



**DOSSIER CORPORATIVO 2025**  
Colaboraciones

# EL MODELO MARKETPLACE DENTRO DEL CANAL ONLINE

## +13,1%

El comercio electrónico en España ha tenido en 2024 un **crecimiento interanual** del 13,1 % con respecto al 2023.

## 1.756,7 mill.

En el año 2024 se han realizado a través del canal online español 1.756,7 millones de **transacciones**.

## 95.207 M€

El e-commerce en España ha cerrado el año 2024 con una **facturación** de 95.207 millones de euros.



## 69,1%

El 69,1 % de las transacciones tuvieron como **destino** tiendas online extranjeras (*Shein, Aliexpress, etc.*).

El 30,9 % restante pertenece a compras hechas en sites de España.

## +3%

Los **“heavy users”** (compradores que realizan +66% de sus compras online) han aumentado un 3 % este año.

## 1 de cada 4

1 de cada 4 consumidores (24%) prevé gastar más en 2025, mientras que el 70 % mantendrá su **nivel de gasto**. El 6% restante espera gastar menos.

## 94,6%

El 94,6 % de esas **compras al extranjero** se realizaron en comercios ubicados dentro de la Unión Europea.

El otro 5,4 % fue a comercios fuera de la UE, principalmente Asia y EEUU.

Actualmente la **venta online de un producto** se puede realizar principalmente a través de **dos tipos de plataformas**:

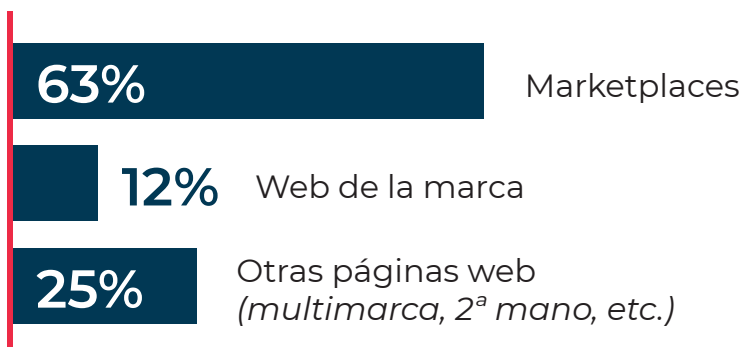
## E-Commerce *(tienda online propia)*

Requiere invertir tiempo y dinero en:

- Compra de los **dominios**
- Creación y optimización de la **web**
- Posicionamiento **SEO** y **SEM**
- Estrategias de **marketing** y **publicidad** para atraer tráfico a la web
- Gestión de la **plataforma e-commerce**
- **Mantenimiento** informático

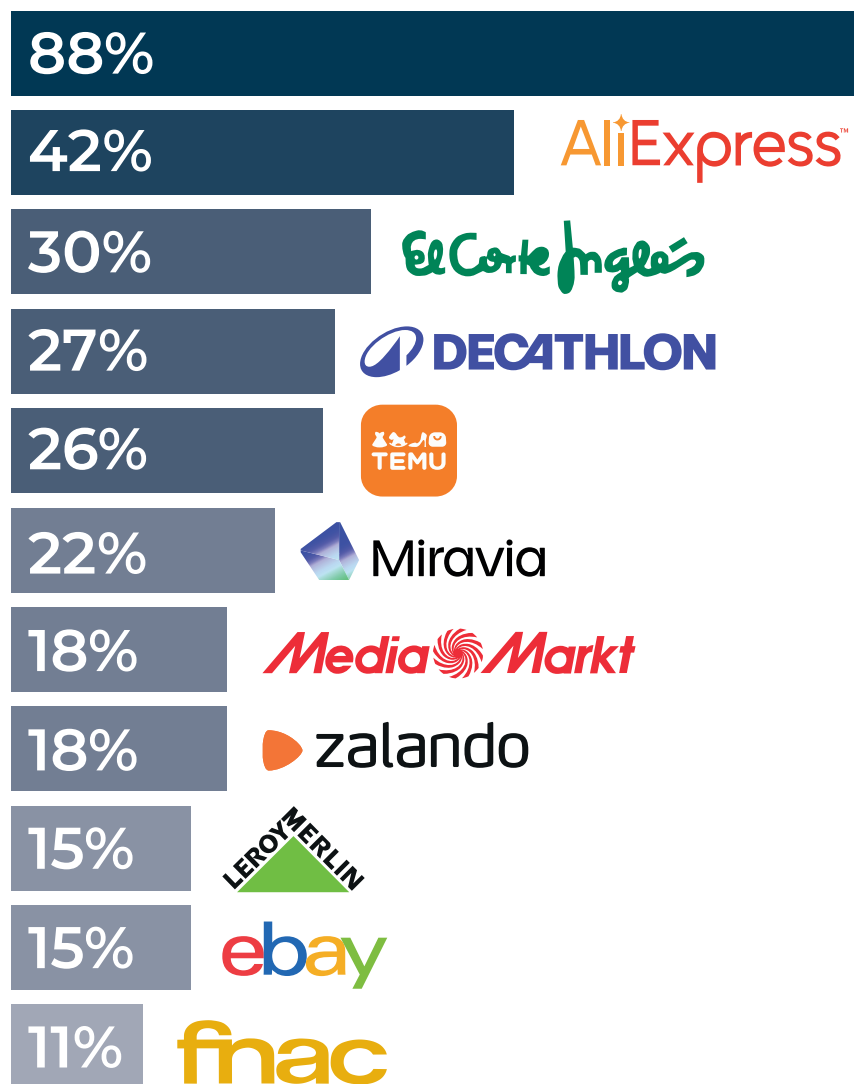
## Marketplace

- **No** requiere de una **inversión inicial**
- Están **bien posicionados**, por lo que el tráfico está asegurado
- Generan **confianza** en los usuarios
- Cuentan con un **gran número de clientes potenciales** con alta intención de comprar
- La opción de **internacionalización** es más sencilla
- El **target** está segmentado



# EL MODELO MARKETPLACE

Un marketplace es una **plataforma de comercio electrónico** que concentra a un gran número de distribuidores y consumidores, y que actúa como intermediario en las transacciones online entre estas dos partes. Los más usados son:



amazon

## VISIBILIDAD

61%

El 61% de los compradores online utiliza los markets como **fuerza principal de información** antes de adquirir un producto

81%

El 81% de estos compradores acaba **realizando su compra** dentro de una plataforma marketplace.

