

Soluciones minoristas
transfronterizas
para empresas catalanas:
Hacemos crecer su negocio en China



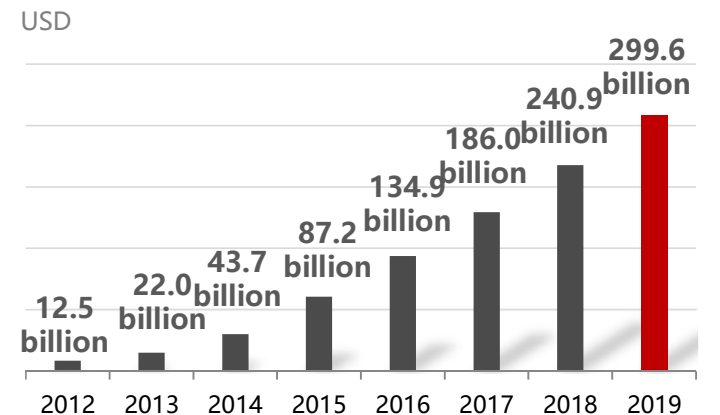
JD.com: Información General



Crecimiento sostenido y rápido

- El **vendedor minorista más grande** de China, tanto online como offline
- La primera empresa de internet china en entrar la lista **Fortune Global 200** (Clasificada en 139 en 2019)
- Política estricta de “tolerancia cero” hacia productos falsificados. Los clientes confían en JD porque JD es garantía de autenticidad
- Clientes activos anuales **387m+**

3rd Largest Internet Company Globally
(REVENUE IN 2019)



Crecimiento rápido en GMV en los últimos 7 años*

Source: JD.com financial reports

*GMV calculated based on definition of largest industry peer; All exchange rates are calculated at the December 31, 2019

Confianza de consumidores exigentes



- El **supermercado más grande de China**, tanto online como offline; minorista top para muchas categorías, incluyendo fórmula infantil y pañales, leche, cerveza y aceite de cocina.
- El **mayor vendedor a consumidor final de productos electrónicos y electrodomésticos** de China
- La **plataforma online de compras de moda más fiable** para las mejores marcas
- La **plataforma preferida para compras de hogar**: proporciona muebles, productos y servicios para el hogar de óptima calidad.
- La **red de almacenamiento y entrega congelada y refrigerada más grande** de China



Velocidad sin igual

- La infraestructura logística de comercio electrónico más grande de China que cubre el **99%** de la población del país
- **90%** de los pedidos de JD.com se entregan en el mismo día o al día siguiente
- La **única** plataforma de comercio electrónico en el mundo que proporciona almacenamiento de tamaño pequeño a mediano, de gran tamaño, transfronterizo, entrega en cadena de frío, instalaciones de almacenamiento congelado y refrigerado, logística B2B y crowdsourcing



Socios estratégicos de JD.com

Tencent

Marzo, 2014

- Llega a más de **mil millones** de consumidores chinos a través de la cooperación con Tencent
- Ayuda a las marcas a aprovechar el programa más completo de marketing dirigido a redes sociales + comercio basado en big data
- Acceso de primer nivel en Wechat para llegar a los consumidores de la ciudad de menor población

