ACCIÓ Generalitat de Catalunya

Estratègies per generar leads internacionals en marketplaces B2B

Alibaba.com

Your Marketing PARTNER.

Global en Ventas, Local en Pagos

Las nuevas herramientas para vender globalmente, con la facilidad de un sistema de pago local

30 de marzo 2026

Alibaba.com

La propuesta de valor de Alibaba.com

5.35 Miles de Millones

Personas con acceso a internet

Source: Digital 2024, We Are Social, Meltwater, 2024

Alibaba.com

66%

POBLACIÓN GLOBAL

Alibaba.com

6.9 trillones

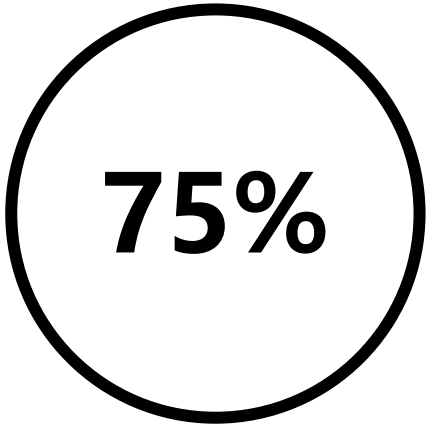
Valor del e-commerce global

Se prevé que supere los

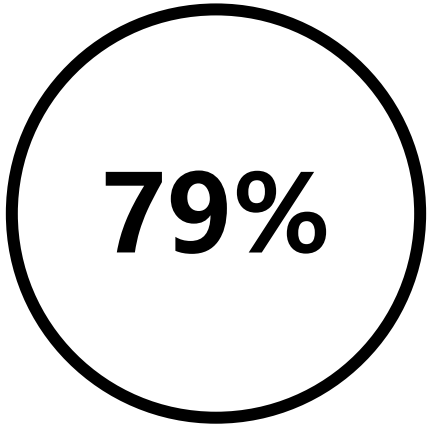
8 trillones en 2026

Source: Statista 2024

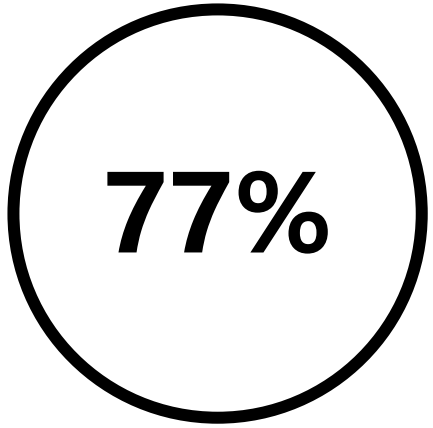
Digitalización: un factor importante hoy en día



Ven la digitalización un factor crucial para su éxito en el comercio exterior



Creen que la digitalización es un aliado para optimizar costes y fomentar ventas



Afirman querer descubrir más acerca de la *"digital transformation"*

Source: Censuswide & Alibaba.com 2024

Alibaba.com

El motor que impulsa el comercio exterior

Esperan un crecimiento de sus ventas internacionales

1. Creación de un sitio propio para la venta online
2. Desarrollo de estrategias de ventas en plataformas y marketplaces
3. Acuerdo con partner estratégicos offline y online para potenciar las ventas internacionales

Source: Censuswide & Alibaba.com 2024

Alibaba.com

La digitalización y la adopción de nuevas tecnologías enfrenta un retraso importante

92% Empresas ***cree*** que la IA tendrá un impacto en su comercio exterior

8% Empresas ***utiliza*** herramientas de IA

Source: Eurostat, 2025; European Commission, 2025

Alibaba.com

Alibaba.com

To make it easy to do business anywhere

3 PILARES ESTRATEGICOS

Ayudamos a empresas aprovechar la tecnología para crecer y competir de forma eficaz en economía global

INTERNACIONALIZACIÓN

Democratizar el acceso a mercados: conectando compradores y vendedores globales, habilitando así el comercio transfronterizo

TECNOLOGÍA E IA

Proporcionamos a las empresas herramientas para tomar decisiones informadas, innovar, escalar y tener éxito en la actual dinámica economía digital

APOYO LOCAL

Un equipo para acompañar a las empresas y desarrollar soluciones diseñadas específicamente para las necesidades y desafíos locales

Alibaba.com

INTERNACIONALIZACIÓN

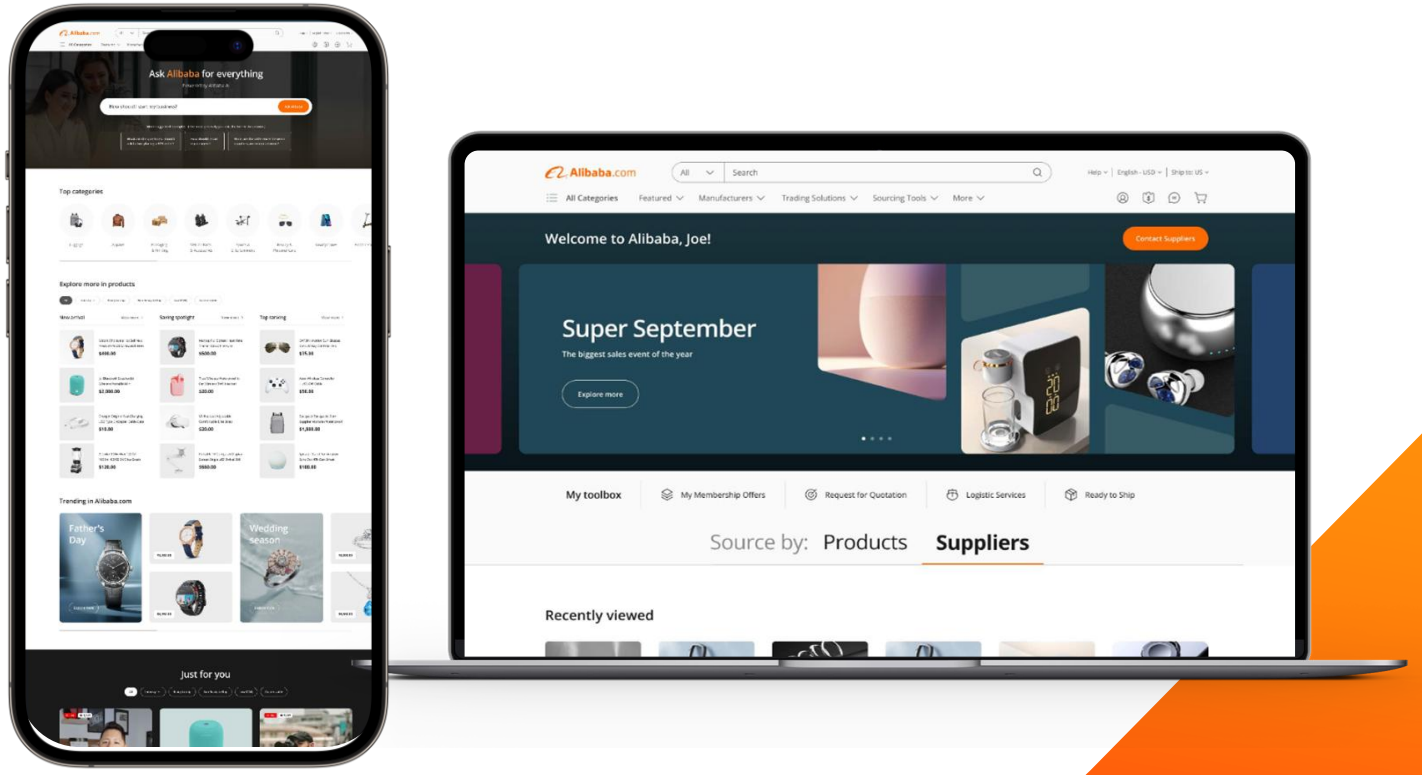
Una solución para el Comercio B2B Global

