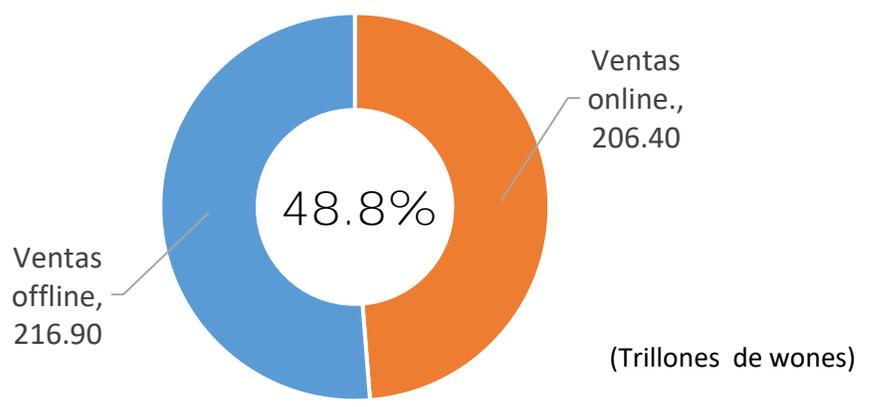
- Importe de la transacción del comercio electrónico en Corea



- Sectores principales

Sector	Volumen de transacción (Trillones de Won)	(%)
Allimentos y servicios de comida	54.2	26%
Indumentaria y artículos de moda	28.0	14%
Electrodomésticos y electrónica	22.1	11%
Servicio de viajes y transporte	18.0	9%
Artículos para el hogar	17.0	8%
Cosméticos	10.3	5%
Otros	56.5	27%
Total	206.4	100%

- Valor de las ventas online en 2022



- Valor de las ventas online por sectores principales



E-Commerce en Corea

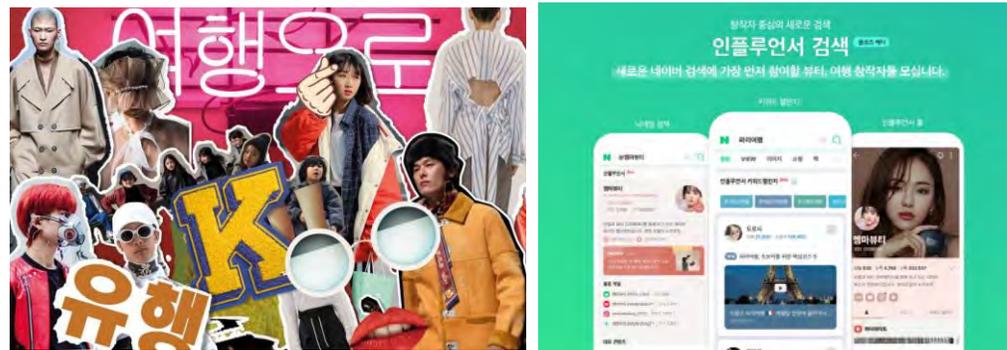
Diversas plataformas y su características.



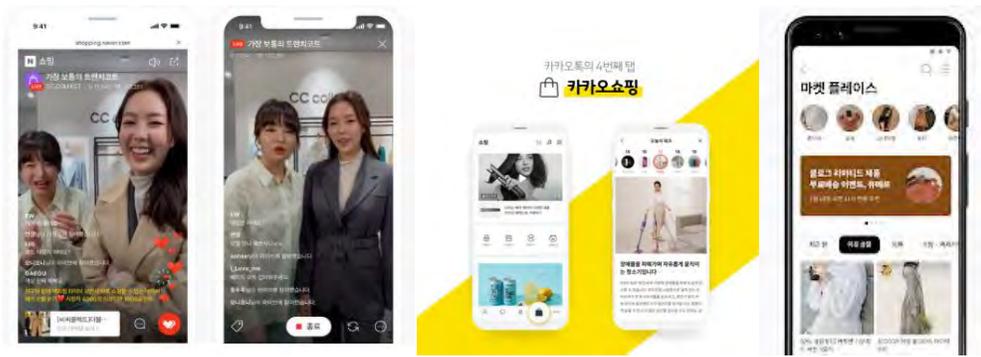
Numerosas plataformas coreanas



Altamente influenciado por las tendencias y recomendaciones de amigos y conocidos, así como reseñas de productos en blogs, redes sociales y televisión. Gran dependencia del material de marketing.