Walmart 

Junio, 2016

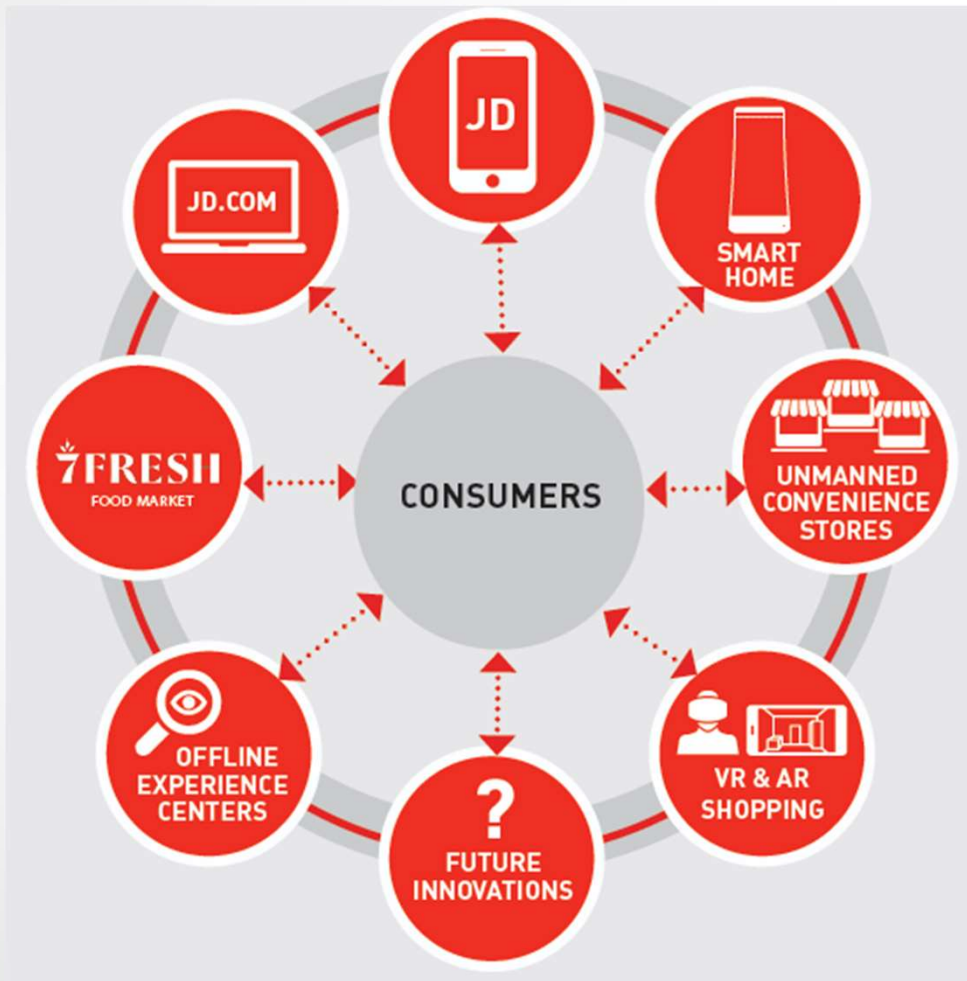
- Más de **300** tiendas Walmart en China tienen presencia en JD Daojia (JDDJ), la plataforma minorista local a pedido del Grupo DaDa respaldado por JD
- El inventario integrado ayuda a mejorar la eficiencia de entrega para los clientes, optimiza las rutas de entrega para JD y aumenta la tasa de rotación del inventario de Walmart