50 Mln Compradores

200+ Países

19 Idiomas

60 MM GMV (USD)



Alibaba.com

TECNOLOGÍA E IA

Soluciones para potenciar la competitividad global

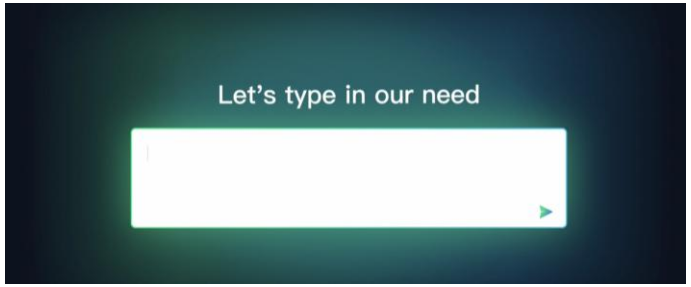
Smart Assistant

*Mejorar las operaciones de **venta B2B***

1. **Mejorar eficiencia operativa**
   (e.g. tareas repetitivas, interacciones basicas)
2. **Compensar la falta de recursos**
   (e.g. Digital Ads, Contenido, Optimización Catalogo)
3. **Tomar decisiones informadas**
   (e.g. análisis datos de mercado, tendencia demanda)

Accio

*Mejorar el proceso completo de **compra B2B***



Alibaba.com

APOYO LOCAL

Cercanía: un factor crucial para crear y transmitir valor añadido a las empresas

EQUIPO LOCAL

Para asistir y acompañar en las distintas fases de su permanencia en Alibaba.com

ECOSISTEMA LOCAL

Juntamos fuerzas con instituciones y líderes para crear valor y soluciones ad hoc (e.g. *ICEX, DHL Express, Crédito y Caución*)

SOLUCIONES LOCALES

Desarrollo y lanzamiento de soluciones pensadas para nuestros vendedores Europeos

Alibaba.com

APOYO LOCAL

Nuestro compromiso con los vendedores europeos

COCREATE EU

Primera edición europea del evento emblemático de Alibaba.com

EU LOCAL STOCK

El espacio dedicado a los vendedores con productos en Europa

CAMPAÑAS OOH

Para la captación de compradores europeos y reconocimiento de marca

PAGOS EN €

Habilitación de monederos electrónicos en € para los vendedores

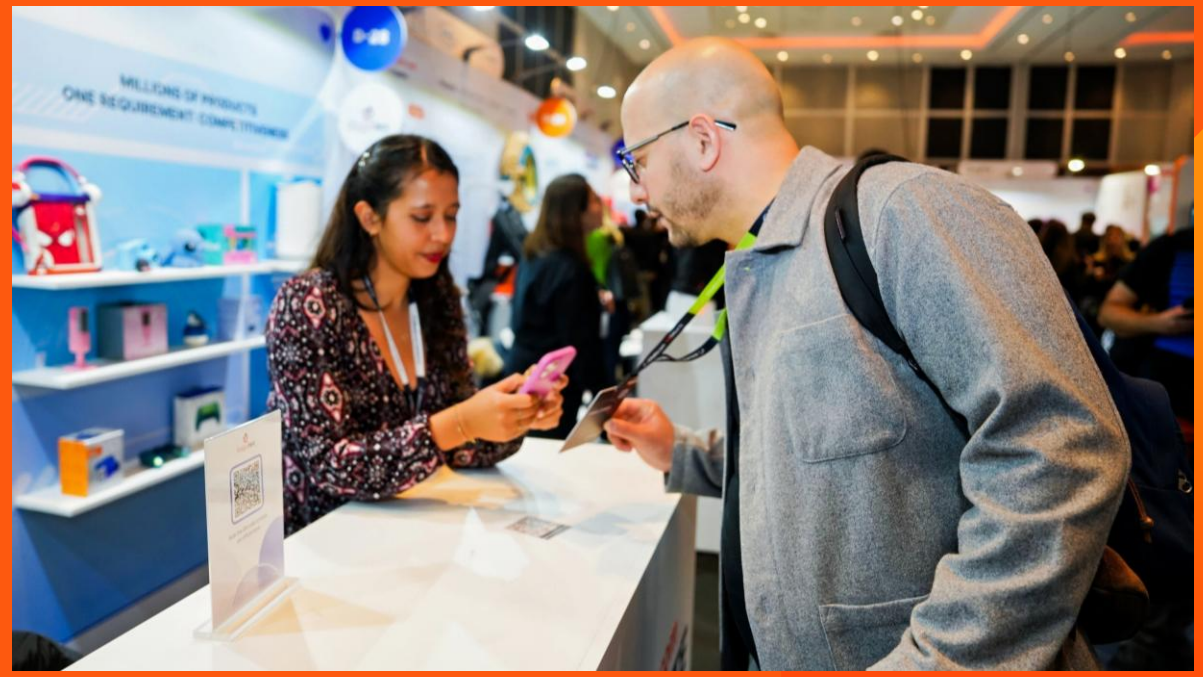
Payoneer

Alibaba.com

Qogita
Search
I'm looking for a Beauty and Personal Care supplier.
Products: Fragrance Makeup Skincare Haircare
Fragrance.
Hair.
Skincare.
Makeup.
Alibaba.com
COCREATE

TOP SELLING PAVILLION
Top Selling in Europe
Global Supply
European Local Stock
FREE SAMPLES

2500+ compradores
+13K espectadores en livestreaming
+120K social media views



IMPACTO

Crecimiento para los vendedores europeos

+67% # ORDENES (Crecimiento Anual)

+56% GMV (Crecimiento Anual)

POTENCIAMIENTO DE LA DEMANDA

+110% COMPRADORES EU (Crecimiento Anual)

vs

+53% PRODUCTOS EU (Crecimiento Anual)

PROGRAMA LOCAL TO LOCAL

+70% OPORTUNIDADES (Crecimiento Anual)

+53% # ORDENES (Crecimiento Anual)

Alibaba.com

Alibaba.com apuesta por Europa: Trade Assurance y Novedades

Alibaba.com

Las ventajas de *Trade Assurance*

Alibaba.com

Trade Assurance: no solo un escaparate

En 2024, se lanzó **Trade Assurance** en los mercados estratégicos para Alibaba.com

Alibaba.com

¿Por qué un comprador valora Trade Assurance?

