

Sesión de marketing digital en ACCIÓ Girona:

Acciones para **aumentar** las **ventas** online de **productos agroalimentarios**

Ponente:

Carles Argemí

ca@contenidosclick.es

Especialista en marketing digital internacional y asesor de empresas



Carles Argemí Carné

Consultor en Marketing digital Internacional y estrategia

Emprendedor online en serie

Diplomado en Ciencias Empresariales por la UAB

Posgraduado en Dirección Comercial y marketing por la UB

Profesor del máster en marketing digital en EUNCET (UPC) y UB



- CEO y Marketing Sales Manager de www.testamenta.com , el primer portal en España para realizar el testamento online
- Fundador de www.contenidosclick.es, servicio de redacción de contenidos SEO para blogs, web y newsletter
- Copropietario de www.rememori.com , el portal nº1 de esquelas online
- Gerente de la consultoría www.consultoresmarketing.com
- Director General de www.maquiclick.com , el sectorial social market de la maquinaria industrial
- Coorganizador del www.legalhackathon.es Barcelona
- Inversor en www.socialwibox.com Start Up Marketing Social Automatizado
- Consultor en marketing digital internacional en ACCIÓ
- Consultor en marketing digital internacional de la Cambra de Comerç de Barcelona
- Consultor homologado por ICEX en marketing digital internacional especializado en e-commerce
- Mentor en la aceleradora Kautic
- Experto nacional Yuzz
- Consultor en programa Link empreses – Montsià Actiu
- Ponente y formador en nuevas tecnologías para asistentes a la ponencia en Girona

Son muchos los compañeros del sector agroalimentario
qué se plantean la misma pregunta:

Si el mundo está **digitalizándose**,
¿por qué nosotros no?

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El sector agroalimentario **está cambiando**, no hay duda

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Hay un gran **cambio** en la **forma** de **gestionar el negocio** y la **relación** con **proveedores** y **consumidores**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

¡Hoy estamos de suerte!
estamos en un sector “a priori” poco
digitalizado...
pero eso será **hasta hoy...**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El sector agroalimentario, cada vez es más propenso a la **transformación digital**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Tenemos una magnífica oportunidad de **anticiparnos** a nuestros **competidores**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

La utilidad de las **Redes Sociales**, el **Marketing Digital**, el **SEO**, el **SEM** o el **Social Selling**, en este sector, es realmente alta si se sabe sacar provecho a todas sus **ventajas**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Una de las grandes ventajas que nos
aportará Internet:
poner en contacto al
productor y al consumidor

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Pero seguramente deberemos de
cambiar nuestro modelo de negocio
y modificar **el canal tradicional**
(productor / mayorista / distribuidor
/ retail)

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

La **desintermediación comercial** es un hecho

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El usuario desea muchas veces
**contactar directamente con el
productor** y considera obsoletos los
canales tradicionales

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Pero... ATENCIÓN:
para **evitar conflictos** de canal
deberemos de plantear a nuestra
distribución fórmulas “**win-win**”

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Estamos en la **era del cliente** cómo eje central de las empresas

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Amazon Fresh



https://www.youtube.com/watch?v=3Qge56XV2_A

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Hay que ofrecer **la mejor experiencia de usuario** y para ello hay **factores fundamentales** que tenemos que tener en cuenta

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El comportamiento del comprador
ha cambiado...
hoy en día tenemos que tener en
cuenta la **omnicanalidad**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El usuario sigue buscando al comprar online cómo mínimo la misma experiencia que tiene al comprar en una **tienda física**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Tener a mano **toda la información** sobre el producto
Poder elegir entre varias **opciones formatos y marcas**
Encontrar de **manera fácil** el producto deseado
Poderlo **adquirir rápidamente** y de forma **cómoda**
Obtener el **mejor precio posible** para un mismo producto
Personalizarlo todo lo que se pueda

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Un *ecommerce* es una buena apuesta para ampliar la **base de clientes**, conocer **otros mercados**, **conocer mejor al cliente** que demanda y compra nuestro producto

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

y poder lanzar **nuevas líneas de negocio** basándonos en toda esta **nueva información**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Son muchas las ventajas que ofrece internet como **oportunidad de negocio** para **productores y cooperativas**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Permite al agricultor, cooperativa o ganadero **aumentar el margen de beneficios**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Aumentar la cartera de clientes

