

Sesión Marketplaces Alimentación

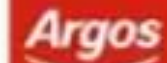
Viernes 24 de noviembre de 2023

Contenido

I. Reino Unido

- I. eCommerce en el Reino Unido
- II. Aspectos/Requisitos clave para el éxito en ventas online
- III. Categorías más populares para compras online
- IV. Explorando Oportunidades:
 - Marketplaces líderes (B2C)
 - Ecommerce Food B2C – Marketplaces y otros online retail
 - Online retailers líderes del comercio electrónico en alimentos y bebidas
 - Ecommerce Food B2B – Marketplaces
- V. Particularidades del consumidor:
 - Percepción de los consumidores hacia las compras online
 - Factores que impulsan las compras online a los consumidores



The eBay logo, featuring the word "eBay" in a multi-colored font (red, blue, yellow, green).The Amazon logo, featuring the word "amazon" in black with a yellow curved arrow underneath.The SCREWFIX logo, featuring the word "SCREWFIX" in blue and red capital letters inside a blue rectangular border.The ASDA logo, featuring the word "ASDA" in green capital letters.The B&Q logo, featuring the letters "B&Q" in white inside an orange square.The MARKS & SPENCER LONDON logo, featuring the text "MARKS & SPENCER" in black with "LONDON" in smaller black text below it.The ASOS logo, featuring the word "ASOS" in black capital letters.The TESCO logo, featuring the word "TESCO" in red capital letters with three blue horizontal lines underneath.The next logo, featuring the word "next" in white lowercase letters inside a black rectangle.The Argos logo, featuring the word "Argos" in white lowercase letters inside a red square with a white curved arrow underneath.

“e-commerce: Nuevos Horizontes en el Marketplace de Alimentación”

El 82% de la población británica realiza al menos una compra en línea

I. eCommerce en el Reino Unido



Datos Clave 2022/2023:

- Población: 67.7 millones.
- Usuarios de Internet: Aprox. 60.3 millones. (89% de la población)
- Usuarios activos en redes sociales: 57 millones.

Crecimiento del eCommerce en el Reino Unido:

- Tercer mercado más grande a nivel mundial.
- La industria del comercio electrónico en el Reino Unido alcanzó un ingreso total de 132.7 mil millones de dólares.
- Proyección de crecimiento es 194.1 mil millones para 2027.
- Segmento de Moda lidera el mercado con 58.74 mil millones de dólares.

II. Aspectos/Requisitos Clave para el Éxito en Ventas Online en el Reino Unido



1. IVA. En cuanto al IVA en ventas online a Reino Unido, se aplican tres criterios fundamentales:

- El importe de la mercancía.
- El tipo de comprador (B2C o B2B).
- Si la venta es a través de tienda online propia o un marketplace.

Pro-Tip: Utiliza las Guías Brexit para entender los requisitos sectoriales

2. Preparación:

- Idioma Inglés: Asegura la accesibilidad en inglés de tu página web.
- Etiquetas en inglés: Garantiza que las etiquetas de productos estén en inglés.
- Correo Corporativo: Establece credibilidad con un correo corporativo.

3. Dirección del Importador:

- A partir del 2024, se debe incluir la dirección del importador o del Representante Autorizado en el packaging para gestionar específicamente los claims.

4. Requisitos y otras consideraciones del Marketplace:

- Adaptación a Reglas Específicas: Cumple con las normas y requisitos únicos de cada plataforma/marketplace. Por ejemplo, registrar la empresa, comisión, *listing fee*

Recuerda: La adaptación es clave para el éxito en ventas online en el Reino Unido.