GARANTÍA

- **De pago** — Garantiza la protección del pago durante todo el proceso de pedido
- **De calidad** — Permite cobertura en caso de que el producto no coincida con las descripciones
- **De envío** — Garantiza los plazos de envío del producto; en caso de retrasos, el comprador puede solicitar el reembolso

TIPS & TRICKS

- **Muestra** — Permite ofrecer muestras de pago a los nuevos compradores potenciales

¿Por qué un vendedor valora Trade Assurance?

Incremento de confianza

Ayuda a generar confianza en el primer pedido

Facilidad de pago

Variedad de métodos de pago para el comprador (tarjeta de crédito, Apple Pay, Google Pay...).
Permite recibir pagos de todo el mundo, incluso de países que a menudo son bloqueados por los bancos

Reducción del riesgo

Identificación de compradores menos fiables y soporte en caso de disputa

Datos y tráfico

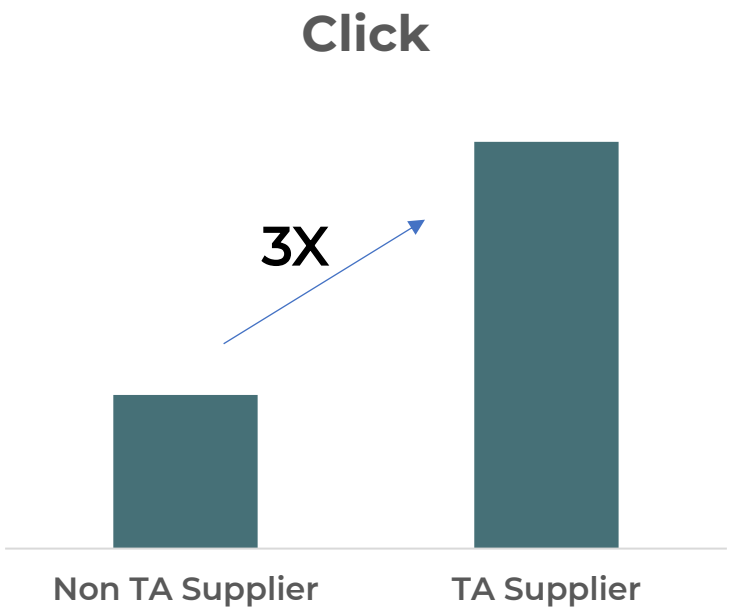
Seguimiento completo del rendimiento de tus ventas, lo que permite análisis más profundos y acciones de optimización.

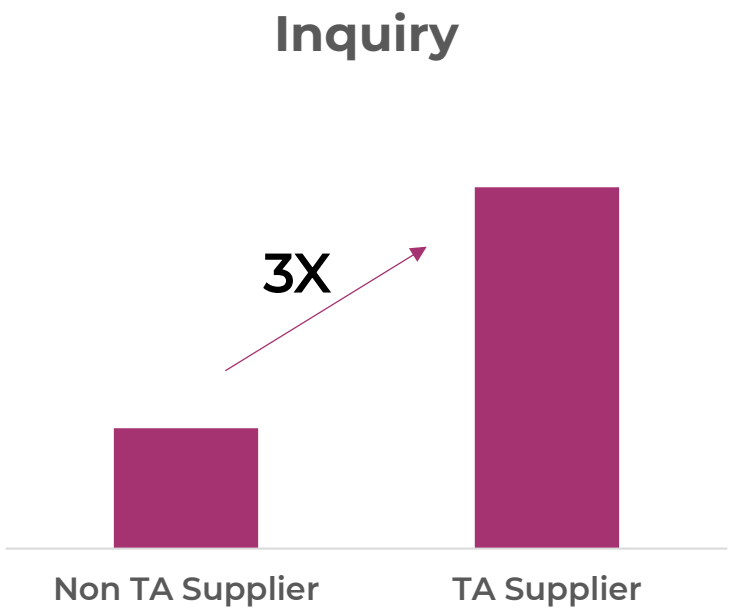
Manteniendo conversaciones y transacciones en la plataforma, el vendedor será reconocido como activo y obtendrá más tráfico orgánico

Alibaba.com

Trade Assurance como palanca para el incremento de tráfico

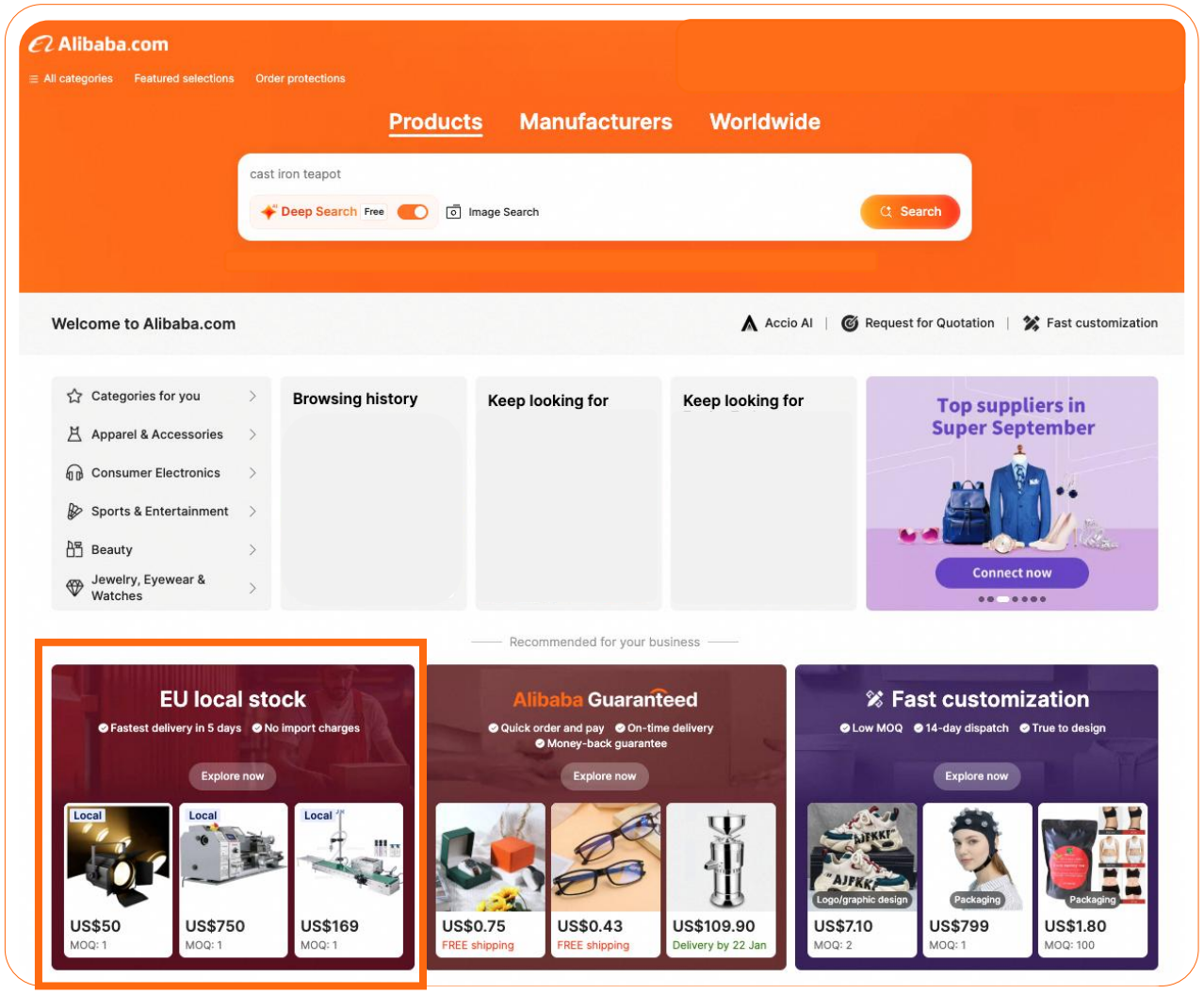
Con Trade Assurance aumentan hasta tres veces las posibilidades de atraer tráfico y generar oportunidades de negocio