Google

Junio, 2018

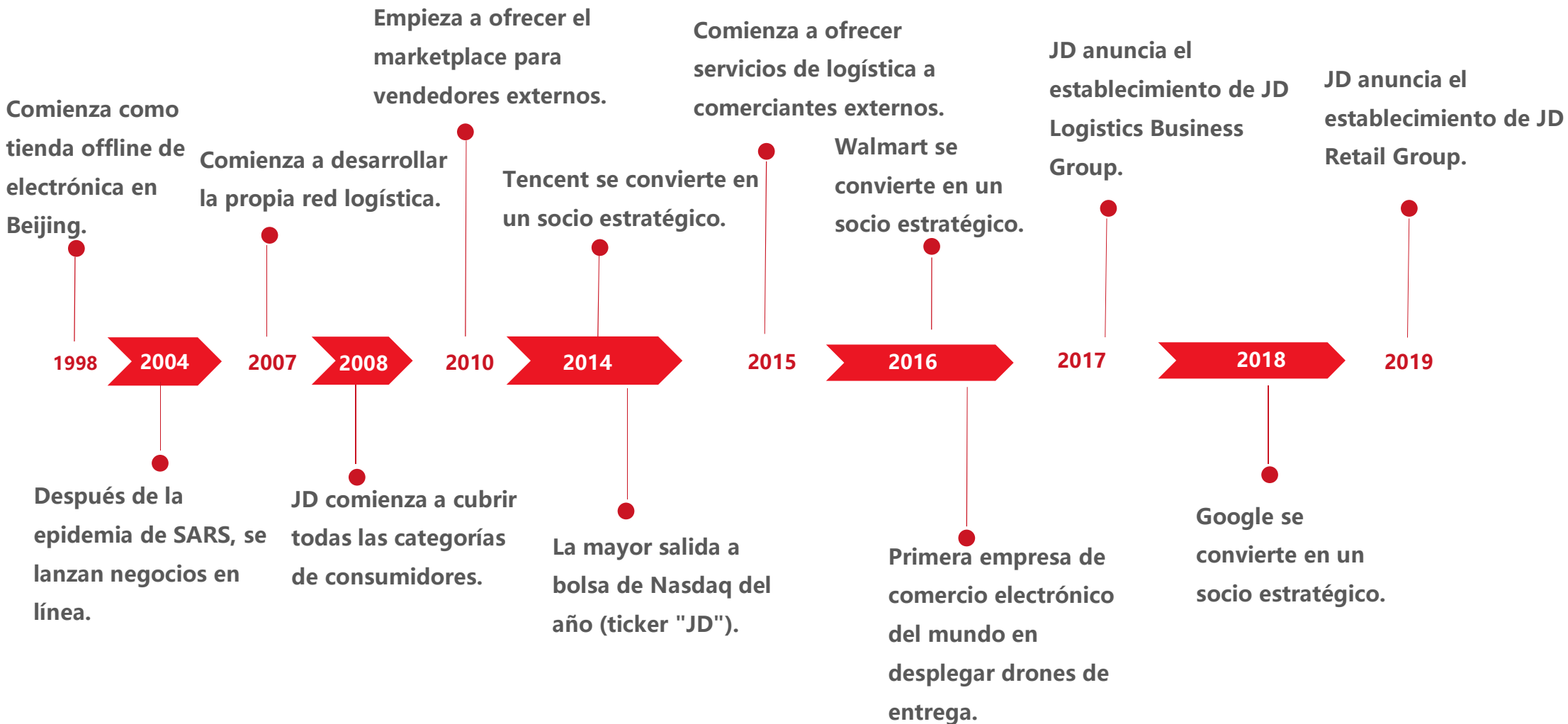
- Colaboran en una variedad de iniciativas estratégicas, incluido el desarrollo conjunto de soluciones minoristas en todo el mundo
- Exploran la creación de soluciones de infraestructura minorista de la próxima generación

El futuro: venta minorista sin límites



JD está desarrollando soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten a los consumidores comprar lo que quieran, cuando y donde quieran. Ahora, también está compartiendo su tecnología e infraestructura a marcas, minoristas y otras industrias como parte de su estrategia "Retail as a Service" "Gestión de la venta minorista como servicio" .

Nuestros hitos



Resultados de la Gran Promoción 618



Volumen de transacción

¥ 269.2bn

USD 39 bn

Tasa de crecimiento

33.6%YoY

Categorías top en número de clientes

Comida y bebidas

Productos para bebés y madres

Productos de belleza

京东国际

JD Worldwide Introducción

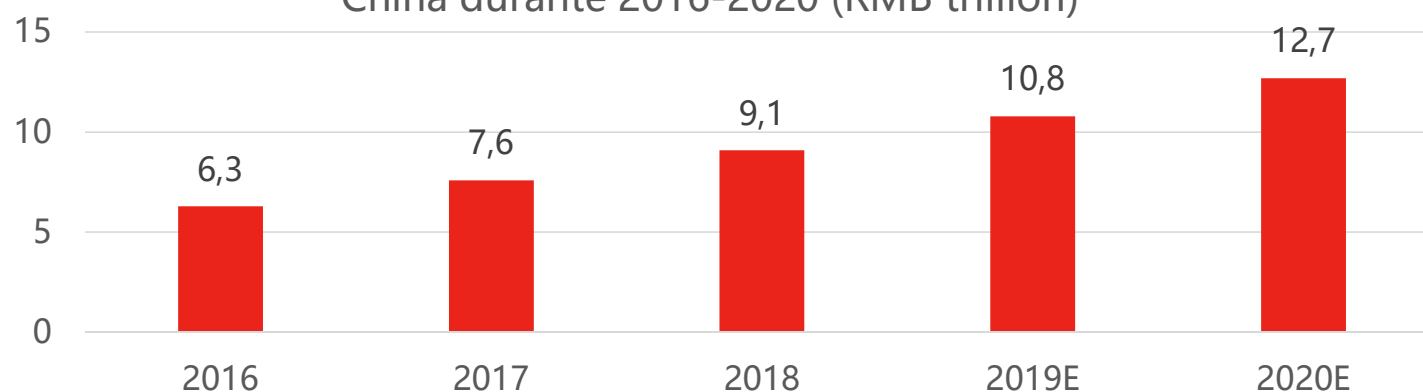


- a. Cross-border E-commerce
- b. Historia & desarrollo
- c. Rankings & Insights



Consumidores chinos: abrazando el comercio electrónico transfronterizo

Crecimiento de transacción de Cross-border E-commerce en China durante 2016-2020 (RMB trillion)