## CRECIMIENTO

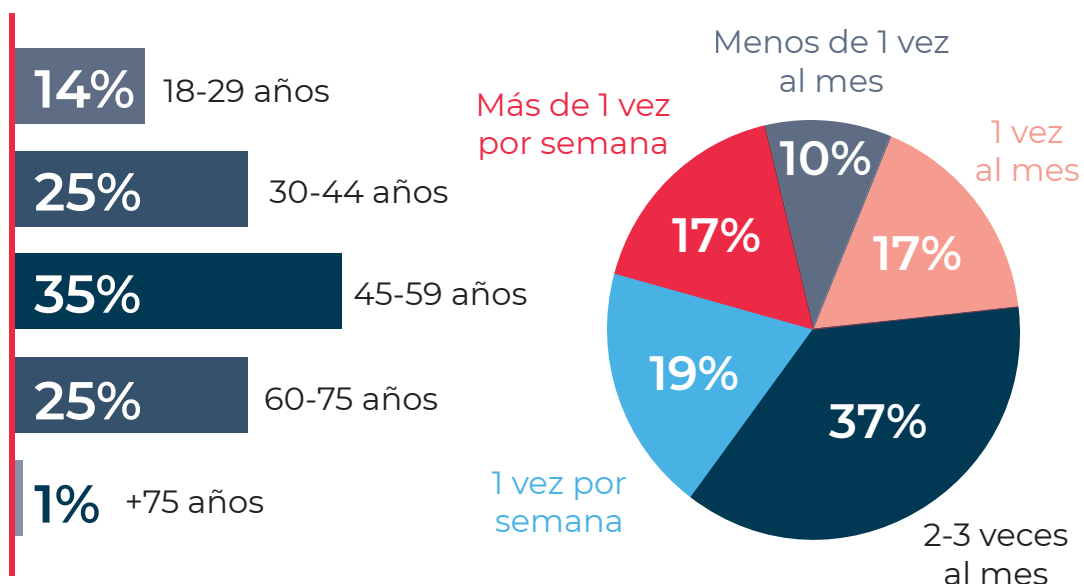
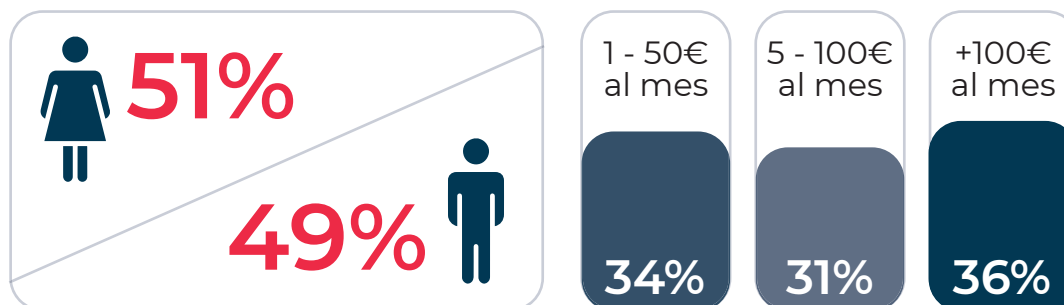
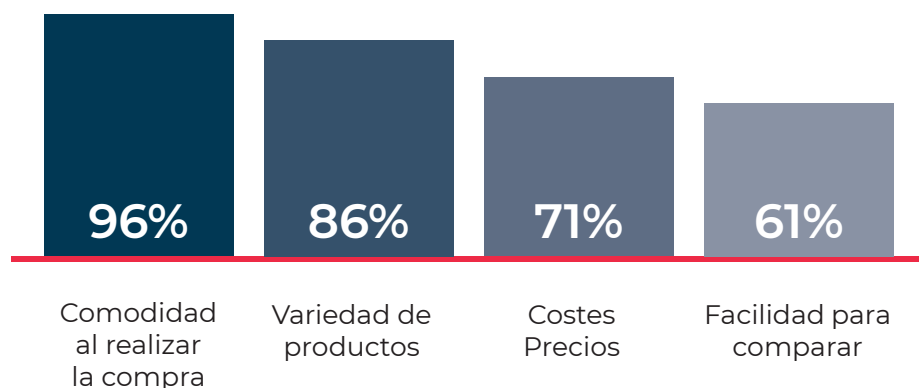
40-50%

Los **ingresos por vendedor** en marketplaces han aumentado un entre un 40% y un 50% estos últimos años.

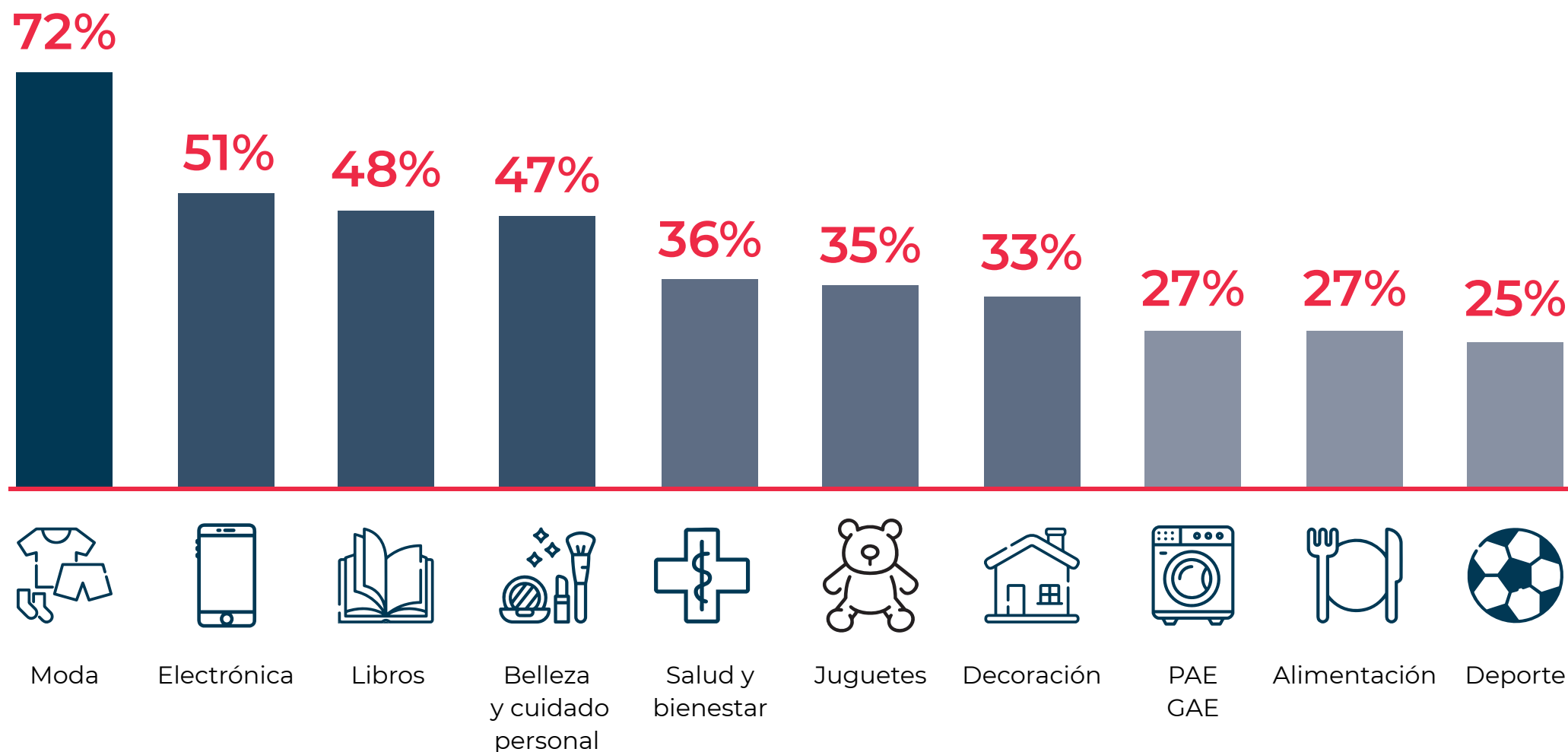
# PERFIL DEL CONSUMIDOR ONLINE



## Principales motivaciones:



# PRODUCTOS MÁS COMPRADOS ONLINE



# NUESTRO MODELO DE NEGOCIO



# UN EQUIPO DE PROFESIONALES



# ¿DÓNDE OPERAMOS?

## 25 MARKETPLACES

GOODBUY | IBERIA

amazon

España

PC  
COMPONENTES

worten

España

worten

Portugal

makro

España

MediaMarkt

Carrefour

DECATHLON

El Corte Inglés

ManoMano

amazon

Francia

amazon

Italia

fnac

Portugal

makro

Portugal

LEROY MERLIN

España

Conforama

España

Conforama

Portugal

Miravia

m'entta

makro

Italia

makro

Francia

LEROY MERLIN

Francia

orange™

EROSKI  
contigo

SHEIN

En línea de salida:

Cdiscount

Francia

TikTok Shop

TEMU

# ¿DÓNDE OPERAMOS?

## ESPAÑA, PORTUGAL, Y FRANCIA



## NUESTRAS MARCAS COLABORADORAS

2021	SCHNEIDER	RADIOLA	THOMSON	Amsta	MGG	ZIVA	Wetrube																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
------	-----------	---------	---------	-------	-----	------	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

# NUESTRAS **MARCAS PROPIAS**



## GOODBUY FITNESS

Marca que distribuye material deportivo y fitness



## WETKUBE CLEANER

Marca especializada en la elaboración de jabón para la limpieza de trajes de neopreno



## EL OSO PARDO

Marca bajo la que se comercializan sobaos y quesadas pasiegas artesanales



## LA MAR SALADA

Marca propia de conservas artesanales tales como anchoas o gildas

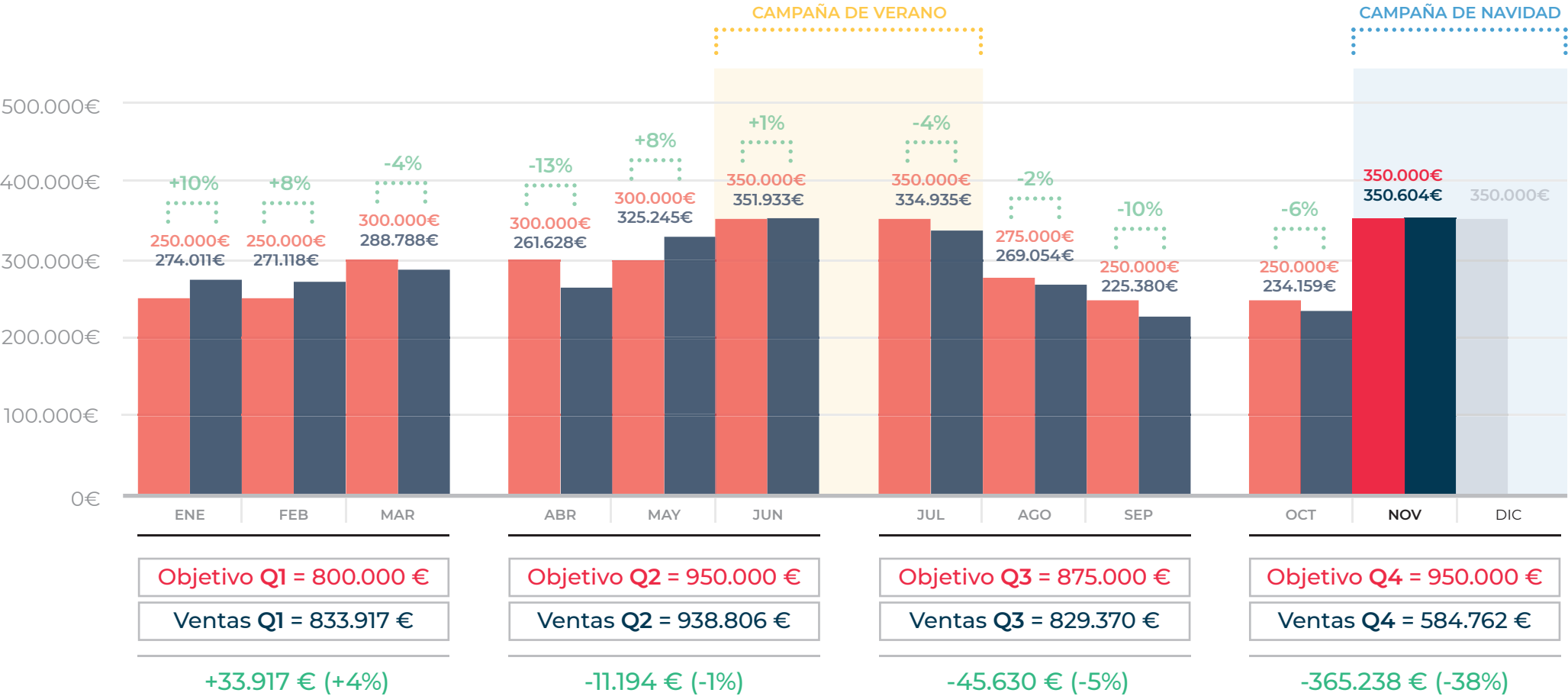


## SIXHOME

Marca bajo la cual vamos a distribuir gran y pequeño electrodoméstico

DATOS  
AÑO 2025

# VENTAS DEL AÑO 2025 (ene-nov) POR MESES



OBJETIVO 2025 (ene-nov) = 3.225.000 €

VENTAS 2025 (ene-nov) = 3.186.855 €

-38.145 € (-1%) sobre el  
objetivo de 2025 (ene-nov)

VENTAS DEL AÑO 2025 (ene-nov)  
POR FAMILIA Y MARCA

PRODUCTO PROPIO

COLABORACIONES



GAE



PAE



TTA



ELECTRO



COMIDA



BRICO



OTROS

Porcentaje de ventas	48%	5%	5%	32%	5%	2%	4%
Facturación	1.384.246€	133.706 €	130.651 €	908.847 €	133.999 €	62.238 €	125.563 €
Pedidos	12.401	2.941	2.969	5.897	5.094	2.916	4.096
Compra promedio	103 €	43 €	39 €	133 €	21 €	18 €	75 €

¡NOVEDAD!