Dificultad de entrar en el mercado coreano



Cross-border E-commerce

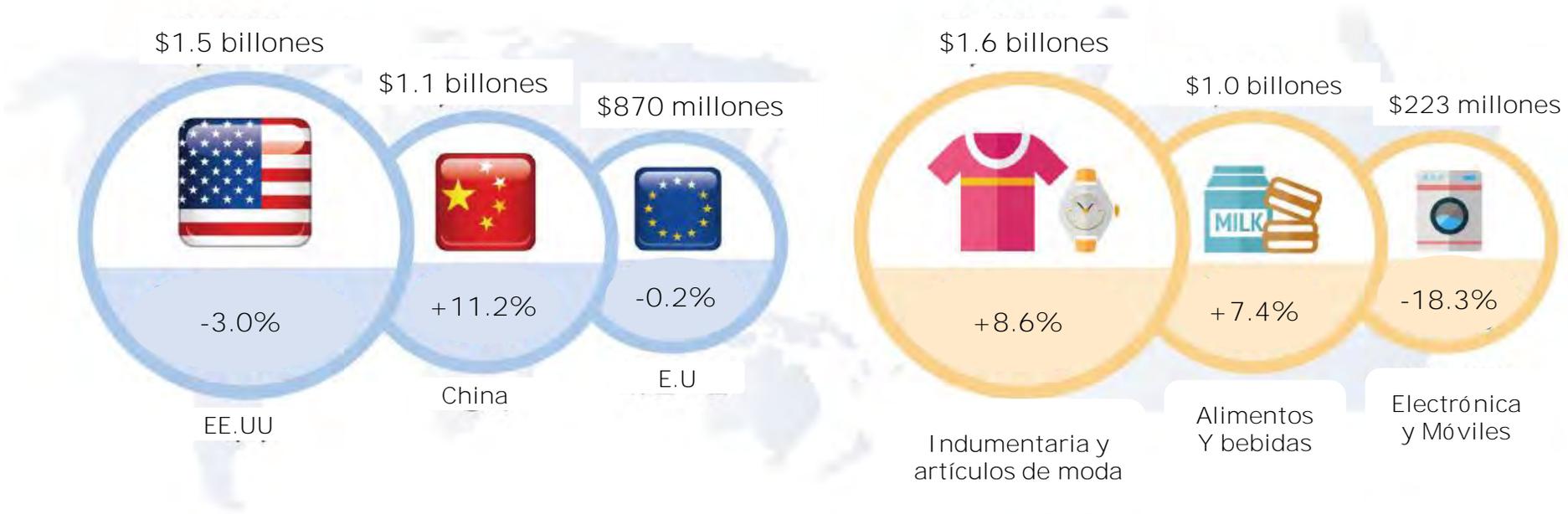
Descripción general del Cross-border E-commerce en 2022

Compra directa desde el extranjero

\$ 4 Billones
(+4.1% vs. 2021)

Por país (Continente)

Por producto



Cross-border E-commerce

- Jikgu (Compra directa en una tienda /plataforma online en el extranjero por un precio más barato)
 - Cliente principal
 - Jovenes de 20 a 30 años, que están familiarizados con sitios web extranjeros
 - Características principales
 - Marcas de alta gama / artículos de lujo (High-end)
 - Buscan precios locales / Códigos de promoción / Eventos (e.j. Black Fridays,etc)
 - Productos buenos y con precios mas asequibles
 - Sitios Principales
 - Amazon, i-herb, Ali-express, otros mercados reconocidos en Europa o Estados Unidos o el sitio web oficial de la marca (marcas deportivas,etc..)