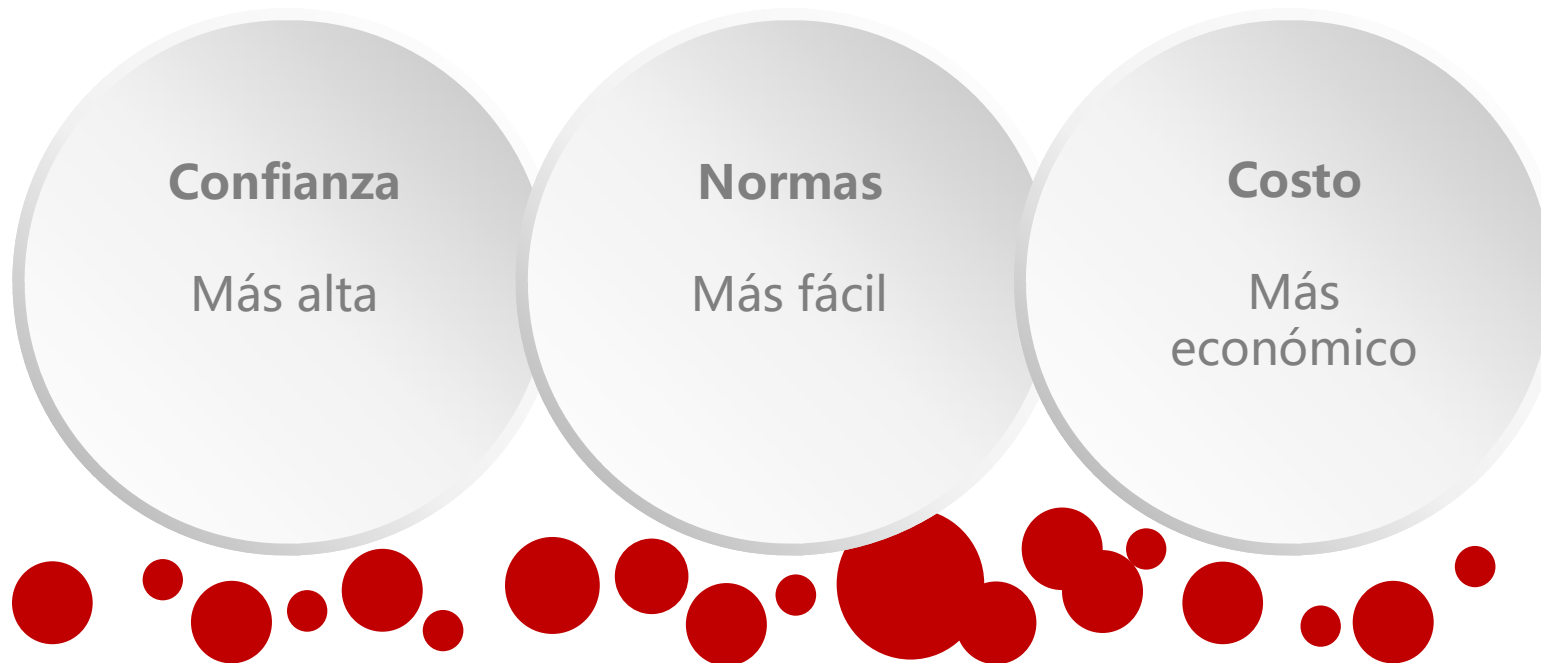
Desarrollo rápido

Usuarios de Cross-border E-commerce en China (100 million)



**Número
creciente de
usuarios**

Comercio electrónico transfronterizo en China



Con el aumento de los ingresos de los consumidores chinos y un mayor poder adquisitivo, se da preferencia a las importaciones de alta calidad.