Porcentaje de ventas	26%	5%	2%	1%	1%	1%	1%	63%
Facturación	750.430 €	135.068 €	62.238 €	40.879 €	34.607 €	25.818 €	24.326 €	1.805.884€
Pedidos	4.726	1.129	2.916	1.322	1.365	789	1.152	22.914
Compra promedio	139 €	107 €	18 €	23 €	24 €	32 €	18 €	60 €



# VENTAS DEL AÑO 2025 (ene-nov)

## POR MARKET

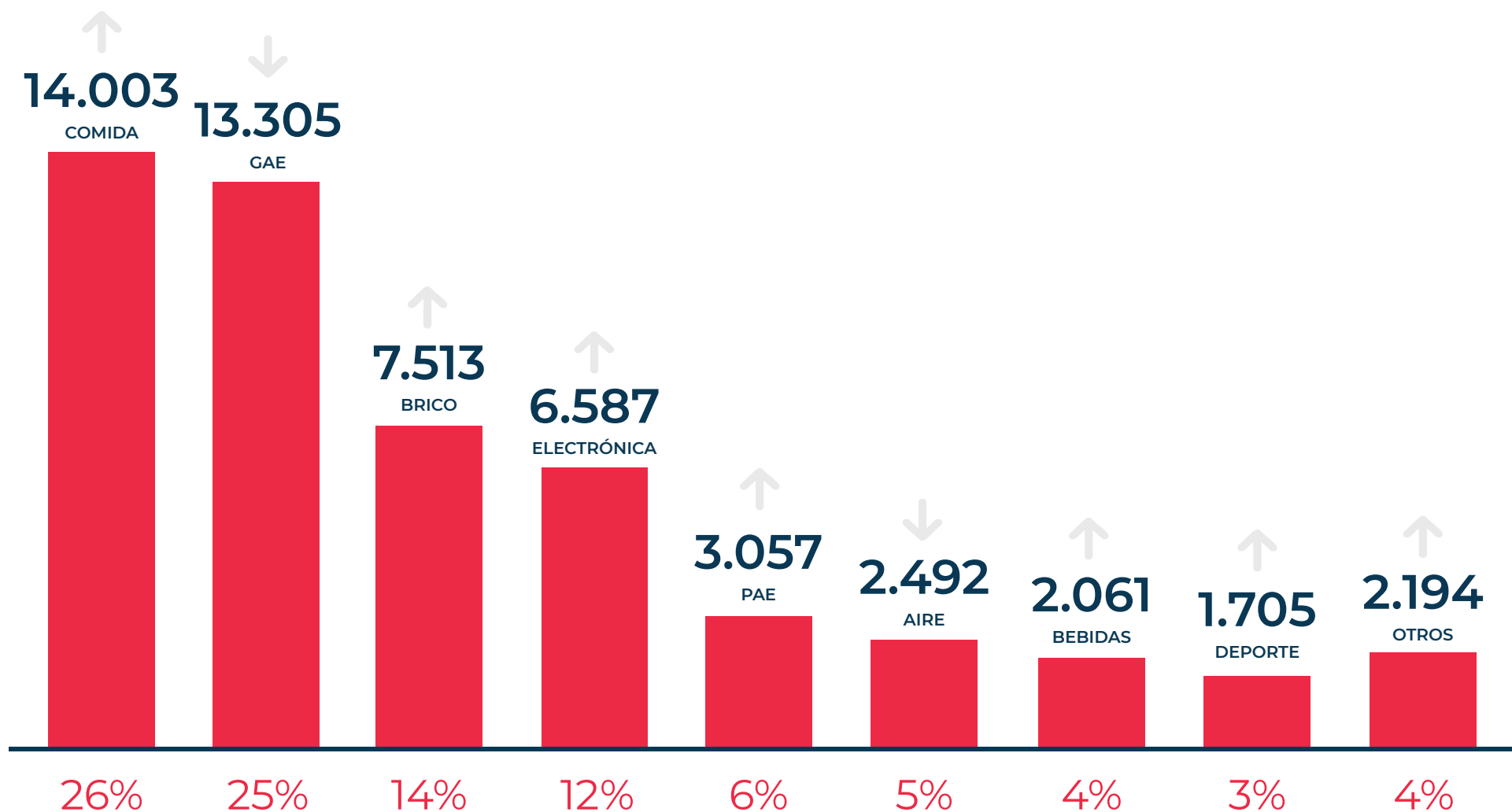


Porcentaje de ventas	58%	10%	9%	5%	5%
Facturación	1.681.516 €	290.406 €	257.900 €	155.379 €	135.493 €
Pedidos	22.798	2.975	2.912	1.653	1.685
Compra promedio	73 €	96 €	88 €	88 €	79 €



Porcentaje de ventas	4%	3%	2%	1%	2%
Facturación	114.278 €	89.520 €	51.857 €	31.862 €	71.039 €
Pedidos	1.810	867	468	158	987
Compra promedio	61 €	100 €	106 €	199 €	65 €

# UNIDADES ENVIADAS EN EL 2025 (ene-nov) POR FAMILIAS



**TOTAL 2025: 52.917 uds.**

ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

# OBJETIVO UNIDADES VENDIDAS 2025

## POR FAMILIAS Y MARKETS

amazon

24.750 uds.  
45%

Media Markt

8.250 uds.  
15%

LEROYMERLIN

5.500 uds.  
10%

Carrefour

2.750 uds.  
5%

worten

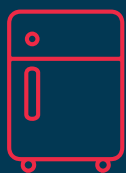
2.750 uds.  
5%

OTROS

11.000 uds.  
20%

### PRODUCTO PROPIO

### COLABORACIONES



GAE

27.500 uds.  
50%



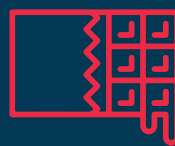
TTA

2.200 uds.  
4%



ELECTR.

18.150 uds.  
33%



COMIDA

1.650 uds.  
3%



BEBIDA

1.650 uds.  
3%



DEPORTE

1.100 uds.  
2%



BRICO

1.100 uds.  
2%



OTROS

1.650 uds.  
3%

OBJETIVO 2025 = 55.000 unidades

# COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS

# COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS

Tras años de especialización en la distribución online a través de marketplaces, desde el año 2023 ponemos a disposición de las empresas nuestra **amplia experiencia** en el sector, **profundo conocimiento** en la gestión de estas plataformas y unas **avanzadas herramientas tecnológicas**, para convertirnos en el socio de confianza que impulse el desarrollo de su marca en este canal.

A través de estos acuerdos de colaboración, ofrecemos un **servicio integral totalmente personalizado** que se enfoca en maximizar la rentabilidad del proyecto y en construir una estrategia sostenible, sin recurrir a guerras de precios con otros vendedores.

Estas son algunas de las marcas con las que colaboramos actualmente y las unidades que hemos vendido en lo que va de año.



- **Facturación:** 3 millones €
- **Sector:** Bricolaje
- **Ventas:** 7.513 unidades (ene-nov)

VER MÁS



- **Facturación:** 350 millones €
- **Sector:** Tecnología
- **Ventas:** 5.277 unidades (feb-nov)

VER MÁS



- **Facturación:** 30 millones €
- **Sector:** Alimentación
- **Ventas:** 4.982 unidades (ene-nov)

VER MÁS



- **Facturación:** 5 millones €
- **Sector:** Bebidas
- **Ventas:** 1.387 unidades (ene-nov)

VER MÁS

## UNA SOLUCIÓN 360° PARA EMPRESAS

### FASE 1 (2/3 MESES)

**1°**  
ESTUDIO VIABILIDAD

**2°**  
PROPUESTA

**3°**  
PLANIFICACIÓN

**4°**  
REGISTRO EN MARKETS

**5°**  
CATALOGACIÓN

### FASE 2 (6/8 MESES)

**6°**  
CAMPAÑAS DE PAGO

**7°**  
PRIMERAS VENTAS

**8°**  
RESEÑAS POSITIVAS

**9°**  
POSICIONAMIENTO

### FASE 3 (12 MESES)

**10°**  
VENTAS A BUEN RITMO

#### SERVICIOS INCLUIDOS EN LAS FASES 2 Y 3

SOLUCIÓN  
LOGÍSTICA

ATENCIÓN  
AL CLIENTE

## ESTUDIO DE VIABILIDAD:

Antes de cerrar un acuerdo de colaboración, realizamos un estudio para conocer la viabilidad del proyecto mediante el **análisis** de la **marca** y los **productos**, su rentabilidad / competitividad / potencial, el **mercado**, la **competencia** existente, las **ventas**, etc.