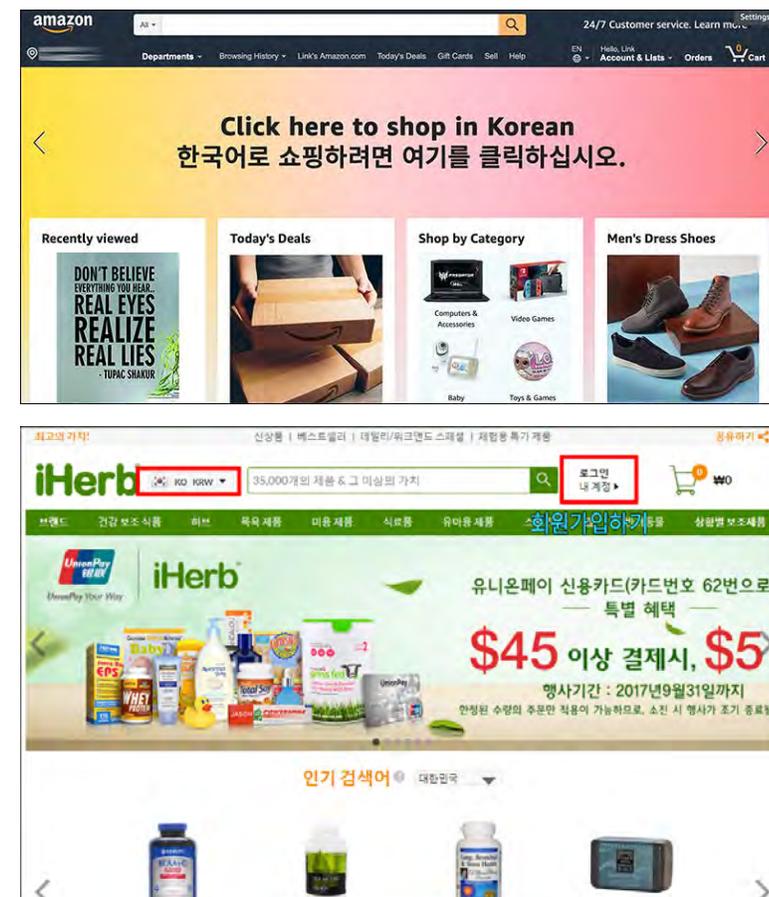
iHerb®

FF
FARFETCH

MATCHES
FASHION.COM

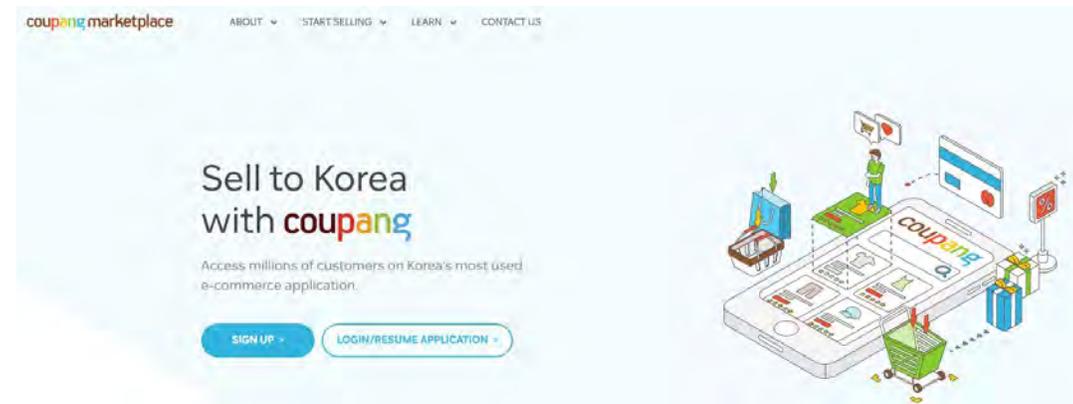
amazon

AliExpress

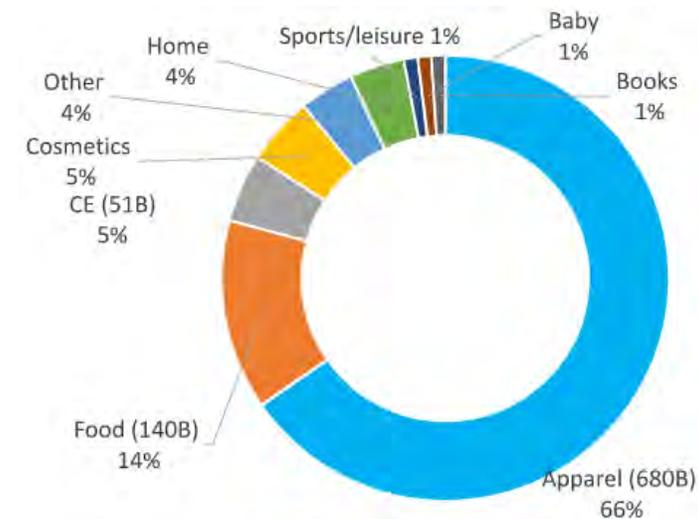


Cross-border E-commerce

- Plataforma de Open Market – Coupang Global Seller Service
- Coupang una de las plataformas mas grandes en Corea, ha expandido su servicio “Coupang Global Seller” para que empresas extranjeras (2022) vendan sus productos de forma directa a consumidores coreanos
- Ventajas:
 - * 80% de Global Sellers, son Pequeñas y medianas empresas.
 - (Sellers de diferentes países: EU, EE.UU, Japón, China y el Sudeste Asiático)
 - * No hay necesidad de registro de negocio coreano o cuenta bancaria local
- Desventajas:
 - * La suscripción, el registro del producto, marketing, envío y servicio al cliente debe ser realizado por el mismo Global Seller.
 - * Coupang cobra una tarifa del 6%~ 10% dependiendo el producto.
 - * No es un servicio personalizado, puede haber dificultades en entender lo que el cliente coreano busca (producto, marketing, etc..)



Ventas online (Cross-border) desde Europa a Corea (2020)



Unidad: KRW

Cross-border E-commerce