Las políticas regulatorias especializadas reducen las barreras a la importación y proporcionan canales más flexibles para que las marcas ingresen a China.

Los requisitos simplificados de la cadena de suministro y las políticas fiscales preferenciales reducen los costos de entrada al mercado.

Comparación: importación tradicional y comercio electrónico transfronterizo

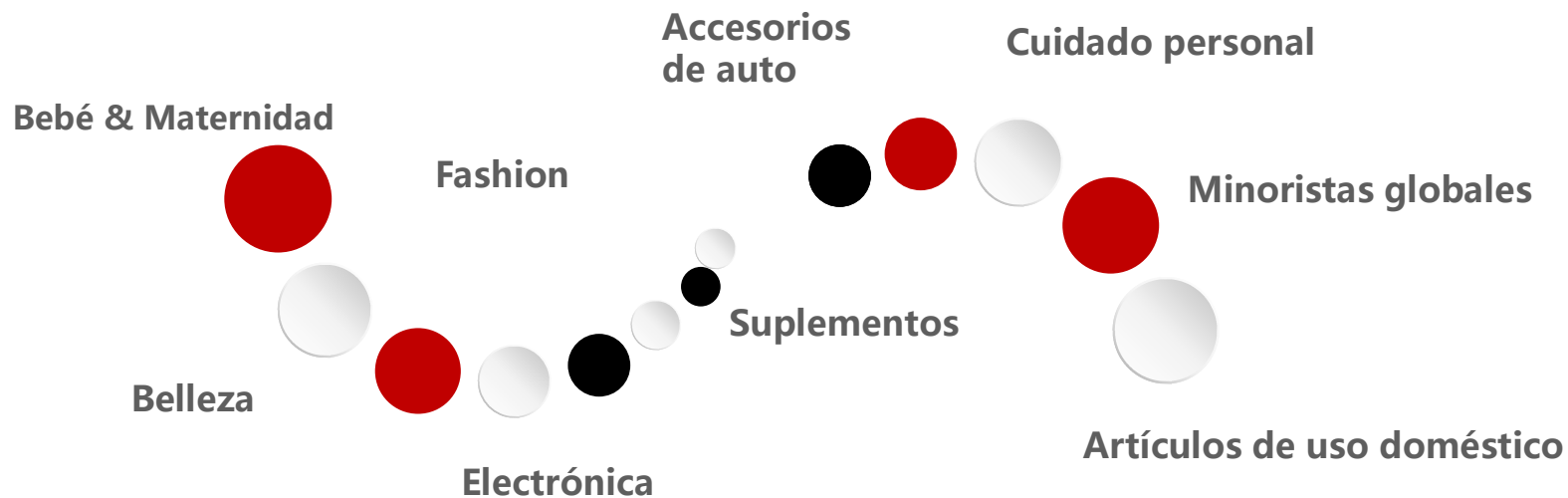
	Comercio tradicional de Importaciones	Cross-Border EC
Entidad legal	Empresa local de China	Empresa establecida fuera de China
Marca registrada y requisitos de propiedad intelectual	Registro local en China	Registro en el país original
Regulación / Política	Requisitos de CFDA	No requisitos de CFDA
Impuesto	Tariff + GST + VAT	(GST + VAT) *70% (No Tariff)
Complejidad empresarial	Productos proporcionados a distribuidores, luego a los exportadores, luego a los importadores, Y al final a distribuidores locales chinos	Productos vendidos directamente a consumidores chinos
Plazo de preparación para iniciar negocios	Por lo menos un año	Tres meses

JD Worldwide

- Lanzada en **abril de 2015**, JD Worldwide es una plataforma líder para llevar productos importados de alta calidad al mercado chino
- En **septiembre de 2016**, JD Worldwide empezó con su servicio de logística transfronteriza a comerciantes externos en su plataforma
- El 18 de junio, las ventas de JD Worldwide aumentaron un **110%** interanual. Los productos para mascotas importados aumentaron casi un **400%** interanual, los productos de belleza importados aumentaron un **180%** interanual, y los productos electrónicos importados, productos maternos y para bebés, productos para el cuidado de la salud y productos de moda aumentaron más del **100%** interanual.



