

trilogi

Les Claus d'èxit per internacionalitzar

Com potenciar el web i millorar els resultats per empreses exportadores

Màrius Rossell

Director General



[linkedin.com/in/marius-rossell/](https://www.linkedin.com/in/marius-rossell/)



Case Study Torrons Vicens

Un dels punts clau del projecte era crear un canal que permetés a Torrons Vicens arribar a client final a nivell mundial.

La nova visió estratègica de l'empresa va portar-la a voler comercialitzar torrons a través del seu propi canal amb LogiCommerce en l'objectiu principal d'arribar al client final a nivell mundial.

Estratègia eCommerce:

- Pagaments internacionals
- Automatització de processos
- Automatització del Marketing



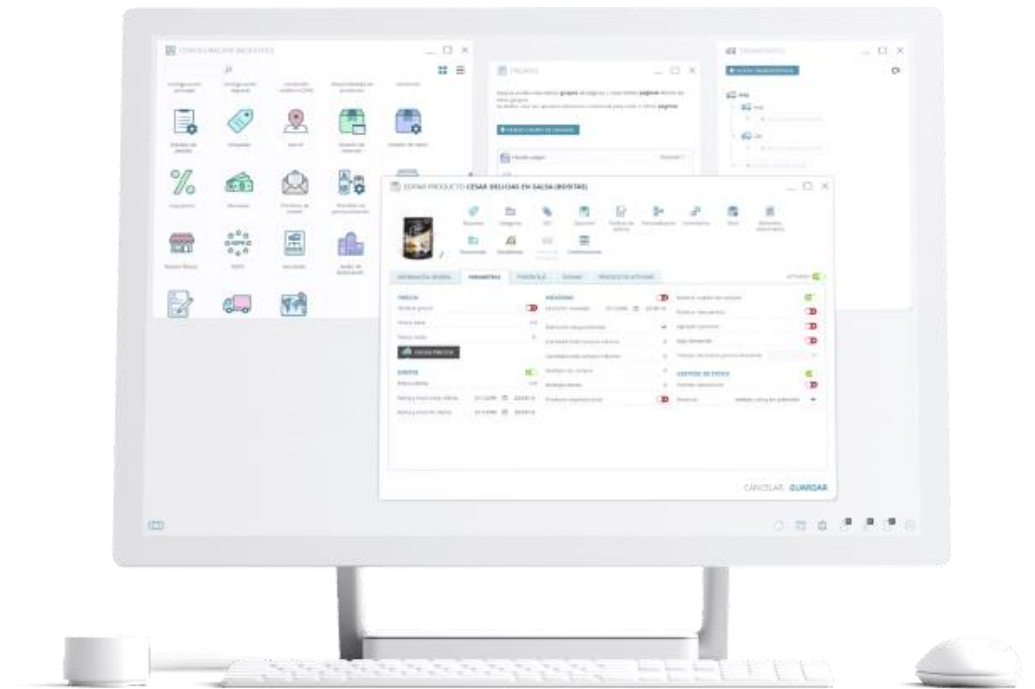
Pedro Solano

Ecommerce & B2B Manager

Importància de comptar amb un eCommerce i incorporar estratègies de Marqueting en projectes d'àmbit internacional B2C/B2B

Què guanyes amb la transformació digital i la incorporació d'estratègies de màrqueting al teu canal B2C/B2B a nivell internacional?

- Màxima Flexibilitat
- Increment de vendes
- Millora dels marges
- Acceleració dels cobraments
- Expansió a nous mercats de forma més ràpida
- Alliberament de temps dels teus equips de vendes i suport
- Gestió automàtica d'inventari i accions de màrqueting
- Alineació amb processos comercials
- Reducció de costos administratius
- Millora de la gestió de proveïdors i clients
- Increment de facturació procedent dels clients existents
- Millora en l'anàlisi de dades