- Barreras a la hora de entrar al mercado de Cross-border E-commerce en Corea

- Venta y mantenimiento del producto en el página web de Coupang
- Enfoque a los clientes que realizan el 'Jikgu'
- Búsqueda de un vendedor/tienda coreano que se ocupe de la entrega del producto realizada desde el exterior.

Mercado recomendado para:

- Marcas reconocidas mundialmente (Brand Power)
- Con alta exposición del producto online
- Producto con alta competitividad de precio (e.j: Productos de China realizados a través de Cross-border



Es muy limitado el ingreso al mercado del e-commerce coreano para empresas extranjeras.
Para marcas o productos no conocidos, la plataforma de open market de Corea no ofrece ningún beneficio.

Plataforma de crowdfunding: Una plataforma en ascenso para los productos piloto



- Prosumer
- Early adopter (Usuario pionero)
- Meaning-out consumption (Consumo consciente)

SAMSUNG

[삼성전자가 왜 여기서 나와?] BESPOKE 큐브 냉장고 최초 공개!

스토리 반란 · 정책 세소식 커뮤니티 서포터



펀딩성공

620 % 달성

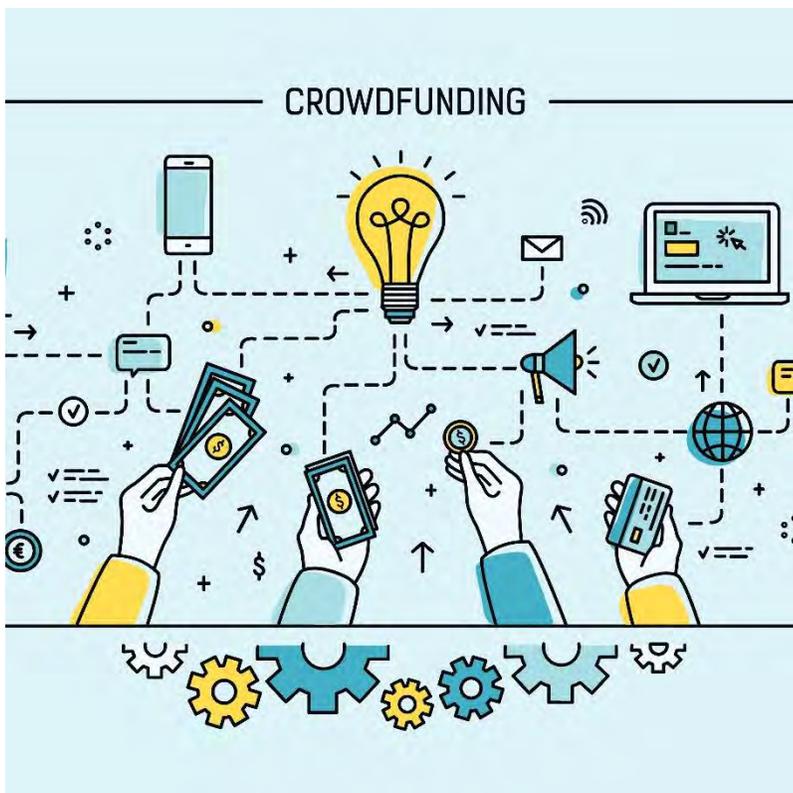
260,689,000 원 펀딩

662 명의 서포터

[삼성전자가 왜 여기서 나와?] BESPOKE 큐브 냉장고 최초 공개 프로젝트는 소중한 서포터들의 헌정과 도움으로 2020.10.21에 성공적으로 종료되었습니다.



