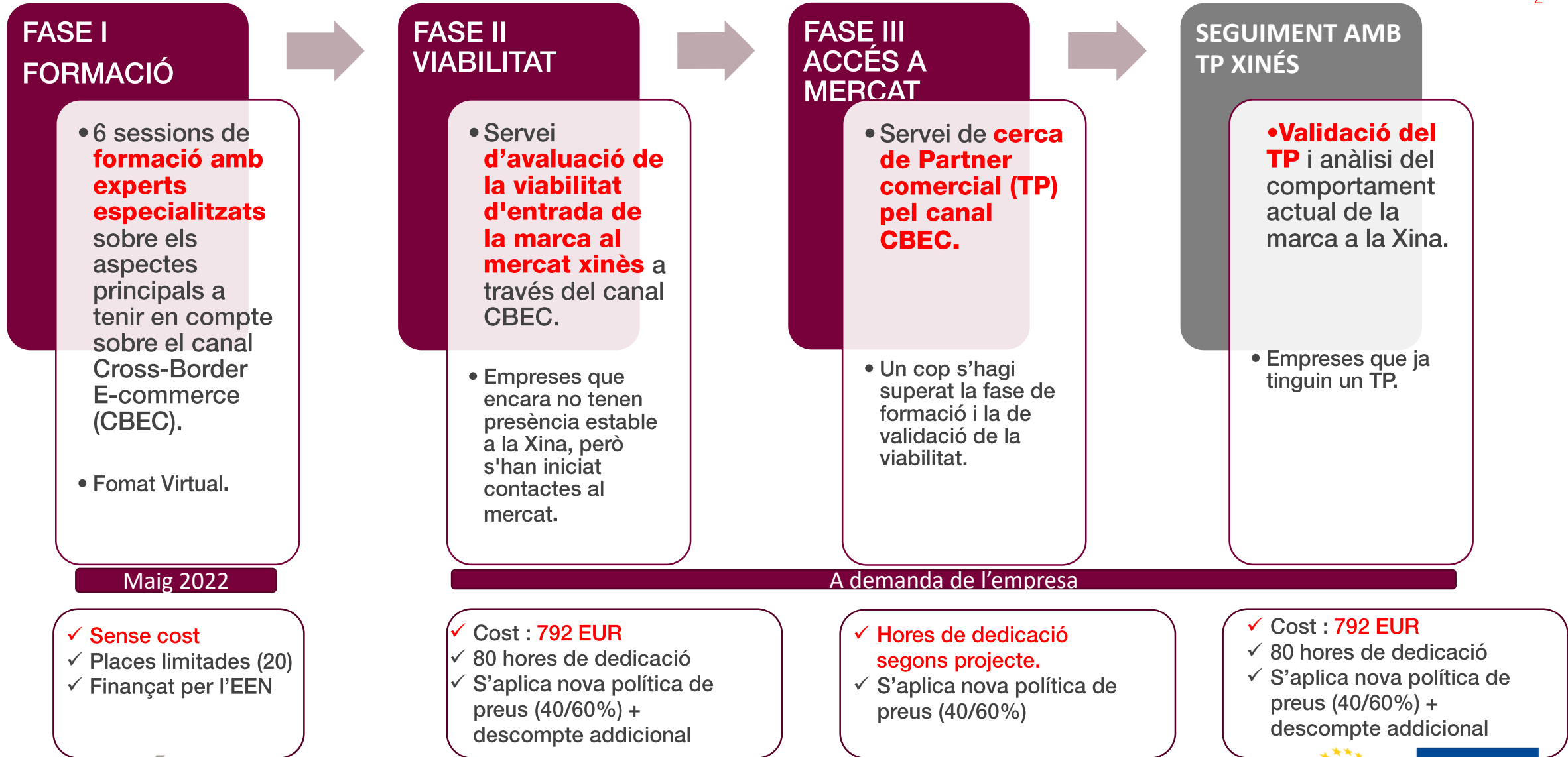


9 de març de 2022

# Fer negoci al sector cosmètic de la xina a través del canal online

# SERVEI EXPANSIÓ BEAUTY – DIGITAL XINA



# FASE I – FORMACIÓ

## Vull entrar al mercat xinès cross-border, què he de saber?

3

### DIA 1 (1h) Entendre el **mercat** i **els canals** per accedir-hi

Dimarts 26 d'abril (15:30h)

- La cosmètica a la Xina. ¿Com és el consumidor al qual ens dirigim?
- Canals d'accés al mercat – offline i online i la seva integració.
- Introducció als Marketplaces i altres actius digitals
- Planificació ¿Estem preparats?

### DIA 2 (1'5h) Venda a través de **market places**

Dimarts 3 de maig (15:30h)

- Tipus de botigues i requisits.
- La figura del TP.
- Obertura de botiga: descripcions de productes.
- SEO i accions de màrqueting.