Entorn digital

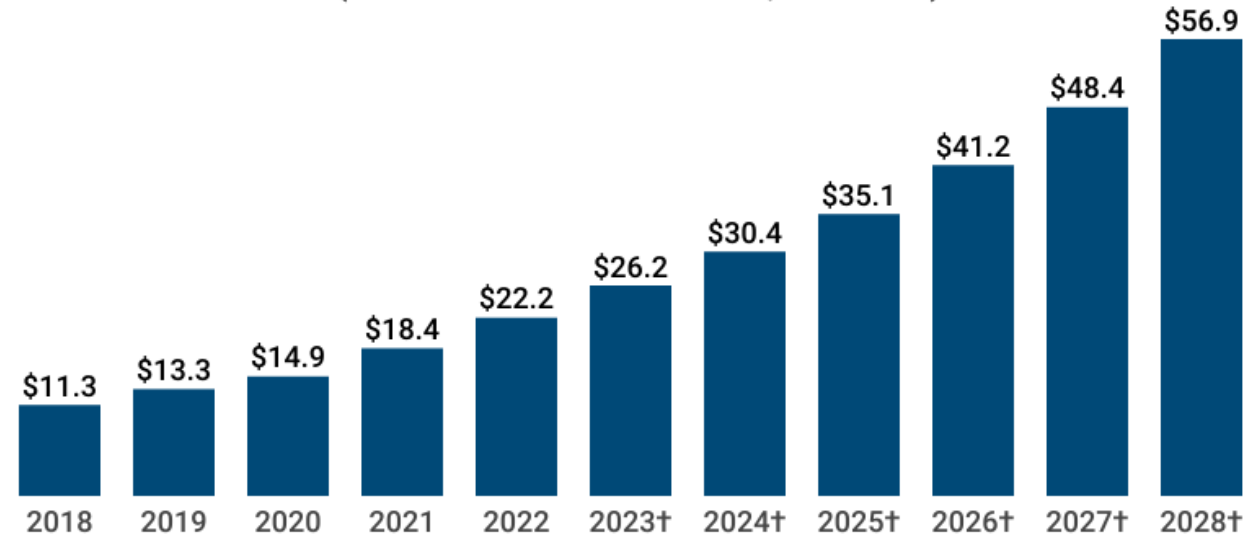
El creixement del eCommerce B2B

Avantatges eCommerce B2B

- Captar nous clients a través de la pròpia plataforma
- Disposar d'un canal 24/7
- Tarifes personalitzades i transparents per a cada client
- Agents/distribuidors molt més eficients, a través de segmentació
- Promocions concretes al igual que un B2C
- Eina de fidelització
- Cost molt inferior que un equip comercial nacional/internacional

Global B2B eCommerce GMV*

(*Gross Merchandise Volume, in trillions)



Source: Agileintel Research, Statista

†Projection

Revisió Estratègica

- La marca i els seus valors (**unique selling proposition**)
- Diagnòstic estratègic internacional (**online/offline**)
- Priorització de productes
- Establiment d'objectius i mercats prioritaris



Anàlisi situació actual

- Anàlisi dels canals digitals propis: **web, posicionament, XXSS, altres canals**
- Estudi de competència (**benchmarking**): best practices
- Avaluació volum de vendes als canals digitals i possibles marketplaces
- Prova inicial si es vol vendre online (**experimentació amb marketplaces**)
- **Avaluació Soci local** amb coneixement de mercat i regles del joc del mercat

Models d'entrada

- Treballem actualment amb un distribuïdor o partner?
- Quin és el seu històric i pes en la totalitat del nostre negoci?
- Tenim la capacitat d'entrar directament al mercat?
- Quin és el pressupost amb el que comptem?
- Podem portar a terme una entrada agressiva o més conservadora?