Crowdfunding basado en recompensas



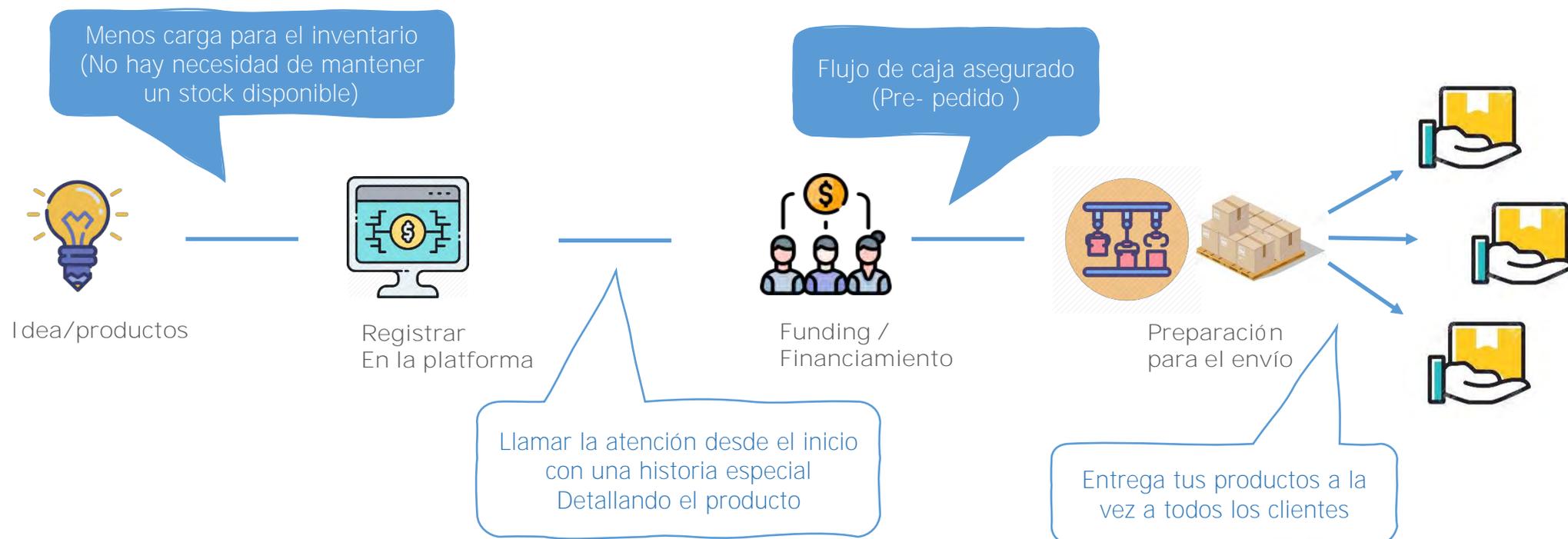
- El crowdfunding basado en recompensas consiste en individuos que realizan donaciones a un proyecto o negocio con la expectativa de recibir una recompensa no financiera a cambio, como bienes o servicios en una etapa posterior.
- Un ejemplo común es un proyecto o negocio que ofrece un nuevo producto (venta anticipada) a cambio de una inversión.
- Entre las plataformas más conocidas a nivel mundial se encuentra Kickstarter e Indiegogo.

KICKSTARTER



Crowdfunding basado en recompensas

En comparación con e-commerce normal, se encuentran diferencias en cada fase.



Crowdfunding basado en recompensas

Objetivo de financiación y recompensas

- Antes de lanzar su producto en la plataforma, establece el objetivo de financiación y la duración por adelantado.
- Se crea los programas de recompensas con su producto. (por ejemplo, precio especial, promoción de reserva anticipada, etc.)

Entrega y pago

- La entrega y el pago se confirmarán solo cuando el objetivo de financiación se alcance a tiempo.
- Una vez logrado, está obligado a cumplir sus promesas en la fecha prevista.