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Abrir nuevos mercados

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Pero también conlleva...algún
que otro **dolor de cabeza...**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Adaptación al medio, elección correcta de los **proveedores, adecuación de los **procesos de producción, logística...****

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

POR ESTE MOTIVO VAMOS A SEGUIR UNOS PASOS Y CONSEJOS

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

10

Consejos, trucos y oportunidades para **vender** productos agroalimentarios online

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

1

Hay que tener muy claro cuál es nuestro principal **objetivo** y **orientarse únicamente a él**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

2

Definir el **USP**

Unique Selling proposition
propuesta única de venta

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

3

Aprovechar las nuevas **extensiones de dominio**



Material no difundible, sólo para asistentes a la ponencia en Girona

4

Más vale **bien acompañados** que solos...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

LOS GIGANTES DEL COMERCIO EN LA WEB

merca2 con **Bloomberg**

	AMAZON.ES	ES.ALIEXPRESS.COM	ELCORTEINGLES.ES	APPLE.COM/ES
VOLUMEN TOTAL DE VENTAS →	3.326.400.000	1.163.160.000	532.931.245	293.040.000
<small>ONLINE EN 2016 (EN EUROS)</small>				

ANALÍTICA WEB

	amazon.com	AliExpress	El Corte Inglés	Apple
PROMEDIO DE VISITANTES ÚNICOS/MES	14.100.000	7.900.000	6.800.000	2.900.000
NÚMERO DE PEDIDOS ÚNICOS ONLINE/AÑO	33.264.000	12.924.000	2.862.000	1.332.000
TICKET MEDIO (EN EUROS)	100	90	186,5	220
TRÁFICO GENERADO EN ESPAÑA	85,09%	90,99%	92,33%	95,37%
TIEMPO MEDIO POR VISITA	5:43	3:57	4:17	3:53
PÁGINAS VISTAS POR VISITA	6,64	6,1	4,8	4,36
COMPRADORES VIA MOTOR DE BÚSQUEDA 2015	36,24%	65,36%	63,17%	72,00%

No todo son **monstruos**...existen **príncipes y doncellas**...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Ulabox



<https://www.youtube.com/watch?v=fByR9pYVD3Y>

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

5

One page site y luego ya veremos...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

The screenshot shows the website interface for 'Disfruta & Verdura'. At the top, there is a navigation bar with the following elements: a logo 'Disfruta & Verdura' in a green cloud, and menu items 'NUESTRAS CAJAS', 'HUERTA ECOLÓGICA', 'DISFRUTISTAS', 'TELÉFONO*', and 'IDIOMA'. Below the navigation bar is a large hero image of a green field with trees in the background. Overlaid on the field is the text 'Fruta y verdura de temporada ecológica y convencional'. Below the hero image is the heading 'Elige tu caja'. There are four product boxes, each containing a different assortment of fresh produce. Below each box is a button labeled 'Ver contenido y precio'. At the bottom of the product section, there is a note: 'material no disponible solo para asistentes a la ponencia en Girona'.

6

Todo ha cambiado y debes ser
conciente:

**Dropshipping, punto de recogida,
punto de entrega**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Dropshipping: Es la venta online de diversos artículos o productos que **no se poseen en nuestro stock**, mediante acuerdos y negociaciones con el **fabricante dropshipper** o **mayorista**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Es el **proveedor** es el que **envía** a los **clientes** los **productos**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Puntos de recogida