Alibaba.com

EU local stock: dónde encontrar los productos europeos RTS



Accesible desde la página de inicio, agrupa los productos **Ready to Ship** enviados desde Europa.

Cómo aparecer:

- Productos Ready to Ship con un **tiempo de preparación** del pedido máximo de **5 días**
- Los productos deben estar en **almacenes** y **ser enviados desde Europa**

Alibaba.com

Novedades para los vendedores locales

Alibaba.com

1. Localización de TA: Inclusión del IVA para los vendedores europeos

Introducción del IVA en los productos RTS

El vendedor puede configurar el IVA según la categoría o el país de destino del producto.

Para proceder con el pedido, el comprador deberá ingresar su NIF/VAT a efectos del cálculo del IVA.

Permite a los vendedores añadir el valor correcto del IVA para pedidos nacionales o a particulares.

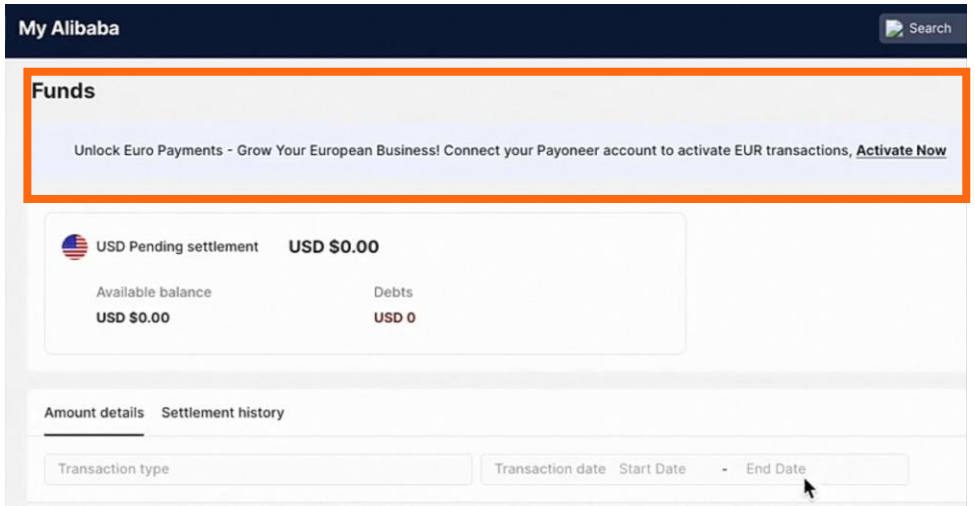
TIPS & TRICKS

Ayuda a distinguir y filtrar a los compradores.

Alibaba.com

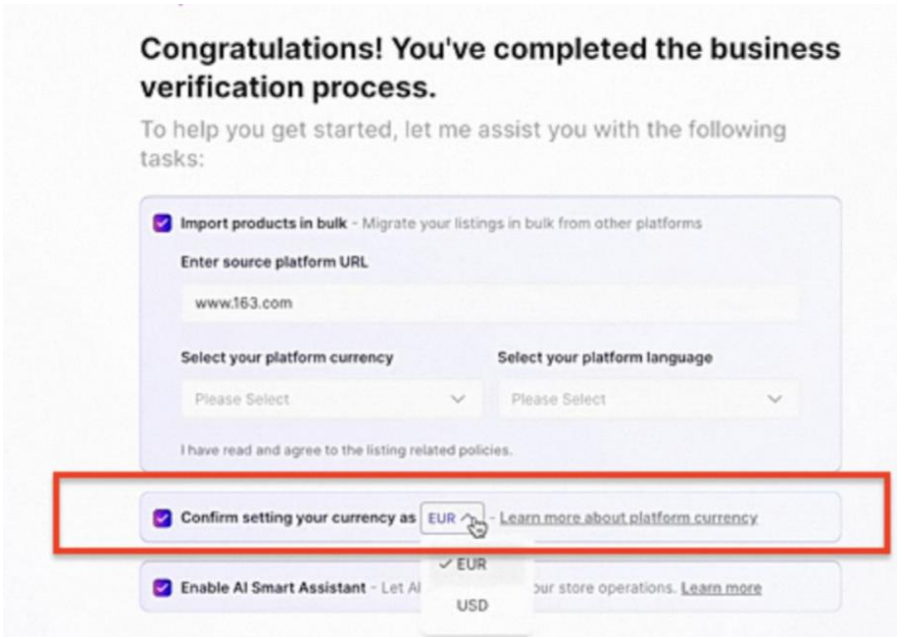
2. Localización de TA: posibilidad de recibir los pagos en Euros

SELLER EN PLATAFORMA



Puede cambiar su cuenta a € desde la sección Fondos de Alibaba o mantener su estado actual en USD.