Productos recomendados

- Innovadores o altos niveles de atención al consumidor
- Los conceptos o productos complicados son menos adecuados para el crowdfunding de recompensas (Rewards Crowdfunding)

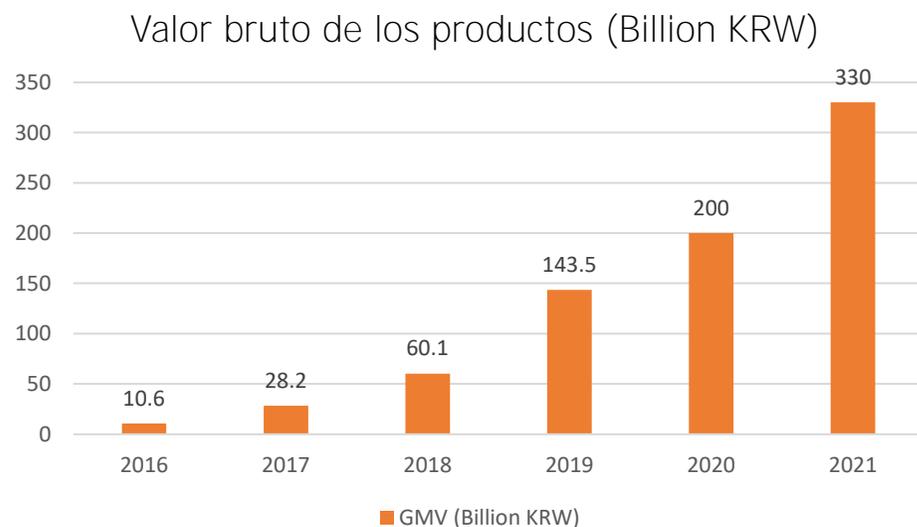
Crowdfunding basado en recompensas en Corea

Las principales plataformas de crowdfunding en Corea

Plataforma			
GMV acumulado (2022) (Valor bruto de la mercancía)	840 Billiones de won (610 millones Euro)	200 Billiones de won (145 Milliones Euro)	210 Billiones de won (150 Milliones Euro) <small>*hasta 2020</small>
Tipo de financiación	- Recompensa - Inversión	- Recompensa	- Recompensa - Inversión
Sector Principal	Moda, bienes, comida, hogar, belleza, tecnología, electrodomésticos	películas, música, publicación, arquitectura, fotografía, diseño, arte multimedia, juegos, cocina	juego, subcultura, libro
Pagina Web	www.wadiz.kr	https://tumblrbug.com/	https://www.ycrowdy.com/

Wadiz

“Wadiz”, **La** empresa de crowdfunding n.º 1 en Corea



Índice de éxito de financiación(2019)



- Establecido en 2012. Wadiz ha estado tratando de ser pionero en el mercado de Crowdfunding, ya que el concepto de financiación colectiva en Corea no había sido introducido de manera correcta.
- El valor bruto de los productos de Wadiz saltó de forma notable. En comparación con 2016, la cantidad ha aumentado unas 10 veces en 2021.
- Se han abierto más de 47.000 proyectos a través de Wadiz, y el número de participantes supera los 7,8 millones.

Tendencias de Wadiz

- Número de proyectos (a partir del 2021)

Categoría	Número de proyectos
Moda	3,000
Alimentos	2,000
Home-living	1,800

- Monto de financiación (a partir de 2021)

Categoría	Monto de financiación
Moda	33 Billones KRW (25M Euro)
Tecnología / electrodoméstico	30 Billones KRW (21M Euro)
Home-living	22 Billones KRW (16M Euro)

- Mejorar la gama y los segmentos de marcas globales



Proyecto - Global funding

Especializado en proyectos de financiación global




9만원대로 만나는 빈티지 스니커즈 | 100% 스페인 제조, Cetti

패션-잡화 | fashion passion

1147% · 34,437,900원 종료 · 성공




[이탈리아]4만원대로 만나보는 이탈리아 색감 장인의 머플러

패션-잡화 | 아르메오디

393% · 3,935,000원 종료 · 성공




178명 참여 50,164,499원 종료 성공

최초공개! 프랑스브랜드 가스파드앤리사 유화 디너접시세트 | 4인디너세트

주)파뤼에




건강한 의자생활 캠페인 스페인 3.60 하이엔드 의자

홈-리빙 | (주)인터랙티브디자인

1684% · 50,520,000원 종료 · 성공

- Los productos competitivos distribuidos en todo el mundo se pueden introducir fácilmente en Corea a través de un método de pedido anticipado. Después de abrir productos de abastecimiento en el extranjero como un proyecto de financiación, el pago y la entrega se realizan cuando se alcanza el monto objetivo. Esta es una forma para que los distribuidores globales primero identifiquen la demanda de los productos y servicios y los comercialicen en Corea sin carga de inventario.
- Hasta el momento, hay 40 proyectos de financiación de productos españoles, Italia, Reino Unido, EE. UU., etc..