JD Worldwide ofrece una gama completa de categorías y un modelo comercial flexible

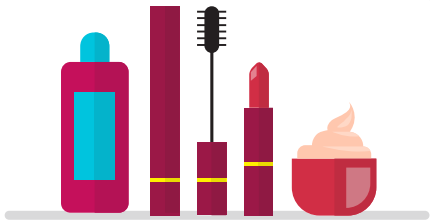


**Venta directa
+
Marketplace**



**Compras sin
fronteras**

Clasificación de ranking

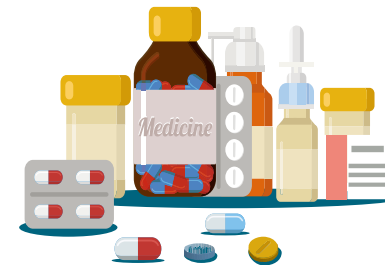


Ranking general

1. Cosmetico
2. Bebé & maternidad
3. Cuidado de la salud
4. Cuidado personal
5. Regalo & lujo
6. Computadora & oficina
7. Electrodoméstico
8. Comida & bebida
9. Reloj
10. Producto digital

Ranking de España

1. Cosmético (40%)
2. Cuidado personal (25%)
3. Cuidado de la salud (25%)
4. Otras categorías (10%)



Marcas españolas más vendidas en JD Worldwide

BEAUTY TOP 3

MARTI
DERM®
LA FORMULA

sesderma[®]
listening to your skin

CASMAR[®]

PERSONAL CARE TOP 3

XHEKPON[®]
CREMA

FitoroiD[®]

excilor[®]

HEALTH CARE TOP 3

BECHI

Ynsadiet[®]

epaplus[®]



京东国际

JD Worldwide Cooperación



- a. Modelos de cooperación
- b. Servicio de logística
- c. Solución de operación



Modelos de cooperación

Venta directa

Modelo : B2B2C

Marca vende inventario a JD

Beneficio: disfruta del beneficio de la marca y el reconocimiento de JD

Suit for : Marcas maduras con datos de ventas en China / Mayoristas

Marketplace

Modelo : B2C

Las marcas conservan la propiedad del inventario y la obligación de operación, CS, etc.

Beneficio : El nuevo participante puede contar la historia de la marca, traer artículos de buena calidad y aumentar la reputación. El grupo puede abrir una tienda multimarca.

Suit for : Todo (Brand-owner/Retailers, etc.)



Visión futura: pabellón online



Lista de materiales necesarios

Materiales básicos



- 1. Certificado de empresa



- 2. Cuenta bancaria en USD



- 3. Registro de marca



- 4. ID de la persona legal de la empresa

Materiales especiales

- 1. Marca Clase 35
(Para tienda multimarca Flagship)
- 2. Carta de autorización
(Garantía de Autenticidad)

Logística - Import Bonded Warehouse

➤ **Import Bonded Warehouse** - stock up en los bonded warehouses domésticos de JD



Bonded Warehouses poseados por JD

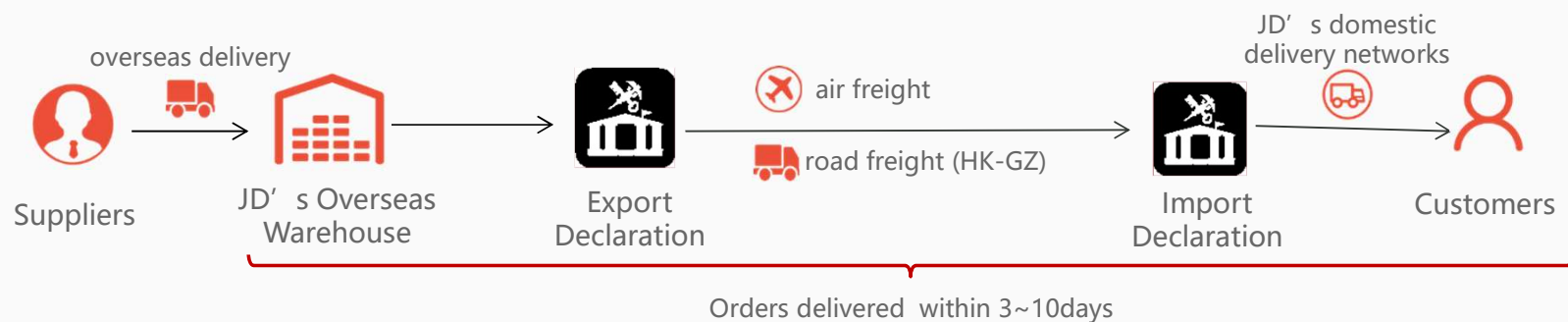
- Guangzhou
- Chongqing
- Shanghai
- Hangzhou
- Ningbo
- Zhengzhou
- Tianjin
- Qingdao
- Xiamen

Y se están construyendo mucho más.....