NUEVO SELLER

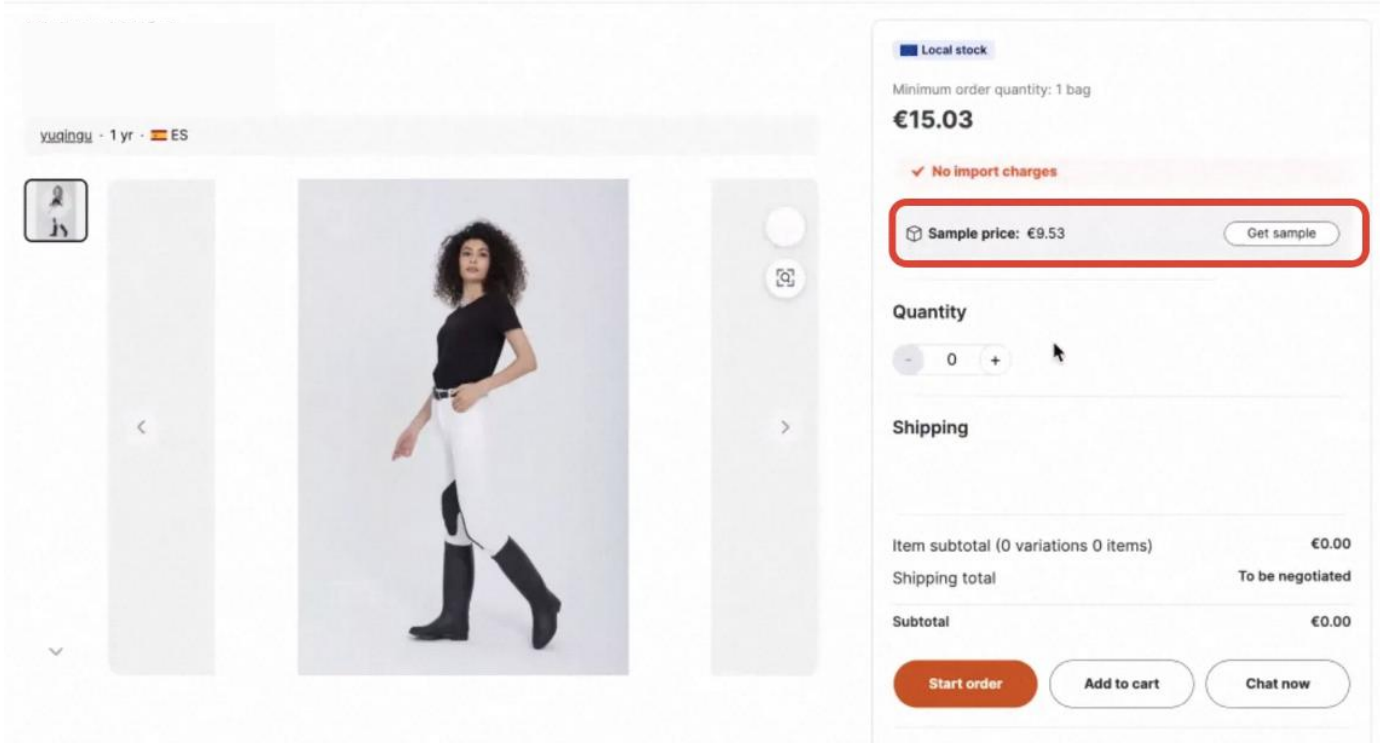


Payoneer

Alibaba.com

3. Nueva Funcionalidad: Envío de Muestras para incrementar CR

Las muestras son una forma eficaz de cerrar una negociación B2B, ya que permiten al comprador probar el producto y su calidad antes de confirmar un nuevo suministro.



Ayuda a establecer una relación de confianza con el comprador

Acelera el proceso de decisión del comprador

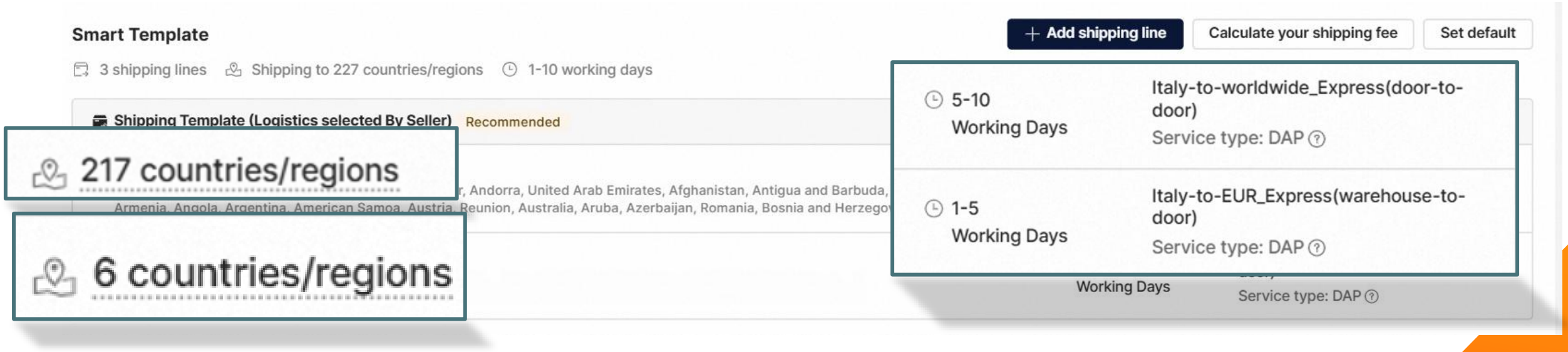
TIPS & TRICKS

Al activar la función RTS, el vendedor puede ofrecer cantidades mínimas de pedido como muestras de pago

Alibaba.com

4. Integración Logística: una solución inmediata para sellers Europeos

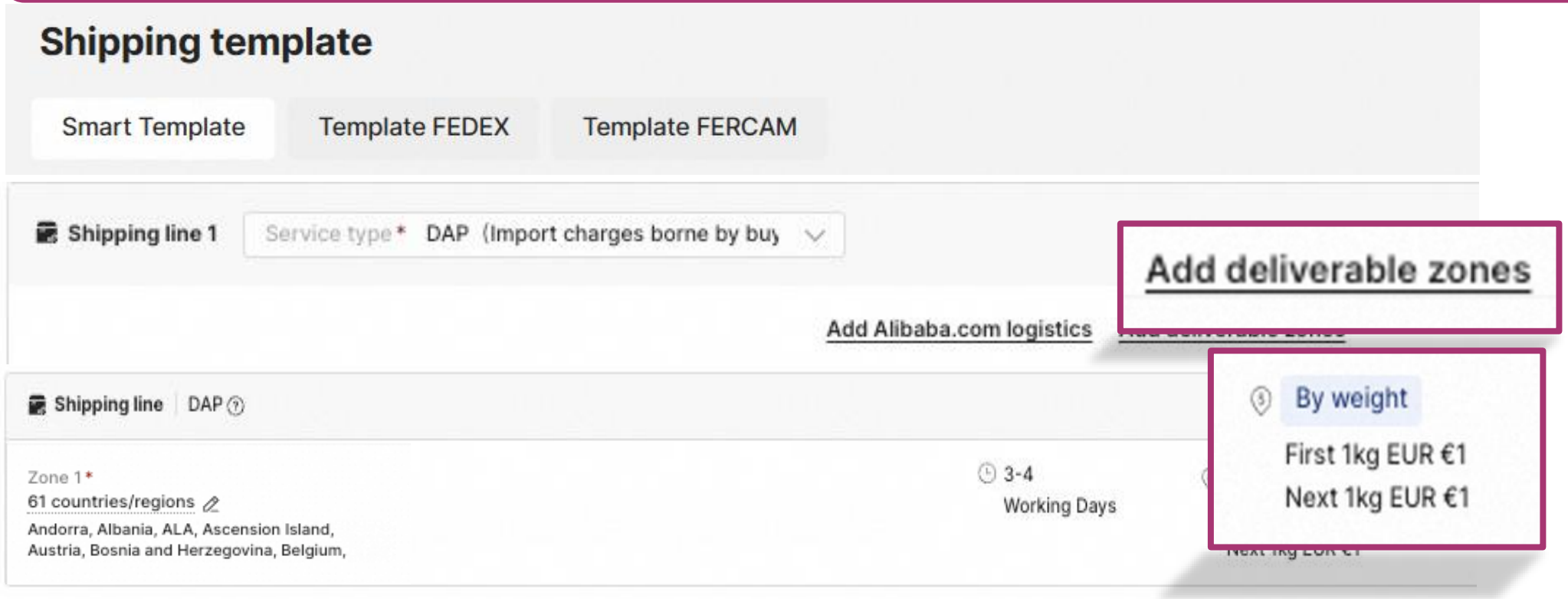
Nuevo socio logístico para configurar automáticamente el modo de envío



Alibaba.com

Personalización de los envíos según país y transportista

Los vendedores aún así, pueden configurar su propio modelo de envío.