Ejemplo



Financiación
Reembolsos

En lugar de limitarse a comprar recompensas, Wadis Funding **apoya a los creadores a medida que crean nuevos productos, servicios y contenidos.**

Noticias [Tasa de éxito](#)

El proyecto concluyó con una tasa de éxito final del 206%.

Moda y mercería


Financiación

La pequeña tienda artesanal de una pareja española

A 10.237 kilómetros de aquí, en Madrid, España, [zapatos de piel hechos a mano por encargo en España]. para crear y enviarte un par de zapatos de Año Nuevo

221 Conseguido **Éxito del proyecto**
10,400,000 원 **49** participantes

Participantes = Cliente Final

El proyecto concluyó con éxito el 6 de enero de 2020 con la participación y el apoyo de nuestros valiosos colaboradores.

178
 14

Salida

10,000 ₩

Mundo Calita Mundo Calita
 6 personas están siguiendo [+ Siga](#)

Índice de fabricantes [?](#)

Reputación Comunicación Popular

Fabricante = Importador

 ¿Tiene problemas con su proyecto? [Hacer un informe >](#)
Consigue hasta 10.000 \$ en tu primera financiación [>](#)

Ejemplo

Historias de proyectos

Si es un aficionado intercontinental, consulte con el fabricante la disponibilidad de envío antes de participar.

Historias de proyecto = Historia especial del producto (= punto de venta fuerte)

Creado por una pareja española y entregado por un hermano coreano

Tus zapatos de Año Nuevo

Zapatos artesanales de piel española hechos a medida
(Sin coste adicional por grabado y ensanchamiento del balón)

“
Diez pares de zapatillas blancas en el porche,

Prefiero un zapato que se adapte a todas partes.

¿No es sólo un par de zapatos omnipresentes?

”

Seleccione una recompensa

Duración 12.12 a 1.6

230,000 ¡Estamos fuera de nuestro límite!

<슈퍼얼리버드> 물/로퍼 모든 모델 중 택1

Recompensa =
Producto

240,000 ¡Estamos fuera de nuestro límite!

<얼리버드> 물/로퍼 모든 모델 중 택1

250,000 ¡Actualmente quedan 194!

<스페셜러워드> 물/로퍼 모든 모델 중 택1

Número de modelo / talla / bola del pie más ancha O, X / grabado O, X (+escritura color / texto) _____Si Número de modelo 06 / talla 37.5 / bola del pie más ancha X / grabado O (plata/Lucas)

Gastos de envío

Envío gratuito

Fecha de inicio del envío

Programado para finales de febrero de 2020 (21 - último día)

Cantidad límite

200 piezas

450,000 ¡Queda 1!

<스페셜너블러워드> 물/로퍼 모든 모델 중 택2

Número de modelo / talla / balón ensanchado O, X / grabado O, X (+ color de letra / texto) _____Ejemplo) Modelo nº 06 / Talla 37.5 / Ensanchamiento X / Grabado O (Plata/Lucas) _____ Modelo nº 02 / Talla 38 / Ensanchamiento O / Grabado X / Ballón ensanchado

Ventajas

“Pruebe la comercialización de su producto de una manera efectiva”

Ahorro de tiempo y costes

- Menos carga para encontrar socios y distribuidores.
- No es necesario preparar un stock y enviarlas al nuevo mercado por adelantado.

Análisis de los clientes

- Puede definir su cliente objetivo y el precio adecuado analizando el pedido anticipado (Edad, sexo, preferencia, etc.)
- Puede ver la popularidad de sus productos según el ritmo y lograr la tasa de financiación.

Mejoramiento y Expansión

- Obtiene los comentarios de los clientes en el nuevo mercado con pedidos iniciales y puede ajustar su producto al mercado correctamente.
- Posibilidad de conectarse fácilmente con distribuidores locales.

Proyecto - Wadiz Global Funding

-Guía de participación

El proceso en resumen

Obligación

M Fabricante

W Wadiz

Etapa Inicial

Pre-proyecto

Proyecto en curso

Post-proyecto



Deber del fabricante y barreras para la empresa catalana

Viabilidad

- Un chequeo de comerciabilidad es la etapa inicial más crítica antes de considerar el programa de financiamiento.
- A través de un estudio de viabilidad, el "fabricante" debería poder estimar la competitividad y popularidad del producto para el proyecto de financiación.