CataloniaConnects

III. Categorías más populares para compras online en el Reino Unido (2022)

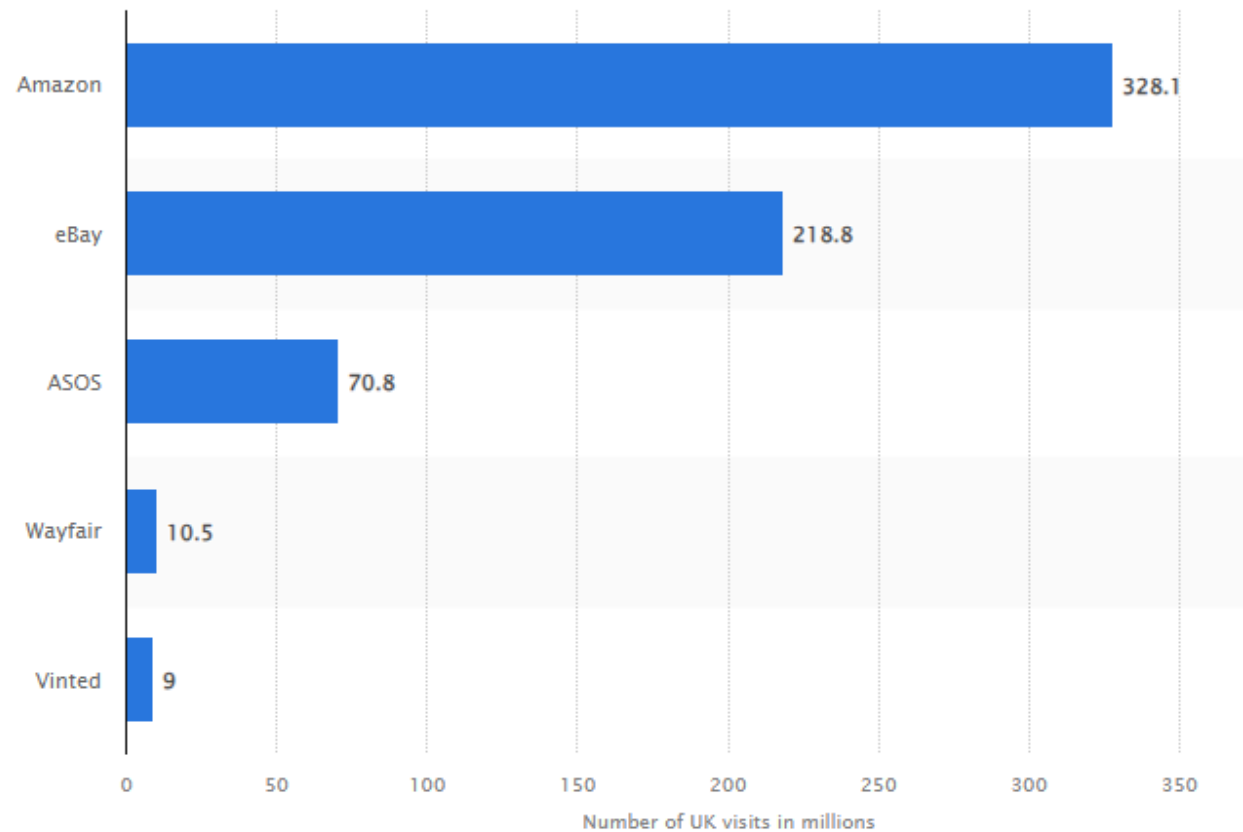
- Entre los consumidores del Reino Unido, las cuatro categorías más populares para compras en línea son Ropa, Zapatos, y Libros, Películas, Música y Juegos, junto con Alimentos y Bebidas.

[Statista Consumer Insights Survey 2023](#)



IV. Explorando Oportunidades: Marketplaces líderes (B2C)

- Principales **marketplaces** en el Reino Unido, destacados por su elevado tráfico.



[Additional Information](#)