Alibaba.com

Las claves para aprovechar al máximo Alibaba.com

Alibaba.com

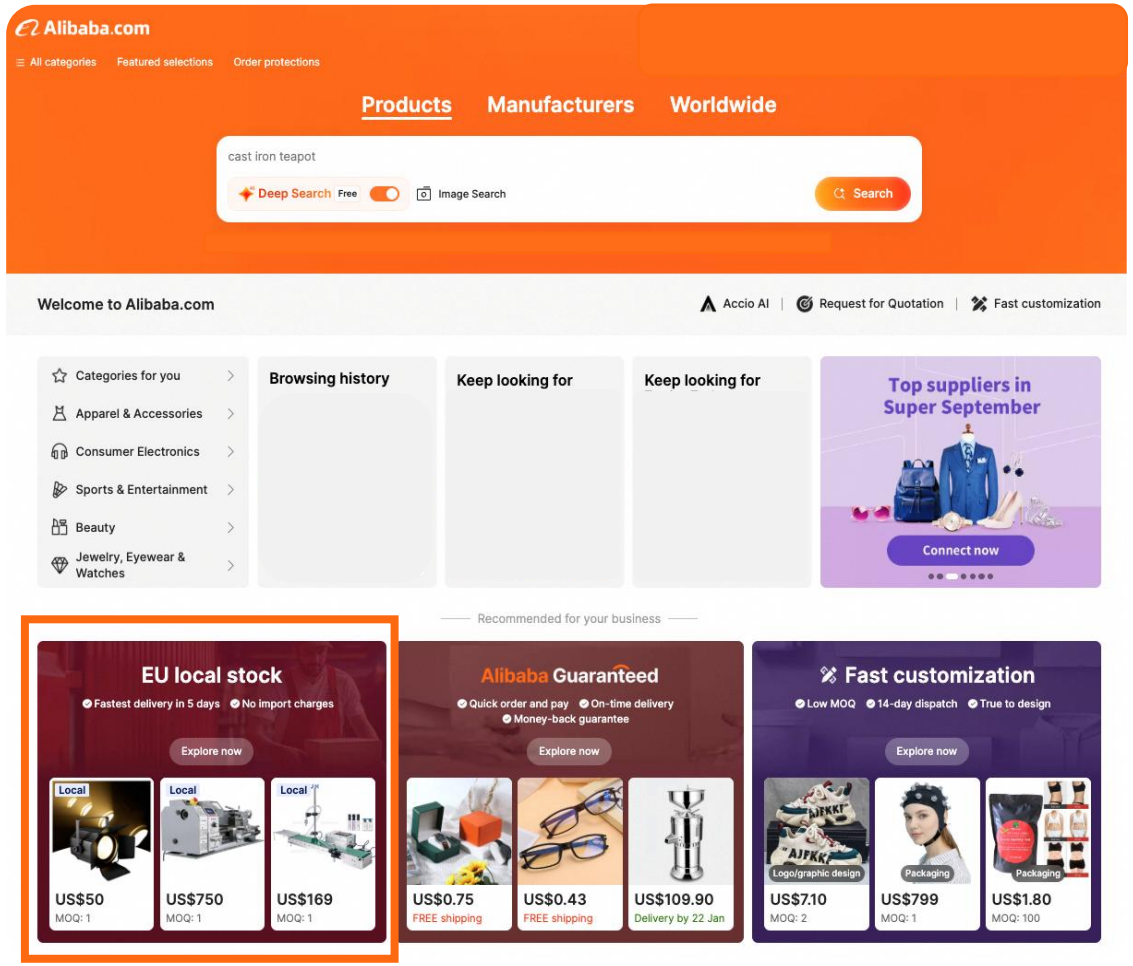
Checklist: ¿Estas haciendo todo?

1. PRODUCTOS RTS Y PARTICIPACIÓN EN EU LOCAL STOCK
2. OPTIMIZACIÓN SEGÚN TENDENCIAS
3. TENER UNA ESTRATEGIA DE MARKETING
4. ESTIMULAR PROACTIVAMENTE CONVERSACIONES

Contribuye al tráfico orgánico con un impulso inicial

1

Lanza productos RTS y únete al EU local stock para ganar más visibilidad y oportunidades de negocio

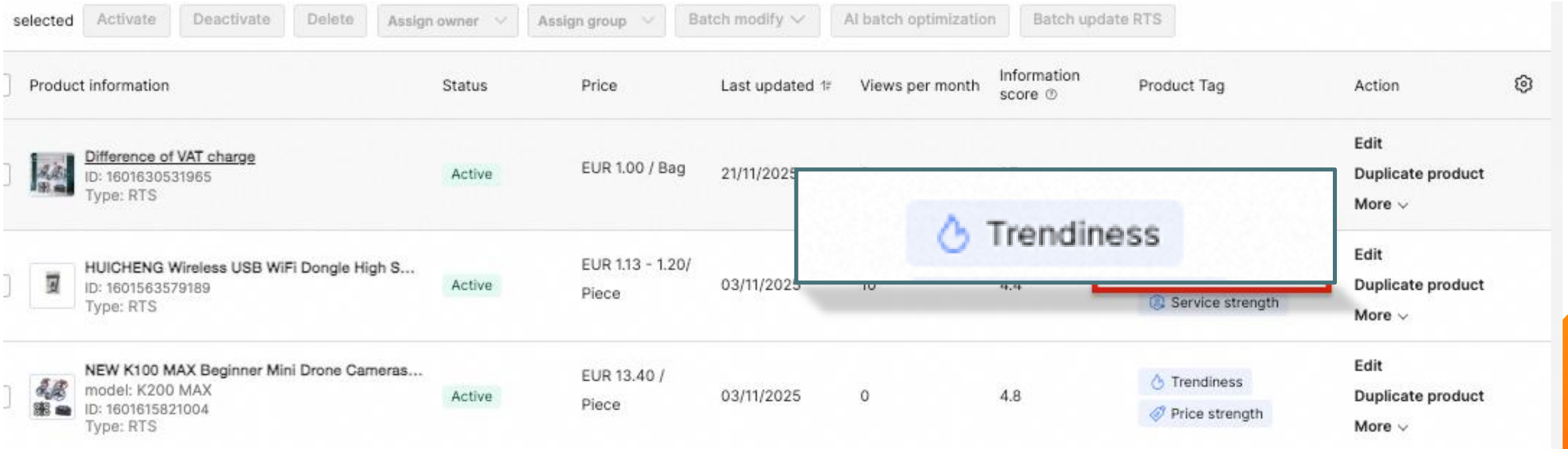


Alibaba.com

Prioriza el trabajo de optimización según las búsquedas de los buyers

2

Optimiza tus fichas de producto comenzando por aquellas más potenciales, marcadas con la etiqueta «Trendiness»