Registro del "Fabricante" o "Maker"

- Para participar en la plataforma de Wadiz, la empresa debe estar registrada en Corea
- El fabricante o 'Maker' debería tener su propia cuenta bancaria en Corea

Preparación del proyecto de financiación (historia de marketing)

- Directrices estrictas sobre el material de marketing (argumento, video, fotografía, página de destino, etc.)
- Creación de material de marketing atractivo para los clientes coreanos.
- Wadiz prohíbe estrictamente un proyecto que solo explica el producto, la marca y el precio

Financiación proyecto Promoción & Servicio al consumidor

- Para asegurar un proyecto de financiación exitoso, sería necesaria la promoción en SNS (Instagram, blog, etc.).
- El servicio al consumidor deberá ser en coreano para responder rápidamente a las consultas de los clientes o participantes ante cualquier problema.

Logística y pago

- Sería posible enviar el producto individualmente desde España, sin embargo, enviar los productos desde Corea será mucho más fácil.
- Una cuenta bancaria coreana es obligatoria para recibir el monto de la financiación.

Solución

Viabilidad

Como una de las competencias de ACCIÓ , ACCIÓ realizará la viabilidad

Registro del
"Fabricante" o
"Maker"

Preparación del
proyecto de
financiación

Financiación
proyecto Promoción
& Servicio al
consumidor

Logística y pago

ACCIÓ buscará el 'partner' adecuado que pueda cubrir y gestionar la parte operativa.

Responsabilidad

Proyecto	Características	ACCIÓN	Empresa Catalana	Partner Coreano
0. Estudio de viabilidad	Estudio de mercado del product	●	●	
1. Preparación de la financiación	Establecer el objetivo de la financiación y monto	◎	●	●
	Preparación de los documentos requeridos.		●	●
	Revisión general de la propuesta y la estrategia de marketing	◎		
	Creacion del material de marketing. Historia y contenido (Contenido clave en la promoción y marketing)		●	●
	Desarrollar el contenido/programa de recompensas		●	●
3. Inicio del Proyecto de financiación	Recomendaciones y consejos sobre planes de promoción	◎		
	Marketing de SNS y operaciones de promoción			●
	Comunicación con los clientes (Customer Service)			●
5. Balanza y pago	Balance de financiación monto e impuesto			●
	Saldo total de costos			●
6. Entrega	Consulta de logística	◎		●
	Entrega del product "recompensas"			●
7. Evaluación final	Consulta final con respecto a la expansion en Corea	●	●	

Conclusión

Proyecto acordes para empresas y productos...



Moda



Diseño
Interior



Pet care
(Cuidado de
animales)



Outdoor
(Al aire libre)



Alta comprensión o
entendimiento sobre el
E-commerce



Confianza en el
mercado coreano
como **"testbed"**



Maneja el idioma
Inglés

Productos nuevos e
interesantes para el
mercado coreano

A CERCA DE NUESTRA AGENCIA: LA OFICINA DE COREA DEL SUR

Heeyeon Lee



Directora
Oficina de
Corea

Natalia Ha



Consultora
Senior de
Trade

Juhee Kang



Consultora de
Trade

Juyeon Lee



Consultora
Junior de
Invest

Jinseok Koh



Consultor
Junior de
Innovación

PUNTO DE CONTACTO:

Just Co 3F, Concordian Bldg,
76 Saemoonan-ro 76, Jongno-gu
South Korea 03158, Seoul,
Republic of Korea

+82-2-782-8280

seoul@catalonia.com

NUESTRA EXPERIENCIA

+70 PROYECTOS PERSONALIZADOS A EMPRESAS CATALANAS

+12 MISIONES ORGANIZADAS

2 PROYECTOS DE CONEXIONES DE VUELOS BCN-ICN

3 ACUERDOS DE COOLABORACIÓN EJECUTADOS

ÁREAS DE EXPERIENCIA:

AUTOMOCIÓN, FARMACEUTICA, BELLEZA, ALIMENTACIÓN, RETAIL,
GAMMING, SMART CITIES, IOT, CONSTRUCCIÓN, ENERGÍA ENTRE OTROS.