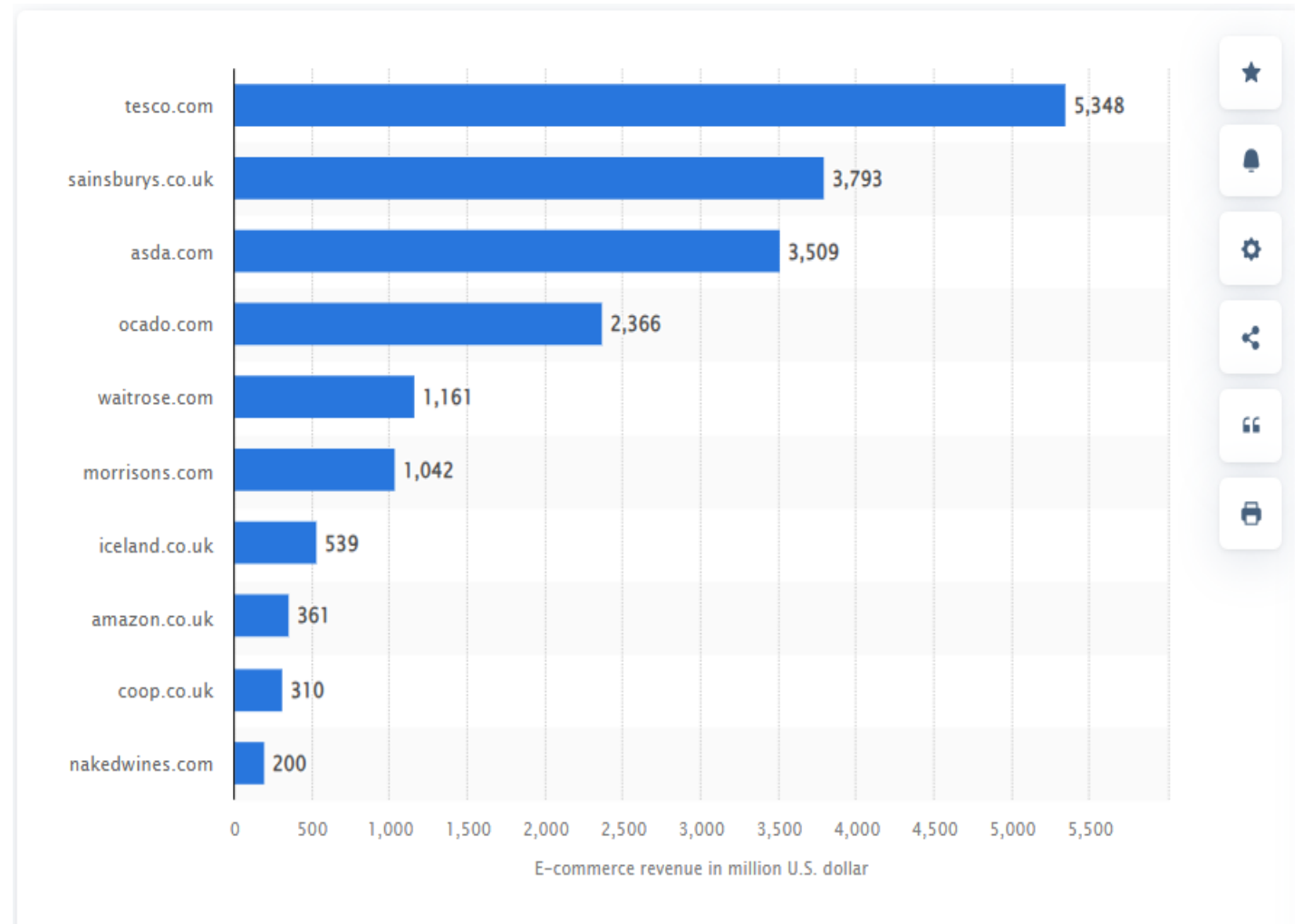
The Ocado logo, featuring a stylized blue 'c' icon followed by the word 'ocado' in a lowercase, sans-serif font.The VGO logo, consisting of the letters 'VGO' in a white, outlined, sans-serif font on a dark purple rectangular background.The logo for 'NOT ON THE HIGH STREET .COM', with the text in a blue, sans-serif font on a brown, textured background.The logo for 'The Gourmet MARKET', with 'The Gourmet' in a white script font and 'MARKET' in a white, uppercase, sans-serif font on a black rectangular background.

IV. Explorando Oportunidades:
Ecommerce Food B2C – Marketplaces y otros
online retailers

The YUMBLER logo, with the word 'YUMBLER' in a grey, hand-drawn, sans-serif font on a light grey background, flanked by two leaf-like symbols.

Online Retailers Líderes del Comercio Electrónico en Alimentos y Bebidas en el Reino Unido (2022)

- Según las ventas netas de comercio electrónico en 2022, [Tesco.com](https://www.tesco.com), [sainsburys.co.uk](https://www.sainsburys.co.uk), [asda.com](https://www.asda.com) y [Ocado.com](https://www.ocado.com) son los *online retailers* líderes en el mercado de alimentos y bebidas.