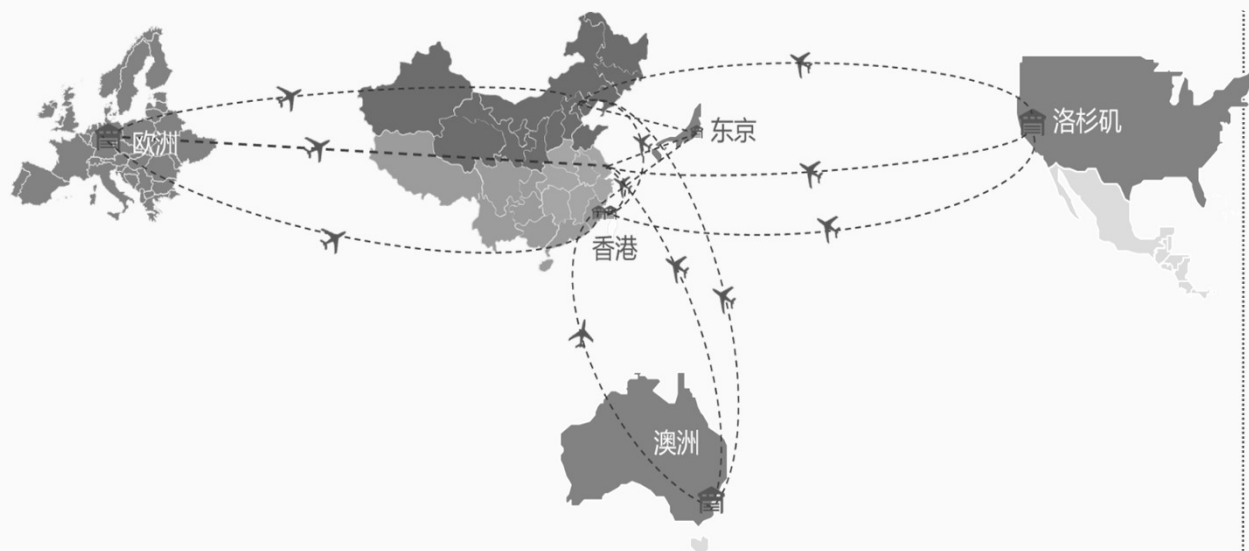


Logística - Servicio del envío directo

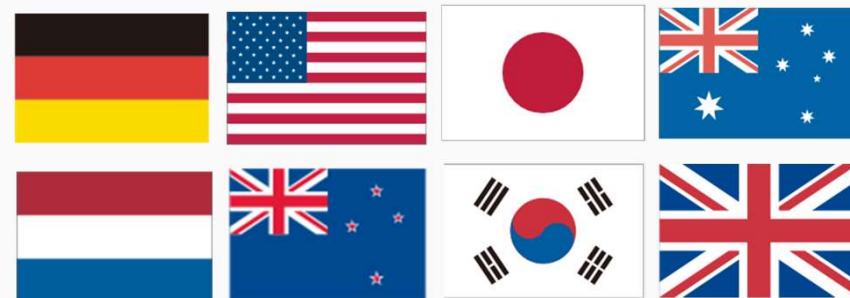
➤ Servicio de entrega directa desde el exterior



- Baja presión de inventario
- Mayor tiempo de entrega
- Mayor costo logístico
- Encaja en bienes de baja rotación y lujo