### ¿Qué hay que tener en cuenta en este análisis?

- Coste del envío (10% aprox.)
- Comisión de los markets (12% de media)
- Coste de la catalogación de los productos

### ¿Qué información necesitamos por parte del fabricante?

- PVP de los productos
- Precio de cesión
- Datos logísticos

## PROPUESTA:

Si tras realizar el estudio, se llega a la conclusión de que el proyecto es viable y rentable tanto para el fabricante como para nosotros, elaboramos una **propuesta personalizada** en la que empleamos los datos extraídos en el análisis como punto de partida.

## PLANIFICACIÓN:

Una vez el fabricante acepta la propuesta planteada y antes de poner en marcha la colaboración, nuestro equipo toma una serie de decisiones sobre diferentes aspectos fundamentales del proyecto:

- Se realiza una cuidadosa selección del **catálogo** de productos con el que se va a trabajar.
- Se definen los **marketplaces** más adecuados para cada producto, identificando las oportunidades reales de crecimiento.
- Se decide en qué **países** se va a operar y se adapta la oferta a las características de cada uno de esos mercados.
- Se diseña una **estrategia** de lanzamiento que combine volumen, rentabilidad y diferenciación.

## FASE 1 · REGISTRO EN MARKETPLACES

### ALTA EN MARKETPLACES:

Tras analizar en qué marketplaces es más adecuado operar, se procede al registro de tu marca como fabricante en cada uno de ellos para poder distribuir los productos. Además, si así se estipula en la planificación previa, también se pueden abrir cuentas en nombre de tu marca en aquellos markets que se considere necesarios.

De forma paralela a este proceso, diseñamos creatividades de tu marca orientadas a cada marketplace para así adaptarnos a su motor de búsqueda y mejorar el tanto el posicionamiento como la visualización de tus productos.

### REGISTRO DE LA MARCA:

Para empezar a comercializar tus productos en Amazon es fundamental tener **registrada tu marca** en *Amazon Brand Registry*. Esto ayuda a **proteger tu identidad intelectual** y evita que otros vendedores se apropien de tu marca para vender tus productos en tu nombre.

Además, de esta forma Amazon nos permite tener el control absoluto sobre tu marca y tus productos, y los consumidores sienten una **mayor seguridad y fiabilidad** en el proceso de compra.

The logo for Amazon Brand Registry, featuring the word "amazon" in its signature black font with a curved orange arrow underneath it, followed by the words "brand registry" in a clean, black, sans-serif typeface.



# FASE 1 · CATALOGACIÓN DE LOS PRODUCTOS

## DOCUMENTACIÓN:

El siguiente paso es **catalogar** cada una de tus referencias de la forma más completa posible para que el cliente final cuente con el **máximo de información** a la hora de realizar la búsqueda:

- Títulos completos
- Imágenes de alta calidad
- Vídeos demostrativos
- Descripciones con información útil
- Listado con las características del producto
- Etiquetas energéticas
- Manuales de uso
- Fichas EPREL
- Garantía

Para ello, llevamos a cabo un proceso de **documentación** por el cual recopilamos toda la información y todo el material gráfico que hay de cada producto. En el caso de que no exista, no sea adecuado o suficiente para poder realizar una buena catalogación, nosotros nos encargamos de generarlo. Podemos generar desde **material gráfico** (*fotografías, vídeos, creatividades, etc.*), hasta **textos optimizados** (*textos correctamente redactados para su uso en títulos, descripciones, etc.*), **manuales de uso** o **fichas técnicas** de los productos con tu imagen corporativa.

Además, si tus productos no están debidamente identificados con sus correspondientes **EAN** (códigos de barras), también nos hacemos cargo de esta gestión y de todos los trámites que conlleva.



# FASE 1 · CATALOGACIÓN DE LOS PRODUCTOS

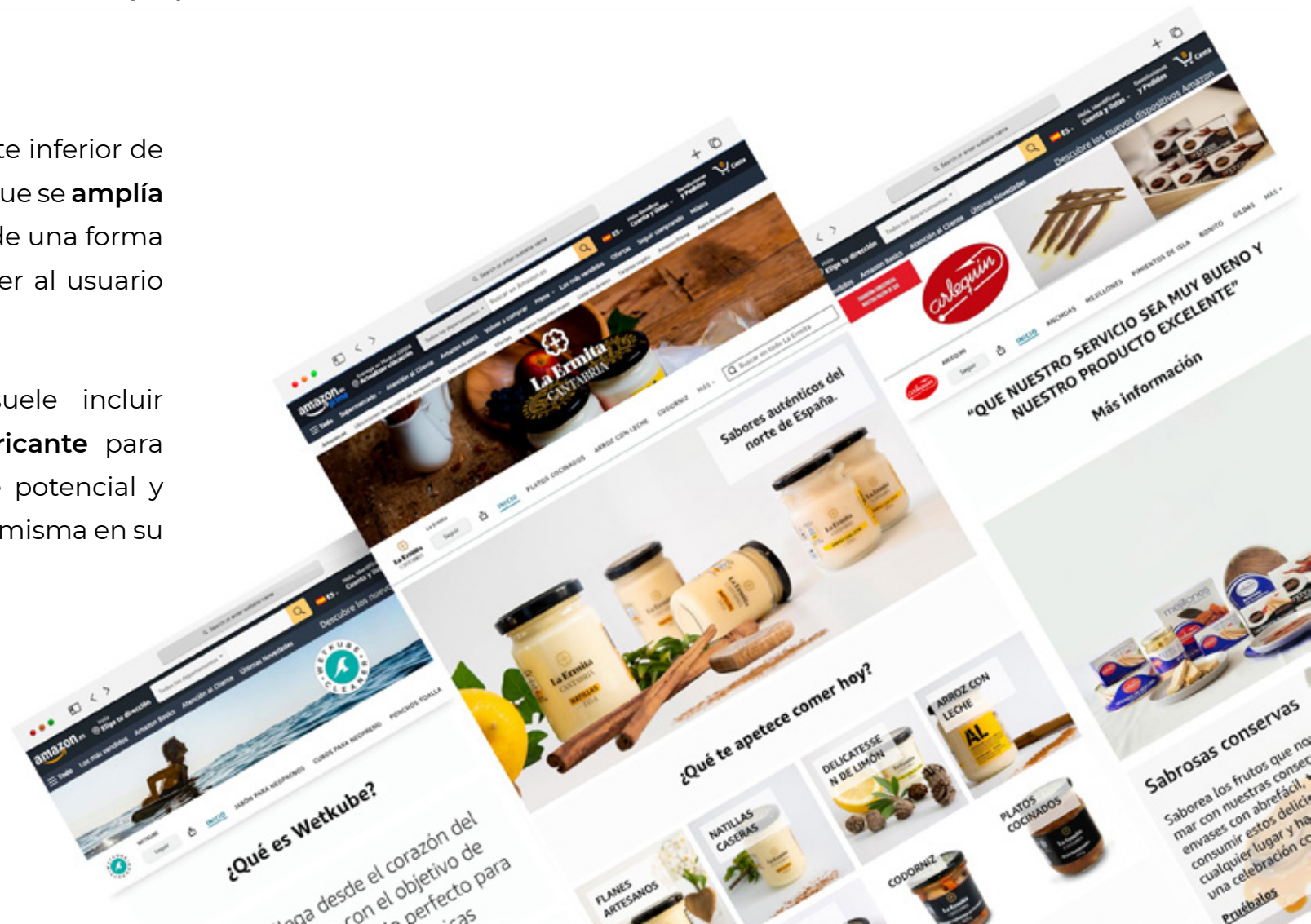
## CREACIÓN DE LA STORE:

Posteriormente creamos la Store de tu marca en Amazon. Se trata de un apartado en dicha plataforma en el que se muestra tu marca y tus productos a través de **catálogos multipáginas**. Este contenido creativo mejora la **presentación de tu marca** y la experiencia del comprador ya que crea una **propuesta de valor única**.

## DISEÑO DE LAS PÁGINAS A+:

Se trata de un apartado en la parte inferior de la página de cada producto en el que se **amplía la información** relativa al mismo de una forma más visual y llamativa para ofrecer al usuario un **valor añadido**.

Este contenido A+ también suele incluir una **breve descripción del fabricante** para introducir así la marca al cliente potencial y **reforzar el posicionamiento** de la misma en su mente.



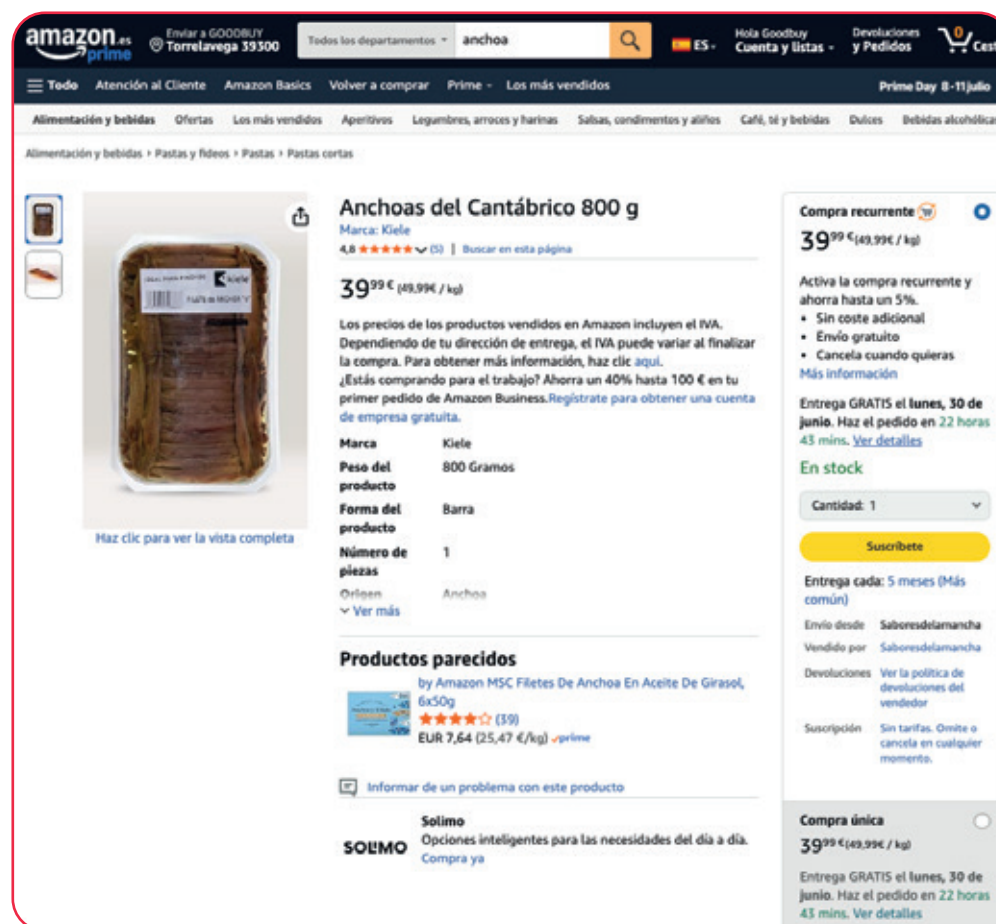
# FASE 1 · CATALOGACIÓN DE LOS PRODUCTOS

## SOLUCIÓN DE FALLOS:

Si los productos ya están dados de alta previamente, mejoramos y/o completamos su catalogación si es necesario.



EJEMPLO 1  
Producto bien catalogado



EJEMPLO 2  
Producto mal catalogado



# EJEMPLOS DE STORES

amazon.es

Enviar a GOODBUY  
Torrelavega 33300

Todos los departamentos

Buscar en Amazon.es

ES

Hola Goodbuy  
Cuenta y listas

Devoluciones y Pedidos

Todo

Atención al Cliente

Amazon Basics

Volver a comprar

Prime

Prime Day 8-11 jul

Amazon.es

Ubicaciones de recogida de Amazon Hub

Los más vendidos



Ofertas

Amazon Segunda mano

Lista de deseos

Tarjetas regalo

Amazon Prime



WETKUBE

Seguir

INICIO

JABÓN PARA NEOPRENOS


MÁS

Buscar en todo WETKUBE

### ¿Qué es Wetkube?

Wetkube llega desde el corazón del Mar Cantábrico con el objetivo de convertirse en el aliado perfecto para tus actividades acuáticas


### ¿Qué productos ofrecemos?



Cleaner

El jabón líquido Wetkube Cleaner es la solución ideal para limpiar y cuidar tu neopreno.


Más información



Cubos

Nuestro cubo para neoprenos te ayudará a alargar la vida de tu traje ya que garantiza un secado óptimo del mismo.

Más información



Ponchos-toalla

Con nuestros ponchos podrás secarte y cambiarte fácilmente después de realizar tus actividades acuáticas favoritas.

Más información

WETKUBE  
Deporte

amazon.es

Enviar a GOODBUY  
Torrelavega 33300

Todos los departamentos

Buscar en Amazon.es

ES

Hola Goodbuy  
Cuenta y listas

Devoluciones y Pedidos

Todo

Atención al Cliente

Amazon Basics

Volver a comprar

Prime

Prime Day 8-11 jul

Amazon.es

Ubicaciones de recogida de Amazon Hub

Los más vendidos


Ofertas

Amazon Segunda mano

Lista de deseos

Tarjetas regalo

Amazon Prime



Vallucas


Seguir

INICIO


PATATAS VALLUCAS

MÁS


Buscar en todo PATATAS VALLUCAS



Descubre el auténtico sabor de las Patatas Vallucas fritas de manera artesanal con ingredientes 100% naturales. Disfruta de un snack gourmet, crujiente delicioso, elaborado en Cantabria con patatas seleccionadas de alta calidad. ¡El aperitivo perfecto para cualquier ocasión!