IV. Explorando Oportunidades: Ecommerce Food B2B – Marketplaces

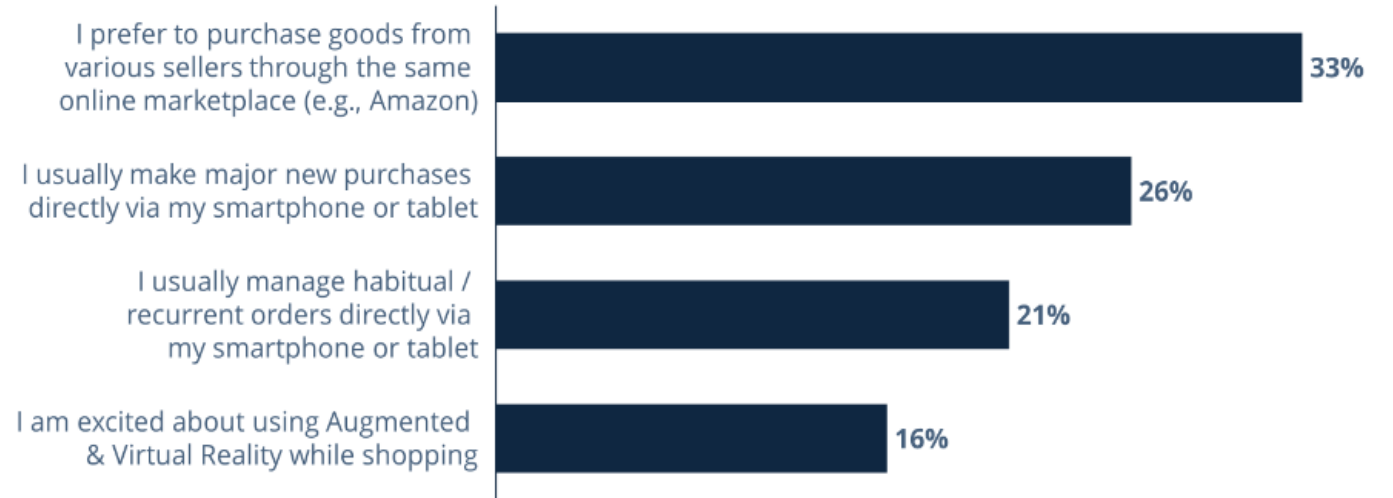


V. Particularidades del consumidor: Percepción de los Consumidores en el Reino Unido hacia las Compras online (2023)

- **Preferencia por la diversidad de vendedores:** Un tercio de los consumidores en el Reino Unido prefiere comprar productos de diferentes vendedores en un solo Marketplace.
- Esto sugiere que las experiencias de compra positivas y satisfactorias influyen en la fidelidad del consumidor al mercado online.