Oportunitat

- Es important que els distribuïdors vegin el procés de digitalització como un aliat y no como amenaza i promoure així l'ús correcte dels canals

Mes informació, més poder

- La marca aconsegueix més informació i relació amb el client final



Canal comercial digital

Consideracions en la digitalització dels canals comercials B2C/B2B abans d'aplicar una estratègia de Màrqueting

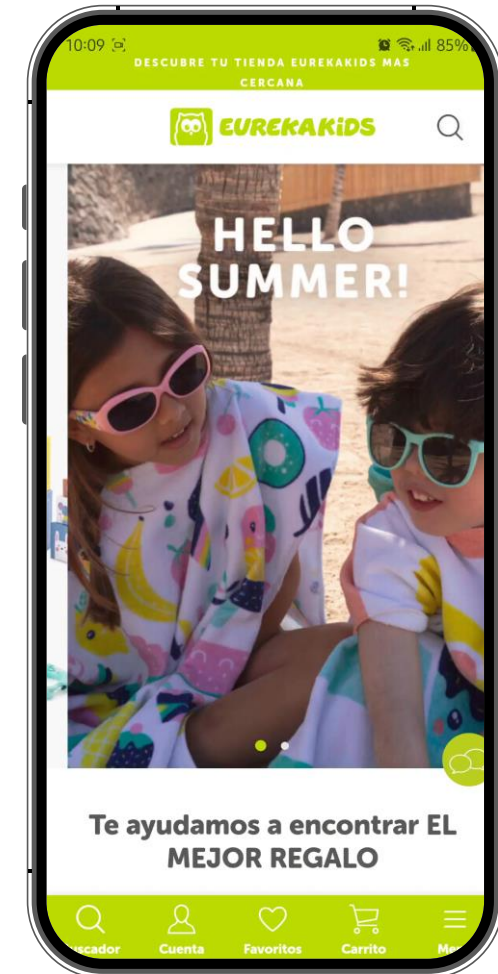
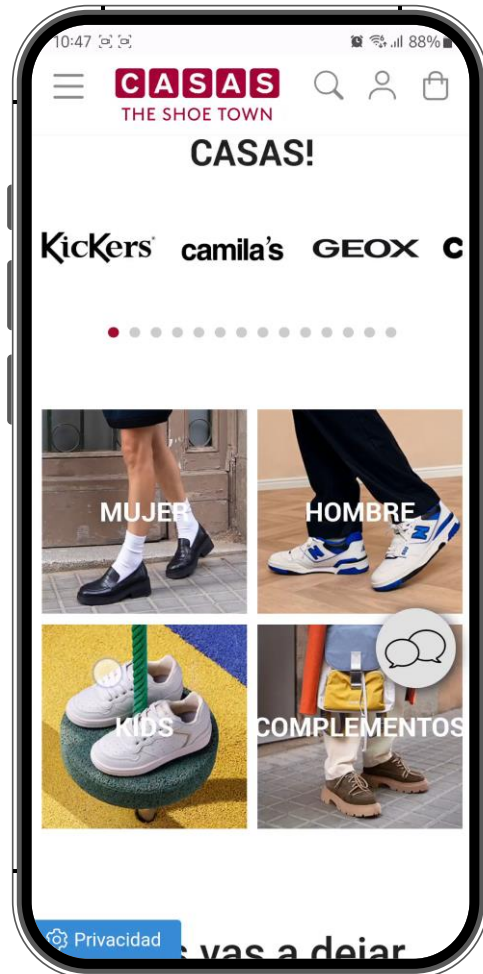
Funcions bàsiques

- Gestió d'impostos (depenent de diversos factors)
- Catàlegs específics
- Preus i tarifes per moneda i per a usuari / grup / país
- Facturació des de múltiples seus
- Mètodes de pagament
- Estratègia de dominis
- Gestió de rols (compra, cicles de validació, etc.)
- Compres recurrents