Desde Valderredible, Cantabria, seleccionan las mejores patatas y las frien de manera artesanal para ofrecerte un snack crujiente, sabroso y auténtico.



PATATAS VALLUCAS  
Alimentación

amazon.es

Enviar a GOODBUY  
Torrelavega 33300

Todos los departamentos

Buscar en Amazon.es

ES

Hola Goodbuy  
Cuenta y listas

Devoluciones y Pedidos

Todo

Atención al Cliente

Amazon Basics

Volver a comprar

Prime

Prime Day 8-11 jul

Amazon.es

Ubicaciones de recogida de Amazon Hub

Los más vendidos

Ofertas

Amazon Segunda mano

Lista de deseos

Tarjetas regalo

Amazon Prime



SIDERIT

Seguir

INICIO

GINEBRAS

VERMUTS

MÁS

Buscar en todo SIDERIT

### Siderit: Destilados Premium de Cantabria



Siderit es una destilería artesanal fundada en Cantabria, España, con el propósito de crear destilados premium de máxima calidad.

Nació con la visión de combinar tradición e innovación, utilizando ingredientes exclusivos como la uva de la zona de Cantabria.

DESTILERÍA SIDERIT  
Bebida



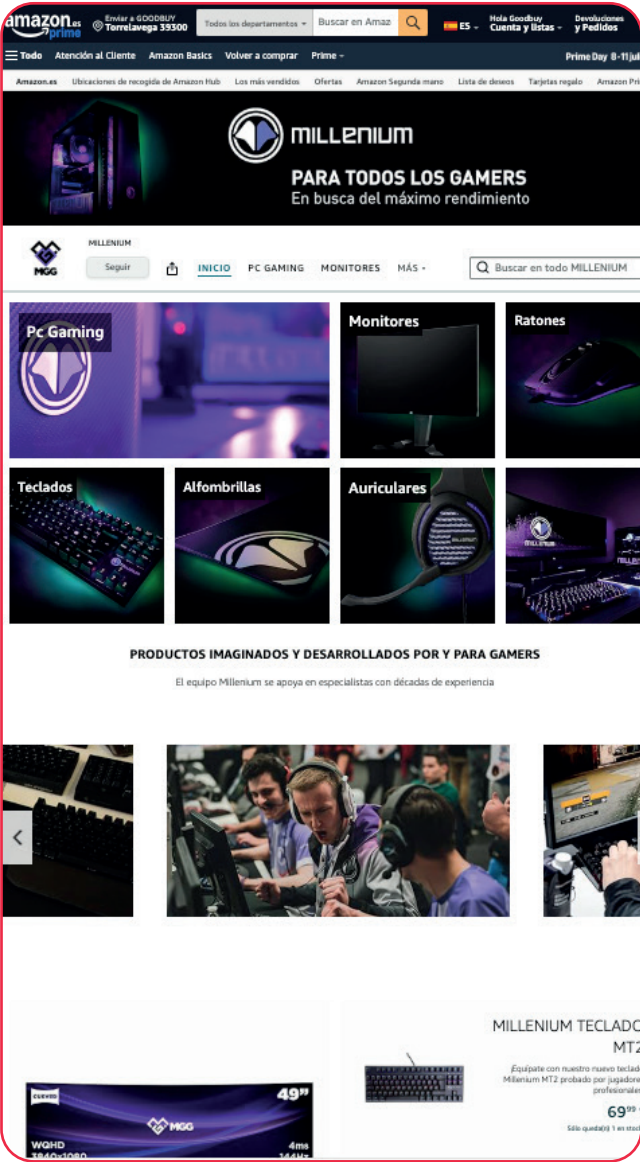
# EJEMPLOS DE STORES



DITOSA CALIDAD E INNOVACIÓN  
Bricolaje



FUSSY  
Belleza



MILLENIUM  
Gaming

EJEMPLOS DE PÁGINAS A+

Descripción del producto

anchoas

NATURAL,  
ARTESANAL  
Y DEL CANTÁBRICO

Las anchoas son una deliciosa elaboración que se obtiene del bocarte, un pequeño pez rico en Omega-3 y fuente de proteínas, que nadan en nuestras aguas del Mar Cantábrico.

TRADICIÓN CONSERVERA,  
NUESTRA RAZÓN DE SER

En Conservas Arlequín nuestra misión es ofrecer un gran producto, el mejor servicio, atención profesional personalizada y la más amplia gama de conservas de pescado.

CONSERVAS ARLEQUÍN  
Alimentación

Más información del producto

OPPO AI Phone  
Reno12 FS 4G  
AI Portrait | AI LinkBoost | 100% Porcelana FRODO

AI Eraser 1.0  
AI LinkBoost

16GB+12GB RAM  
+ 512GB ROM

Halo de luz

5000mAh Batería grande  
48W SUPERVOOC Carga rápida

Aproveche la AI

AI Eraser 1.0  
Comparte la normalidad en momentos

AI LinkBoost  
En línea, siempre

AI Portrait Expert  
Captura el momento a simple vista

Elige el nivel de moda  
Flagship

La belleza clásica y la elegancia discreta e inclusiva están a la orden del día con este elegante diseño de anillo Cosmoa inspirado en las lujas en imágenes. Llévate la sensación de un rey de lujo a tu teléfono.

Ultra-Clear Camera System

Descubre el detalle divino

OPPO  
Telefonía

Descripción del producto

CHICLE  
D'MELON  
70 cl 15% Alc.Vol.  
Licor

¿Te sorprenderá?  
Descubre el increíble sabor de chicle de melón que nunca imaginaste encontrar en una bebida.

Auténtico sabor a melón  
Cada sorbo es como una fiesta para tu paladar, ligero, fresco y absolutamente irresistible.

Para compartir  
Disfruta con tus amigos de este increíble sabor.

El sabor de moda  
Su aroma irresistible y su frescura te harán querer más.

70 cl 15% Alc.Vol.  
Licor

D'MELON  
Bebida



# FASE 1 · CATALOGACIÓN DE LOS PRODUCTOS

## ¿Qué necesitamos por parte del fabricante para poder catalogar?

- Certificado oficial de marca
- Códigos EAN de los productos
- PVP de los productos (*orientativo*)
- Precio de cesión que van a tener los productos para nosotros
- Todas las fotografías/vídeos que tenga de los productos
- Fichas de producto (*características técnicas / ingredientes / valor nutricional, etc.*)
- Datos logísticos de los productos (*dimensiones, peso, envío en seco/frío, etc.*)

Te podemos ayudar con todo esto, pero supondría un coste extra y retrasaría el proceso



## FASE 2 · CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD

Una vez estudiada la competencia y definida la línea comercial a seguir, llevamos a cabo una estrategia publicitaria online basada en **campañas de pago\*** que **mejoran el posicionamiento de tu marca y de tus productos** dentro de **Amazon**.

Estas acciones son de gran importancia ya que hacen que tus productos aparezcan en los primeros resultados de las búsquedas, aumentando así su visibilidad y consiguiendo que los consumidores vean tu oferta antes que la de la competencia, por lo que la probabilidad de conseguir ventas es proporcionalmente mayor.