Material no disponible solo para asistentes a la ponencia en Girona

Puntos de entrega

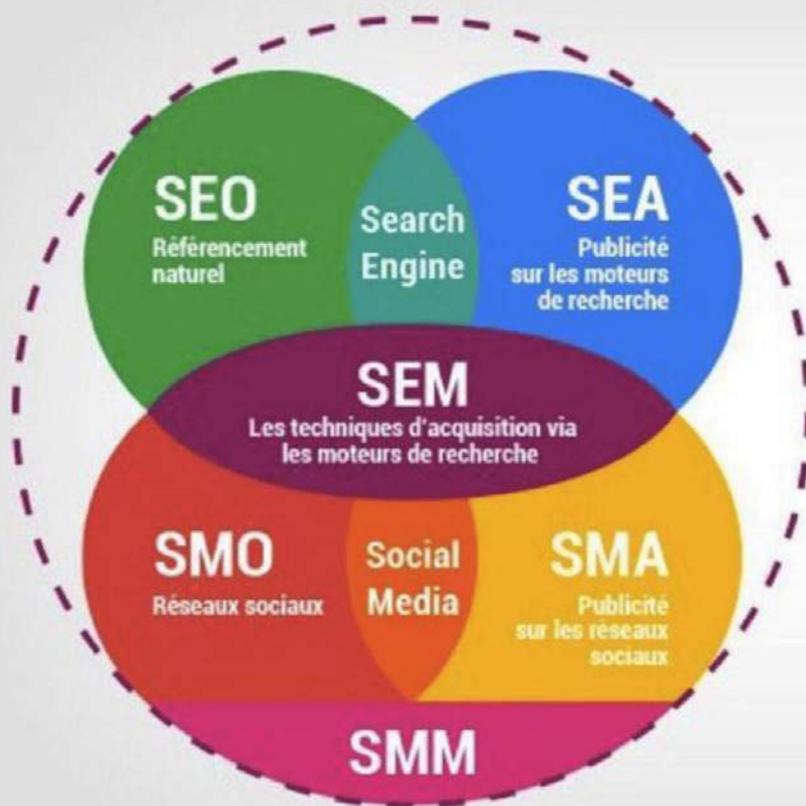
1 0.5 km UPS Access Point™ NEUSPAPER C/HORTES, 17, 17001, GIRONA CIERRA A LAS 20:00 Última hora de depósito: Express: 16:00 Standard: 16:00 Internacional: 16:00 Indicaciones	
2 0.5 km UPS Access Point™ HEROIS MIGDIA, 25, 17002, GIRONA CIERRA A LAS 20:30 Última hora de depósito: Express: 16:00 Standard: 16:00 Internacional: 16:00 Indicaciones	
3 1.0 km UPS Access Point™ CENTRAL DEL BRICOLATGE RUTLLA, 133, 17003, GIRONA CIERRA A LAS 20:00 Última hora de depósito: Express: 17:00 Standard: 17:00 Internacional: 17:00 Indicaciones	

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

7

Y cómo nos **hacemos visibles...**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona



- SEM** Search Engine Marketing
- SEO** Search Engine Optimization
- SEA** Search Engine Advertising
- SMM** Social Media Marketing
- SMO** Social Media Optimization
- SMA** Social Media Advertising

25 €

+

 vs 

vs

vs

 unbounce

+

Adwords

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

8 ¿Tu departamento comercial todavía no practica el Social Selling?



Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

¿Qué es el Social Selling?

El Social Selling es la utilización de los **medios sociales** para relacionarse, crear **branding**, **obtener leads** y en definitiva **conseguir clientes**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

No se trata de un sistema de venta online, se trata de llegar **a la mente** de los posibles clientes **de forma indirecta**, haciendo que ellos nos elijan