Rutas Directas Desde



Operación online - JD Worldwide Service Union

• Pain points para marcas importadas

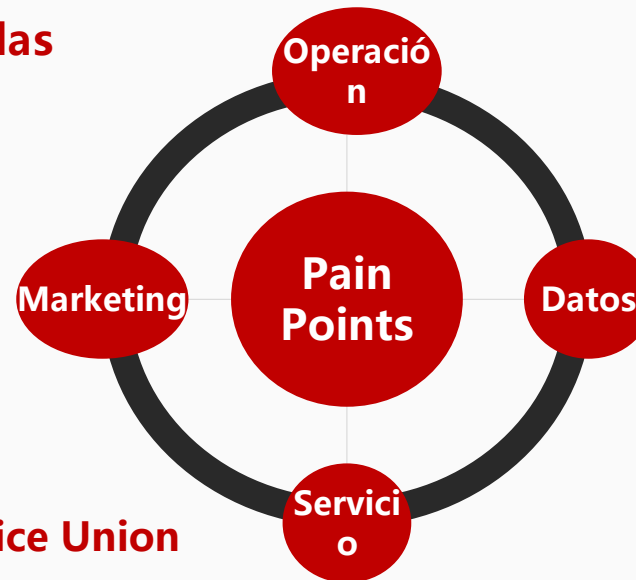
Dificultad en operación

- No hay equipo de operación local
- Falta de conocimiento del perfil del consumidor.

Dificultad en marketing

- Conocimiento limitado de herramientas
- Experiencia limitada de branding en China

• Introducción de JD Worldwide Service Union



Falta de datos

- No hay datos de marketing en China
- Falta de herramientas de recolección y análisis de datos

No service team

- No hay equipo logístico local
- No hay equipo local de servicio al cliente

Consumidores

JD como garantía de autenticidad para productos importados

◆ **JD Worldwide Service Union** ofrece un servicio integral de soluciones de comercio electrónico transfronterizo para que las marcas accedan al mercado de China.

JD Worldwide

Asociación estratégica con marcas globales,
plataforma confiable para clientes

Marcas catalanas

JD como el mejor socio para ingresar al mercado chino



Operación - Servicios

01 Consultoría de marca :

- Sugerencia de selección de productos
- Plan de operación online



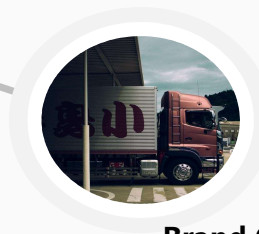
02 Registro de Plataforma :

Registro online



03 Logística internacional:

- Soluciones logísticas
- Apoyo logístico durante todo el proceso



04 Operación de Plataforma:

- Operación online para marcas en JD Worldwide
- Análisis y optimización de ventas
- Branding, marketing y anuncios



Proceso estándar para ofrecer servicio



Conocimiento de requisitos de marca



Selección de proveedor de servicios



Discusión de cooperación



Confirmación de cooperación



Lanzamiento

Brand offering

- ✓ Brand catalogue and introduction
- ✓ Preference of cooperation model
- ✓ Requirements for service-provider
 - ✓ Budget and market plan

Union Offering

- ✓ Recommend several potential qualified service-providers
- ✓ Connect brand with service-providers

Service-provider Offering

- ✓ Brand consulting
- ✓ Operation plan
- ✓ Quotation for the project

Service-provider Offering

- ✓ Online application
- ✓ Logistics Execution
- ✓ Thorough Operation Plan

Service-provider Offering

- ✓ Store Online Operation
- ✓ Analysis and optimization of the sales
- ✓ Branding, marketing and advertising

Brand Offering

- ✓ Confirm the cooperation
- ✓ Confirm the plan and quotation
- ✓ Sign Contract

Proceso de solicitud

**Solución
integral**

Plataforma

Logística

**Operación
online**

01

Collection of Information

Collection of background information

02

Submission of Materials

Log onto registration page, fill in the information and upload required materials

03

Review of Materials

Review time: 1-3 working days

04

Launch

JD will send an official email to notify merchants who have passed the application process

Apoyo de tu BD durante todo el proceso.

Colaboración con marcas de todo el mundo



Contacta con nosotros



- BD Director
- Philip Lv
- Móbil +86 18610525145
- Email : lvpeishi@jd.com
- WeChat : 18610525145

- BD Manager
- Yolanda Yin
- Móbil +86 18811314683
- Email : yinmin26@jd.com
- WeChat : 18811314683

- Sitio web para cooperación : https://www.jd.hk/cooperation_en
- Email oficial : worldwide@jd.com

Aproveche el rápido crecimiento del
mercado de comercio electrónico de china

Gracias

Twitter:
@JD_Corporate