The screenshot shows the Amazon.es interface with the search term "la ermita cantabria". The results are sorted by "Destacados". The top section, enclosed in a red dotted box, features the "La Ermita Cantabria" brand storefront with a "Compra en la Store de La Ermita en Amazon" link. Below the storefront, there are three categories: "Platos cocinados", "Postres", and "Delicatessen de limón". The "Resultados" section below shows five sponsored product listings, each with a "prime" badge and a "Dos días" delivery promise. The products are: "LA ERMITA Delicatessen de Limón, Postre Lácteo Cremoso con Yogur y Queso Blanco, Sab...", "LA ERMITA Garbanzos con Espinacas y Bacalao, Potaje Tradicional Cántabro, Receta...", "LA ERMITA Cocido Montañés Tradicional, Receta Cántabra con Alubias, Berza y Compango, Si...", "LA ERMITA Olla Ferroviaria de Alubias Rojas con panceta, morcilla y chorizo. Receta...", and "LA ERMITA Arroz con Leche, Postre Lácteo Tradicional en Tarro de Cristal, con Canela y...".

### SPONSORED BRAND:

En este tipo de campañas se promociona a la **marca** para que aparezca la primera cuando se busca un producto que tenga en catálogo.

### SPONSORED PRODUCT:

En este tipo de campañas se promociona un **producto** en concreto para potenciarlo en las búsquedas.

\*El coste de estas campañas no está incluido dentro del presupuesto sino que tiene que asumirlo la propia marca.



# SOLUCIÓN LOGÍSTICA

Desde el año 2024 contamos con nuestro **propio almacén logístico**, una nave de **2.000 m<sup>2</sup>** que está situada en el *Polígono Industrial de Tanos-Viérrnolos* (Torrelavega), Cantabria.

Se trata de una **ubicación estratégica** ya que se encuentra cerca de las principales arterias de comunicación del área de influencia de Torrelavega (A-67 y N-611) y de puntos estratégicos como puertos, aeropuertos, estaciones de tren, etc.

Estas instalaciones tan amplias nos permiten tener el espacio suficiente para gestionar el **almacenaje de +1.000 palets de mercancía** tanto propia como de nuestros colaboradores.



Es gracias a nuestra infraestructura logística que actualmente tenemos la capacidad para sacar una media de **250 pedidos diarios**, unos envíos que van tanto a destinos de España (*incluidas las Islas Baleares*), como de Portugal, Francia e Italia.

Para la **gestión de este almacén** contamos con el programa informático **ODOO**, una herramienta que nos ofrece información tan útil como: la ubicación de cada producto en los racks, el valor de la mercancía en cada momento, las existencias disponibles, los envíos realizados, la caducidad de los productos alimentarios, si hay que hacer pedido a los proveedores para no romper stock, etc.

En cuanto al envío de los pedidos, trabajamos con varios **proveedores logísticos** (*Seur, GLS, CTT Express, Correos, etc.*) por lo que contamos con unas **tarifas** muy competitivas y la experiencia para escoger el mejor envío para cada tipo de producto.





# ATENCIÓN AL CLIENTE

Ofrecemos un **soporte multilingüe de calidad** a los clientes para resolver en cada idioma cualquier consulta o incidencia que haya podido surgir tanto antes, como durante y después de la compra (*transacción, envío, recepción, garantía, etc*).

De esta forma ofrecemos un **mejor servicio** y **aumentamos la satisfacción del cliente** en relación a su experiencia de compra para mejorar también la percepción que tiene tanto de la marca como del producto en cuestión.

Este servicio también nos ayuda a **conocer la opinión de los clientes** sobre los productos para mejorarlos en el caso de que sea necesario.

## VÍAS DE CONTACTO:



**Teléfono:** 942 087 833



**Whatsapp:** 633 190 919



**Email:** [atencionalcliente@goodbuy.es](mailto:atencionalcliente@goodbuy.es)



**Facebook:** @goodbuyiberia



**Instagram:** @goodbuy\_iberia



**Horario atención telefónica:** 9:30 – 13:30 h (L-V)

**Horario atención por email:** 24/7





## EL COSTE DEPENDE DE:

- N° de referencias que hay que dar de alta
- N° de marketplaces en los que se quiere trabajar
- Si existe material gráfico o hay que generarlo
- Si los productos ya están dados de alta el coste es mayor ya que nos lleva más trabajo “arreglarlos”

## EL COSTE ES DE 250/500€ MENSUALES

- Se realizan campañas de publicidad de pago en *Amazon* durante los primeros meses
- Esto mejora el posicionamiento del producto y ayuda a que empiece a rotar
- Se generan las primeras ventas
- Nosotros compramos la mercancía a precio de coste y la almacenamos en nuestra nave
- Gestionamos todo el proceso de venta

**¡NO ES UN PROCESO RÁPIDO NI FÁCIL!**

# BENEFICIOS DE LA COLABORACIÓN



TENEMOS  
PRESENCIA EN  
**23 MARKETS**

Disfrutarás de una  
**gran visibilidad**  
en canales líderes con  
millones de clientes  
potenciales



OPERAMOS  
EN **3 PAÍSES**  
DIFERENTES

**Incrementarás tus  
ventas** gracias a  
nuestra red nacional  
e internacional de  
marketplaces



SOMOS UN  
EQUIPO DE **13**  
PROFESIONALES

Tendrás a tu  
disposición un **equipo  
experimentado** en  
operar en este tipo  
de plataformas



**SISTEMAS**  
TOTALMENTE  
INTEGRADOS

**Mantendrás  
tu competitividad**  
gracias a nuestros  
sistemas de control  
del pricing y el stock



NOS  
ENCARGAMOS  
DE **TODO**

Gestionamos la  
catalogación de los  
productos, las ventas,  
campañas, ATAC,  
logística...

# PROBLEMAS QUE PUEDEN SURGIR

Estos son los **principales problemas** que nos podemos encontrar a la hora de poner en marcha un proyecto de colaboración:

- **FALTA DE INFORMACIÓN:** No tener toda la información que necesitamos para poder dar de alta correctamente los productos (datos logísticos, EAN, fotografías, etc.).
- **FALTA DE MARGEN:** No contar con el margen necesario para que el proyecto sea beneficioso para ambas partes. Este problema puede deberse a agresiones del PVP.
- **PRODUCTO YA DADO DE ALTA:** Que el producto haya sido dado de alta previamente de forma incorrecta por otro vendedor nos dificulta mucho el trabajo.
- **VENEDORES POR DEBAJO DEL PVP:** Encontrarnos, al dar de alta una referencia, con que hay otros vendedores vendiendo ese mismo producto por debajo de su PVP.
- **POCA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:** Que el fabricante no cuente con la capacidad de producción suficiente para abastecer la demanda y se produzcan roturas de stock.

**Si no puedes organizar todo esto, ¡no te metas en el online!**

**Vas a perder tiempo y dinero**

# ¿HABLAMOS?



## Israel Casado del Río

- 695 660 615
- israel@goodbuy.es
- Paseo de Julio Hauzeur N°10  
39300 - Torrelavega (Cantabria)



[www.linkedin.com/in/israelcasado](https://www.linkedin.com/in/israelcasado)





@goodbuyiberia



@goodbuy\_iberia



www.goodbuy.es