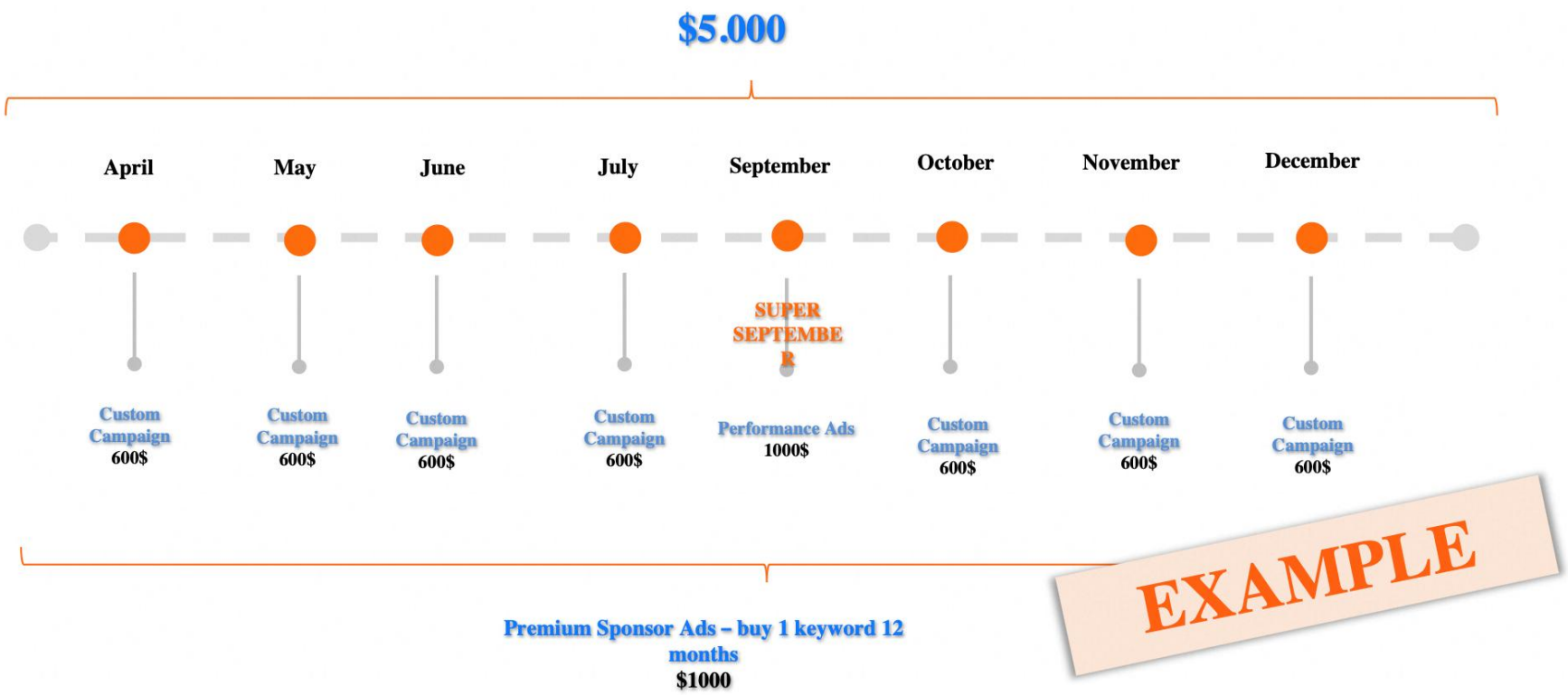


Alibaba.com

Tener un plan de marketing

3

Prepárate para periodos estratégicos como el Super Septiembre, el March Expo, temporadas altas, ferias tradicionales, con un plan de marketing anual. Será fundamental también para optimizar al máximo la inversión.

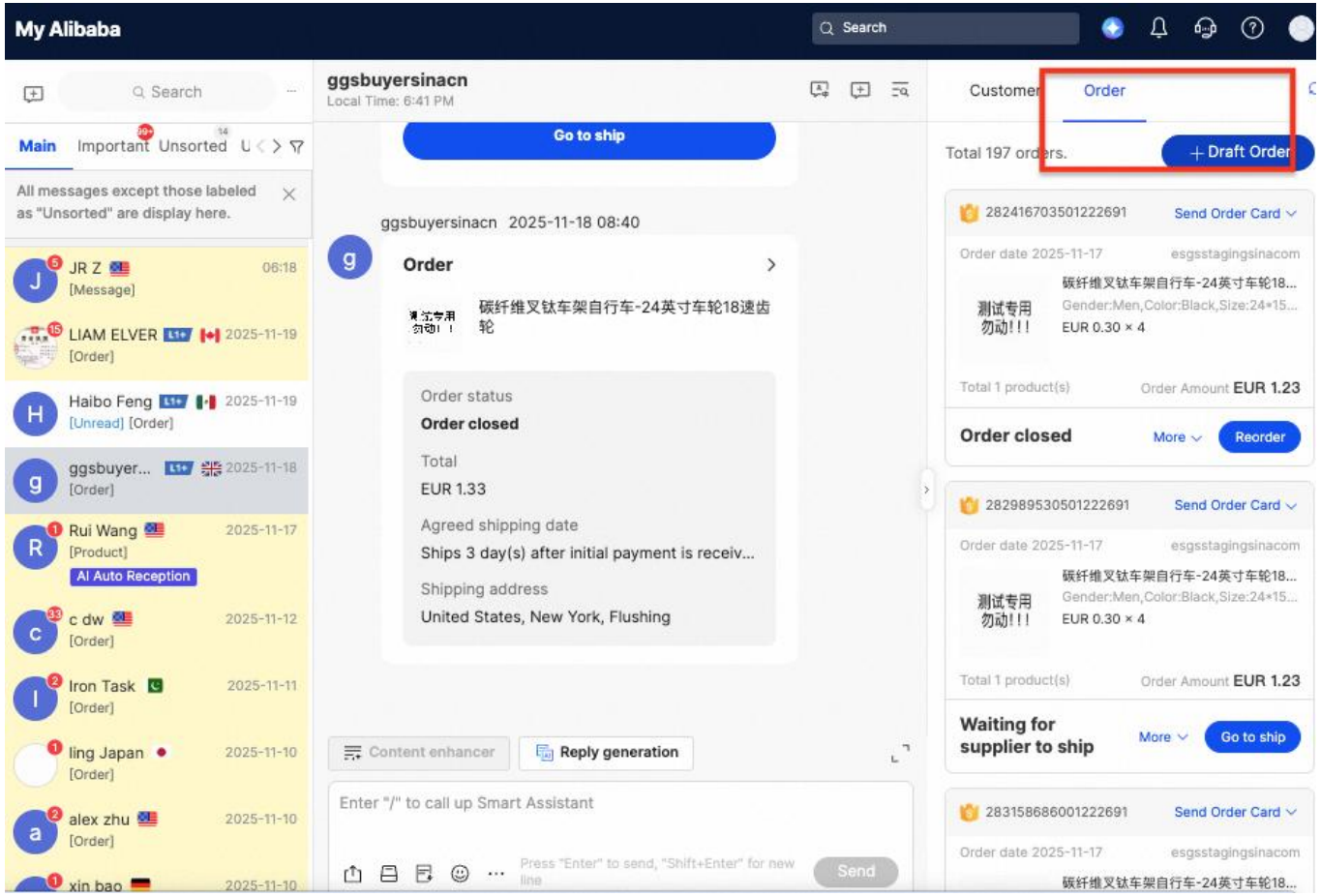


Alibaba.com

Estimula proactivamente conversaciones con los compradores

4

Contesta rapidamente a los mensajes y utiliza la función «create order» para hacer un borrador de pedido para los compradores más interesantes captados a través de inquiries