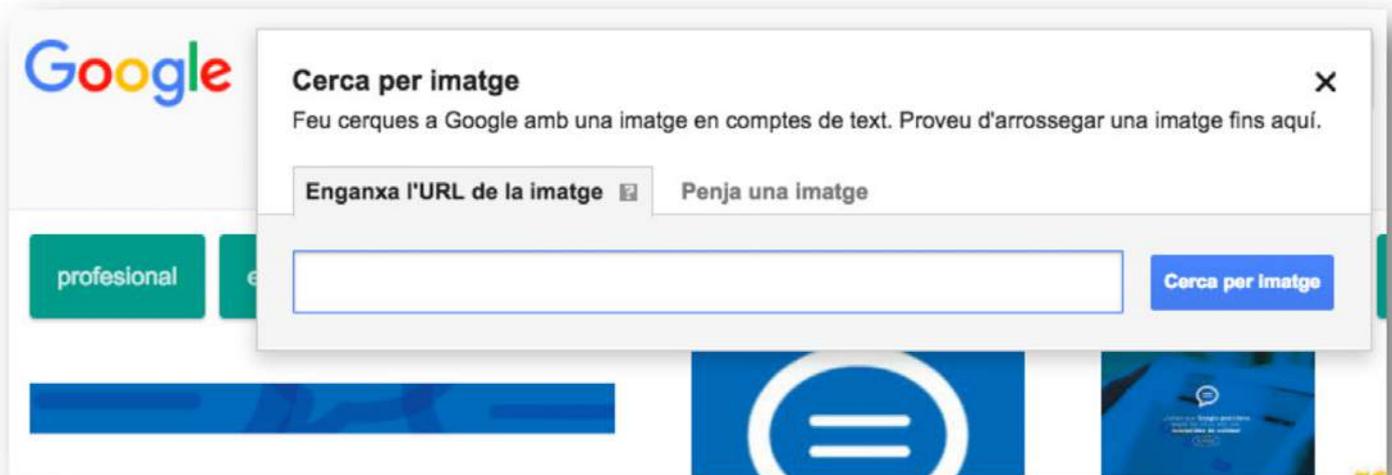
No vendemos → nos compran

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

9

La importancia de las fotos

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona



Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Nuevas **tendencias** de compra nuevas **ofertas**

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Amazon Dash



<https://www.youtube.com/watch?v=jBGtw9f4IHA>

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Lamejornaranja.com naranjas personalizadas

The screenshot displays the Lamejornaranja.com website interface for creating a personalized orange box. The page features a navigation bar at the top with links for 'Inicio', 'Contacto', 'Envíos', 'Reservaciones', 'Clientes', 'Productos', 'Ayuda', 'Quiénes somos', 'Política de privacidad', and 'Productos de temporada'. The main heading is 'Tú decides Personaliza como quieras tu caja.' Below this, a text block explains that users can choose the weight and varieties of oranges, lemons, mandarins, and segments to be delivered. A note indicates that mandarins are currently in season with the Clementines. The interface is divided into three steps: 1. 'Elige el tamaño de la caja que deseas recibir.' with radio buttons for 15 kg, 10 kg, and 5 kg. 2. 'Elige un mínimo de 303 variedades.' with checkboxes for Naranjas de zumo, Naranjas de mesa, Mandarinas, Limones, Segmentos, and Sangre de toro. 3. 'Haz la combinación que deseas.' which shows a bar chart and a list of selected items: 14 kg of orange juice, 2 kg of table oranges, 2 kg of mandarins, and 1 kg of lemons, totaling 19 kg for 35,11€. A 'Añadir al carrito' button is visible. The bottom of the page includes a footer with the date '29/01/2018', the website 'www.contenidosclick.es', the hashtag '#Gironaagrodigital', and the Twitter handle '@carlesargemi'.

Material no difundible solo para asistentes a la ponencia en Girona

El comercio de proximidad y las APP



Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Crean un 'ecohuerto' para autoconsumo y terminan vendiendo las cosechas por WhatsApp



<http://www.dailymotion.com/video/x4jsrh3>

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Amazon Go



<https://www.youtube.com/watch?v=NrmMk1Myrxc>

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

10

Ofrece un envío del producto ideal

<p>GARANTÍA DEVOLUCIÓN</p> <hr/> <p>14 DÍAS</p> <p>¡sin explicaciones!</p>	<p>PAGO SEGURO</p> <p>256 BITS</p> <p>tarjeta de crédito paypal transferencia pago a la recogida</p>	<p>premium service</p> <p>ENVÍO GRATIS 24 H</p> <p>¡compra antes de las 12:00 y mañana en casa!</p>	<p>DISTRIBUIDOR AUTORIZADO</p>  <p>easywalker</p>
---	--	---	---

Infórmate y ten muy en cuenta
cuáles son las **normativas** y
condiciones legales de entrega...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Genera **confianza**, confianza y mucha confianza



Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

11

Internacionaliza digitalmente pero primero nacionaliza...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

El comercio electrónico de alimentos

Facturación de la venta de alimentos y bebidas online (en mill. €)*



* Ingresos procedentes de actividades B2C (dirigida a consumidores individuales).
Estimación de facturación en países seleccionados.

Fuente: Statista Digital Market Outlook



12

Mi “regalito” por haber aguantado hasta aquí es...

Material no difundible sólo para asistentes a la ponencia en Girona

Si quieres saber más sobre **marketing agroalimentario** descárgate mis **dos ebooks**:

<https://contenidosclick.es/marketing-agroalimentario/>



Matr **"15 Herramientas SEO para startup y emprendedores que debes conocer"**



"Marketing de contenidos para dummies"

Girona

#Gironaagrodigital

Muchas gracias

Para más consejos sígueme en...

www.linkedin.com/in/carlosargemimarketingdigital

Para ampliar esta información contacta con:

Carles Argemí

ca@contenidosclick.es

www.contenidosclick.es

Especialista en marketing digital internacional y asesor de empresas