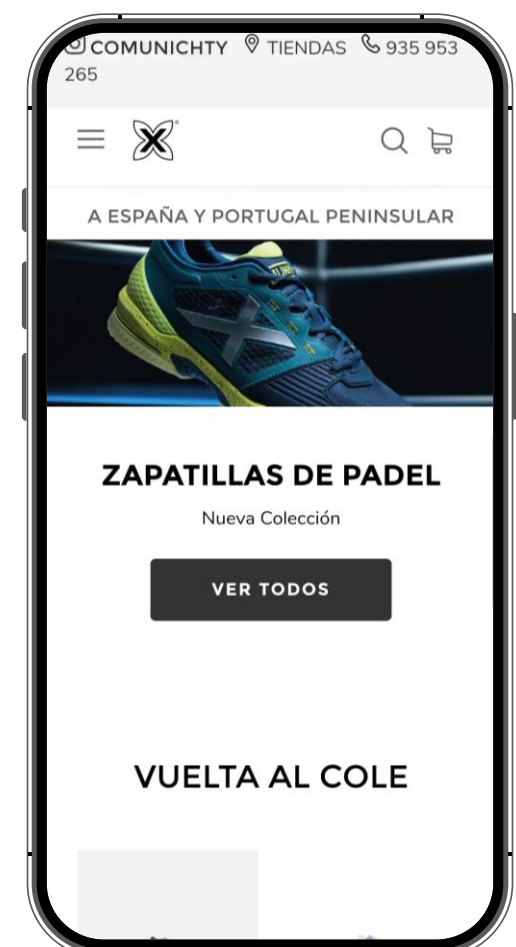
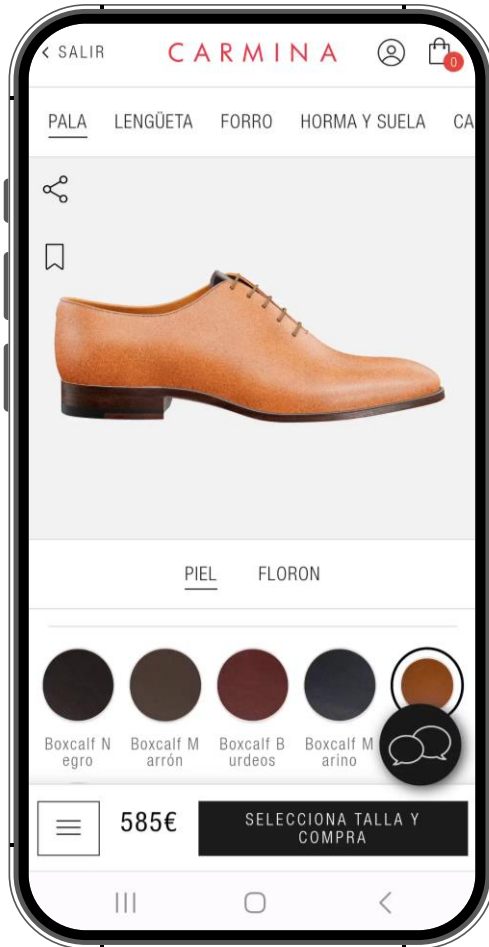
Funcions bàsiques

- Integració d'ERP i CRM per gestionar clients i inventari
- Promocions especials i descompte predictiu intel·ligent
- Logística global i local per magatzems en diferents ubicacions
- Gestió Agents Comercials
- Traducció i adaptació dels continguts
- Servei d'atenció al client
- Estratègia de marketing digital i canals
- Comunicació

Estructura web



Estructura web



Estructura web

Consideraciones B2B

SURKANA

Q BUSCAR...

Bienvenido/a Carlos CERRAR SESIÓN

SHOWROOM

Invierno 23/24

Verano 2024



Inicio / Invierno 23/24 / Moda / Blusas & Camisas / Camisa, normal fitting Marrón



Camisa, normal fitting Marrón

563ESAN121_70



| [Guía de tallas](#)

| XS | S | M | L | XL | XXL |
|----|---|---|---|----|-----|
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

-40% **16.17€** 26.95€

COMPRAR

También te puede interesar



Estructura web

Consideraciones B2B

ENVÍO GRATUITO EN COMPRAS SUPERIORES A 5 PRODUCTOS

CONTACTO LLÁMANOS AL +34 948 556 300 IDIOMA MONEDA



Iniciar sesión 0

Inicio / EGATEX / Pijamas / 232545 - CONJUNTO Waves



Ref. 232545

232545 - CONJUNTO WAVES

★★★★★ Dejar un comentario

Composición: 100% Poliéster/Polyester/Poliestere

Escoge las opciones:

● Disponible ● Pocas unidades ● No disponible

| | S | M | L | XL | 2XL |
|---------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------|
| | 43.90€ | 43.90€ | 43.90€ | 43.90€ | 48.30€ |
| 02_ROSA | <input type="text" value="0"/> | <input type="text" value="0"/> | <input type="text" value="0"/> | <input type="text" value="0"/> | Agotado |
| 03_AZUL | Agotado | Agotado | Agotado | Agotado | Agotado |

De S 02_ROSA solo quedan 1 unidades.
De M 02_ROSA solo quedan 2 unidades.
De L 02_ROSA solo quedan 1 unidades.
De XL 02_ROSA solo quedan 1 unidades.

COMPRAR



Estructura web

Consideraciones B2B



Productos
Por grupo

Productos
Por marcas

Catálogos virtuales

Empresa

Noticias

[Dar de alta a nuevo usuario](#)

[Recordar contraseña](#)

[Inicio](#) | [GAS](#) | [Conexiones Extensibles GAS](#) | [LATIGUILLO CONEXIÓN PARA GAS EXTENSIBLE H1/2" - H1/2"](#)



LATIGUILLO CONEXIÓN PARA GAS EXTENSIBLE H1/2" - H1/2"

[Ver productos y referencias](#)

Latiguillo extensible para gas fabricado íntegramente en acero inoxidable.

Extensible 75%.

Totalmente protegida la zona anular con plástico aislante blanco de 0,5 mm de espesor que evita la corrosión por líquidos agresivos y evita la dispersión eléctrica.

Tubo flexible de acero inox, con conexiones para conducción de combustibles gaseosos a media presión, según norma 60.713/1.

TODOS LOS PRODUCTOS

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | TIPO | LARGO | Ø | STOCK | PRECIO | |
|--------|---|------|-------------|-----------|-------|--------|------------------|
| 066211 | LATIGUILLO CONEXION PARA GAS EXTENSIBLE H1/2-H1/2 L 20-34 CM | H-H | 20 - 34 cm | 1/2 x 1/2 | ✓ | 10.50€ | - 0 + COMPRAR |
| 066212 | LATIGUILLO CONEXION PARA GAS EXTENSIBLE H1/2-H1/2 L 30-51 CM | H-H | 30 - 51 cm | 1/2 x 1/2 | ✓ | 12.30€ | - 0 + COMPRAR |
| 066213 | LATIGUILLO CONEXION PARA GAS EXTENSIBLE H1/2-H1/2 L 50-85 CM | H-H | 50 - 85 cm | 1/2 x 1/2 | ✓ | 15.70€ | - 0 + COMPRAR |
| 066214 | LATIGUILLO CONEXION PARA GAS EXTENSIBLE H1/2-H1/2 L 75-127 CM | H-H | 75 - 127 cm | 1/2 x 1/2 | ✓ | 20.00€ | - 0 + COMPRAR |

Estructura web

Consideraciones B2B

KARTOX

Cajas estandar Cajas a medida Complementos **imprime tu caja** Sectores % Outlet

¡OFERTA EN CAJAS A MEDIDA! -10% en CAJAS A MEDIDA para pedidos ONLINE hasta 25/5/24.;