### DIA 3 (1h) **Màrqueting** i **xarxes socials**

Dimarts 10 de maig (15:30h)

- Cross-border vs domestic ecommerce: ¿com i quan ens interessa?
- Màrqueting en xarxes socials per a la captació de leads. Opcions i estratègies.
- KOL (influencers) i KOC (consumidors clau)
- Tendències. Livestreaming.

### DIA 4 (45 min) Com estructurar la meva **operativa**?

Dimarts 17 de maig (15:30h)

- Ambit regulatori. Crossborder vs domestic e-commerce
- Aspectes legals, fiscals, logístics i de RRHH.

### DIA 5 (45 min ) **Conclusions** en la definició de la nostra estratègia de venda online a la Xina

Dimarts 24 de maig (15:30h)

- Punts claus en la definició de l'estratègia online a la Xina.
- Conclusions i següents passes.
- Networking entre els assistents

## FASE I – FORMACIÓ

Vull entrar al mercat xinès cross-boder, què he de saber?

**Judith Padrós** és asesora internacional i també consultora a Trilogi en l'àmbit e-commerce. Compta amb una experiència de més de 20 anys a la Xina i Sudèst Asiatic, assessorant empreses en tots els passos d'entrada i desenvolupament de negoci, tant a nivell online com offline, i amb especialitat en l'estructuració operativa en aquests mercats.

**Marius Rossell** és el fundador i CEO de Trilogi, agència de eCommerce pionera en serveis de comerç electrònic i màrqueting a nivell global, amb més de 22 anys d'història i més de 700 implementacions eCommerce amb diferents plataformes ecommerce tant a Europa com a la Xina, i amb una dilatada experiència en aquest mercat.

# trilogi<sup>4</sup>



## FASE II – VIABILITAT

### ¿Puc entrar al mercat cross-border xinès amb el meu producte?

5

#### SERVEI D'AVALUACIÓ DE LA VIABILITAT D'ENTRADA DE LA MARCA AL MERCAT XINES CROSS BORDER

Avaluar la viabilitat d'entrada de la marca al mercat xinès a través del canal online per a empreses que encara no tenen cap presència estable a la Xina, però han iniciat contactes al mercat.

#### ANALISI DE BARRERES / VALIDACIÓ DE MERCAT

- **Regulació d'importació del producte al CBEC:** registre de marca i altres registres, llista de productes permesos per importar a través de CBEC, zones pilot de lliure comerç CBEC, etc.
- **Anàlisi del sector i categoria del producte** a través de l'obtenció de dades públiques en els canals online xinesos: creixement, perspectives, nínxols i oportunitats.
- **Unique Selling Points** de la marca i/o producte des de la perspectiva del consumidor xinès.
- Recerca de les marques de la **competència** tant locals com estrangeres.
- **Feedback original d'experts o TPs** sobre el grau d'adoneïtat del producte per a la venda online.
- **Pressupost orientatiu** obertura botiga online en marketplaces.
- Elaboració informe final que reculli les conclusions de l'anàlisi i recomanacions a seguir.

## FSAE III – ACCÉS AL MERCAT

Estic preparat per entrar al mercat, ¿Quin és el TP més adient?

6

### SERVEI CERCA DE TP

Buscar TP adient per a empreses un cop s'ha validat correctament la viabilitat del mercat i del producte.


- **Identificació de potencials distribuïdors** adients per a la marca cosmètica i el seu pla de negoci a la Xina.
- **Contacte i presentació** de l'empresa catalana i les seves marques.
- **Seguiment** de l'interès de col·laboració.
- Organització de **reunions amb els TP interessants** i **acompanyament** a les reunions.
- Recolzament amb el seguiment de les negociacions amb el TP.

**Ja estic al mercat Xinès Cross-Border però no he assolits els objectius marcats.**

## **SERVEI D'ACOMPANYAMENT AMB TP XINÈS**

Validació del TP i anàlisi del comportament actual de la marca/producte a la Xina.

- **Recerca d'informació sobre el partner de l'empresa a la Xina:** ubicació, cobertura geogràfica, nivell de coneixement del producte/sector, marketplaces en els quals està present, marques que treballa, nombre d'empleats, capacitat financera (subjecte a disponibilitat de les dades).
- **Organització d'una reunió amb el partner per comentar el desenvolupament del negoci a la Xina** (en cas que l'empresa ho requereixi).
- **Anàlisi del producte i/o servei als canals online xinesos** (ex: volum de vendes, recopilació de feedback de compradors, etc.) basat en informació pública.
- **Visió general del sector online** (informació pública de la competència tant local com estrangera, volum de vendes, preu, informació de màrqueting, etc.



Leyre Alfonso  
[lalfonso@gencat.cat](mailto:lalfonso@gencat.cat)  
Tel. 93 484 96 17

### Contacta'ns!

934 767 206

[info.accio@gencat.cat](mailto:info.accio@gencat.cat)

Passeig de Gràcia, 129  
08008 Barcelona

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)  
[catalonia.com](http://catalonia.com)

### Segueix-nos a les xarxes socials!



accio\_cat  
@Catalonia\_TI



linkedin.com/company/acciocat/  
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/