Alibaba.com

Ya tienen presencia en Alibaba.com

Alibaba.com

Aceites de las Heras

Categoría: Aceite de oliva

Mini Site >

Aceites De las Heras se fundó en 1885. Hoy, después de más de 135 años, la cuarta generación de la familia continúa con los mismos valores y filosofía que antaño. La búsqueda de la excelencia ha sido y sigue siendo la guía a lo largo de su historia. Seleccionan las mejores materias primas para obtener un producto excelente que satisfaga a sus clientes.

En 2021 decidieron ampliar y se inauguró la almazara, ahora tienen una capacidad de producción de más de 2 millones de litros de aceite de oliva virgen extra al año.

Seller Performance

Aceites de las Heras comenzó su andadura en Alibaba.com en 2021 y, desde entonces, ha aumentado su inmersión en países como Alemania y China, y ha comenzado a operar en nuevos mercados como Irak, Ghana, Singapur o Estados Unidos. Actualmente, las ventas a través de este mercado representan el 10 % del negocio exterior de la empresa.

Category: Food & Beverage

aqualy LY COMPANY WATER GROUP SL

Mini Site >

Ly Company Group es una empresa internacional que produce agua envasada en envases de cartón con certificación FSC.
El grupo se fundó en 2015 con el objetivo de minimizar el impacto medioambiental de los envases desechables y la misión de establecerse como una referencia en la industria alimentaria.

Seller Performance

A través de Alibaba.com, Ly Company Group pudo conectar y vender con éxito su producto a una empresa de Florida, creando una marca personalizada.

En septiembre de 2024, la empresa participó como expositora en el exclusivo evento CoCreate, el mayor evento offline de Alibaba.com que reúne a compradores B2B, personas influyentes y líderes empresariales

Alibaba.com

osmofilter
Tratamiento Integral del Agua

Categoría: Tratamiento del agua

OSMOFILTER

Mini Site >

Con más de 15 años de experiencia en el sector, Osmofilter se encuentra entre las empresas líderes del sector del agua en España tanto en el ámbito industrial como en el residencial.
Desde hace varios años, la internacionalización se ha convertido en uno de los pilares de crecimiento más importantes para exportar sus productos a más de 30 países.
La apuesta por la inversión en I+D+i para sus procesos y productos con el fin de conseguir equipos más sostenibles con el medio ambiente y garantizando la máxima eficacia y eficiencia en su funcionamiento ha sido, es y seguirá siendo nuestro lema.

Seller Performance

Muy activos en la plataforma, utilizan activamente Alibaba.com como canal de ventas. Mediante el uso de subcuentas, todo el equipo de exportación participa en la gestión de las oportunidades de negocio. Han centrado su estrategia en el mercado europeo consolidando su presencia en varios países y abriendo otros nuevos, como Rumanía y Polonia.

Alibaba.com

Category: Vehicle

Rayvolt Bike

Mini Site >

- Rayvolt es una marca premium de bicicletas eléctricas fundada en Barcelona, que combina un diseño de inspiración vintage con tecnología de vanguardia para ofrecer una solución de movilidad urbana única.

- Ofrece una gama de elegantes bicicletas eléctricas que combinan el diseño vintage con la tecnología moderna, ideales para los desplazamientos urbanos y el estilo de vida.

Seller Performance

Rayvolt se convirtió en vendedor en Alibaba.com en mayo de 2024 y decidió orientar mejor su categoría activando campañas de PSA dirigidas a las palabras clave Vintage Ebike y Sharing Ebike.
Gracias a su gestión y estrategia de canal, además de la calidad de sus productos, Rayvolt cerró rápidamente un pedido con un comprador holandés por valor de más de € 100.000

Alibaba.com

Categoría: Alimentos para mascotas

Avantis Pet

Mini Site >

Avantis es una empresa relativamente nueva del grupo industrial español Cecoagro. La filial de alimentos para mascotas se creó en el marco de una estrategia de diversificación internacional. Operan en varios segmentos del mercado y ofrecen una amplia gama de alimentos secos para mascotas, desde los de precio medio hasta los superprémium.

Avantis se compromete a proteger el medio ambiente con alimentos para mascotas sostenibles y sin experimentación con animales. Los ingredientes no contienen organismos modificados genéticamente y los métodos de desarrollo y fabricación de los productos cumplen las normas de calidad y seguridad ISO 9001 e ISO 22000.

Seller Performance

La empresa lleva 8 años con Alibaba.com y desde el principio ha sido una de las herramientas de su estrategia de internacionalización, que hoy llega a 40 países gracias también a los mercados abiertos a través de la plataforma.

Alibaba.com

Categoría: Plástico

Filtory

Mini Site >

PESL es líder en extrusión e inyección de todo tipo de plásticos. Con más de 20 años de experiencia, en los últimos años han realizado importantes inversiones para responder mejor a las exigencias del mercado. Fabrican hilos para impresión 3D de la máxima calidad. Desde 1995 es una fábrica de plásticos especializada en la extrusión de polímeros. Tras una exitosa colaboración con la marca BQ, han continuado su actividad fabricando filamento PETG y PLA.

Seller Performance

Con solo 2 meses en la plataforma, gracias a la creación de un buen SEO, consiguieron recibir una media de 15 consultas al mes y cerraron el primer pedido con un comprador de Francia. Están planeando mejorar su perfil e iniciar actividades de KWA para captar más oportunidades de negocio

Alibaba.com

Entrada a la platform B2B internacional

ESCENARI A
L'EMPRESA ENTRA SOLA

Anual

Cost total aproximat: **9.299** € + màrqueting

Quota de membre: **2.999** USD (1 any)

Onboarding: **1.800** € + IVA
3 mesos

Màrqueting: **5.000** USD (2 anys)

ESCENARI B
ENTRADA AMB COL·LABORACIÓ

Anual

Cost total aproximat: **3.999** €

Quota de membre: **0** USD (1 any)

Onboarding: **1.500** € + IVA
3 mesos

Màrqueting: **2.499** USD (1 anys)

Comparativa de costos i beneficis segons el model d'entrada

ACCIÓ

Generalitat de Catalunya

Your Marketing PARTNER.

Alibaba.com

Your Marketing
PARTNER.

Sigamos Creciendo JUNTOS

¡Muchas **gracias!**

Contacto:

yourmarketingpartner.es

Escanea Aquí

Representante de ventas en España:

fernando@yourmarketingpartner.es

+34 679619838