| REF. | DETALLES | | | | | PRECIOS EN € POR UNIDAD | | | | | | UDS. POR PALLET | PEDIDO | | Mínimo de impresión (ud) | | | |
|--------|----------|----------|---------|--------|--------|-------------------------|-------|--------|--------|--------|---------|-----------------|--------|---|--------------------------|---|----------|------|
| | Largo cm | Ancho cm | Alto cm | Color | Ud Paq | 25 ud | 50 ud | 100 ud | 250 ud | 500 ud | 1000 ud | | - | 0 | | + | IMPRIMIR | |
| KAC030 | 10 | 10 | 10 | Marrón | 25 | 0,52 | -4% | -10% | -15% | -19% | -25% | 0,39 | +2625 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 2500 |
| KAB030 | 10 | 10 | 10 | Blanco | 25 | 0,72 | | | | | | 0,51 | +2625 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 2500 |
| KAC031 | 15 | 10 | 10 | Marrón | 25 | 0,56 | | | | | | 0,43 | +2100 | | | | IMPRIMIR | 2100 |
| KAB031 | 15 | 10 | 10 | Blanco | 25 | 0,72 | | | | | | 0,51 | +2100 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 2100 |
| KAC001 | 15 | 15 | 15 | Marrón | 25 | 0,63 | | | | | | 0,47 | +1050 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1050 |
| KAB001 | 15 | 15 | 15 | Blanco | 25 | 0,88 | | | | | | 0,63 | +1050 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1050 |
| KAC032 | 20 | 10 | 10 | Marrón | 25 | 0,56 | | | | | | 0,43 | +1750 | | | | IMPRIMIR | 1500 |
| KAB032 | 20 | 10 | 10 | Blanco | 25 | 0,98 | | | | | | 0,69 | +1750 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1500 |
| KAC033 | 20 | 10 | 15 | Marrón | 25 | 0,56 | | | | | | 0,43 | +1575 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1000 |
| KAB033 | 20 | 10 | 15 | Blanco | 25 | 0,98 | | | | | | 0,69 | +1575 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1000 |
| KAC003 | 20 | 15 | 15 | Marrón | 25 | 0,55 | | | | | | 0,41 | +1400 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1000 |
| KAB003 | 20 | 15 | 15 | Blanco | 25 | 0,83 | | | | | | 0,57 | +1400 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 1000 |
| KAC002 | 20 | 20 | 20 | Marrón | 25 | 0,68 | | | | | | 0,51 | +1050 | - | 0 | + | IMPRIMIR | 600 |

Estratègia de Marketing Digital

Com atraure trànsit a la teva web o al teu eCommerce?

- Blog amb contingut de valor i optimitzat a nivell de SEO
- Trànsit orgànic SEO
- Campanyes de pagament SEM tenint en compte CPCs / CAC per països
- Branding per XXSS

Com generar oportunitats comercials o vendes?

- Tècniques de nurturing automatitzades a través de marketing automation
- Lead nurturing o full-funnel strategy per guiar a la persona fins a l'objectiu final



Estratègia de dominis i SEO internacional

- Dominis per cada país
- Subdominis / Subdirectoris / Combinades
- Atributs hreflangs i x-default
- Sitemaps per idiomes
- Contingut SEO per cada país
- Estratègia de backlinks



Nous Rols

Content Manager

- Estratègia de contingut
- Gestió de xarxes socials
- Gestió de contingut (blog, notícies, mitjans,...)
- Atenció al client via xarxes socials

Atenció al Client

- Atenció al client final via telèfon
- Atenció al client final via e-mail
- Atenció al client final en temps real
- Atenció al client internacional

eCommerce Manager

- Acordar i planificar qualsevol canvi al contracte o nivell de servei
- Definir promocions, campanyes i esdeveniments amb empreses de màrqueting
- Pujada i baixada de productes
- Gestió de preus
- Gestió marketplaces
- Gestió de reviews
- Seguiment KPI's
- Responsable de l'assoliment dels objectius del servei

Agència de Marketing Digital

Agència eCommerce

Departament legal (especialitzat en digital)

Segueix-nos a les xarxes socials:

Facebook

<https://www.facebook.com/trilogicommerce/>

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/company/trilogi-commerce>

Twitter

<https://twitter.com/trilogicommerce>

El teu partner en eCommerce trilogi

A  **TLG** COMMERCE company

Barcelona

+34 931842974

Rambla Catalunya, 115 9^a · 08008

Hong Kong

+852 5808 4644

Unit 304-7, 3/F Laford Centre, 838
Lai Chi Kok Road,
Cheung Sha Wan, Kowloon

Igualada

+34 931842974

Milà i Fontanals 3 · 08700

Madrid

+34 931842974

Calle de José Abascal, 56 · 28003

Shanghai

+86 10 8524 1234

上海市静安区愚园路315号2楼258室
Room 258, 2F 315 YuYuan Rd,
Jingan district