ATTITUDES TOWARDS ONLINE SHOPPING AMONG CONSUMERS IN THE UK

selected answers

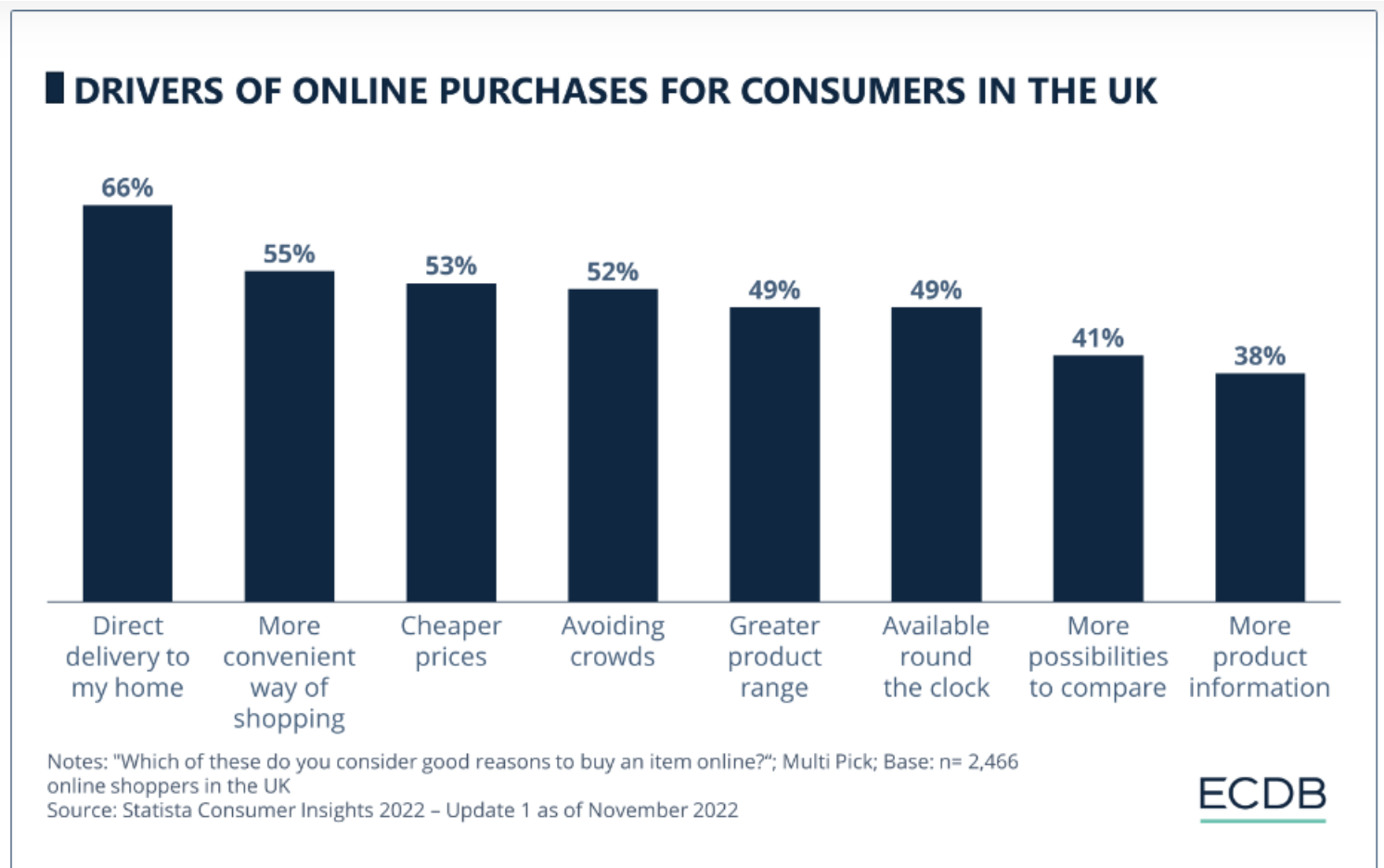


Notes: „Which of these statements about online shopping do you agree with?"; (Multi-Pick); Base: n= 4,031 respondents of the residential online population in the UK.
Source: Statista Consumer Insights 2023 – Update 1

ECDB

Factores que Impulsan las Compras online para los Consumidores del Reino Unido

- Amplia oferta de productos
- Encontrar productos disponibles
- Mejores precios
- Entrega conveniente
- Evitar multitudes



Conclusiones/Recomendaciones

Beneficios:

- Mayor Visibilidad
- Menos Costes Iniciales
- Facilidad de Configuración
- Confianza del Consumidor
- Consolidación del mercado (Brand Awareness)
- Generación de ventas
- Creación de casos de éxito para respaldar la expansión

Vender con éxito en marketplaces implica considerar diversos factores para maximizar la visibilidad y la confianza del cliente:

- Investigación del Marketplace
- Comprender las tarifas y políticas del marketplace, incluyendo devoluciones, envíos y servicio al cliente.
- Imágenes y Descripciones Atractivas
- Precios Competitivos
- Excelente Servicio al Cliente
- Comentarios y Reseñas
- Estrategias de Marketing
- Cumplimiento de Plazos de Envío (logística)
- Optimización para Motores de Búsqueda Internos



Muchas gracias



Anam Raja
Senior Trade Consultant
ACCIÓ UK & Ireland