



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.

+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.

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.

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:

88%



42%

AliExpress™

30%

El Corte Inglés

27%

DECATHLON

26%



22%

Miravia

18%

Media Markt

18%

zalando

15%



15%

ebay

11%

fnac

VISIBILIDAD

61%

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

81%

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

CRECIMIENTO

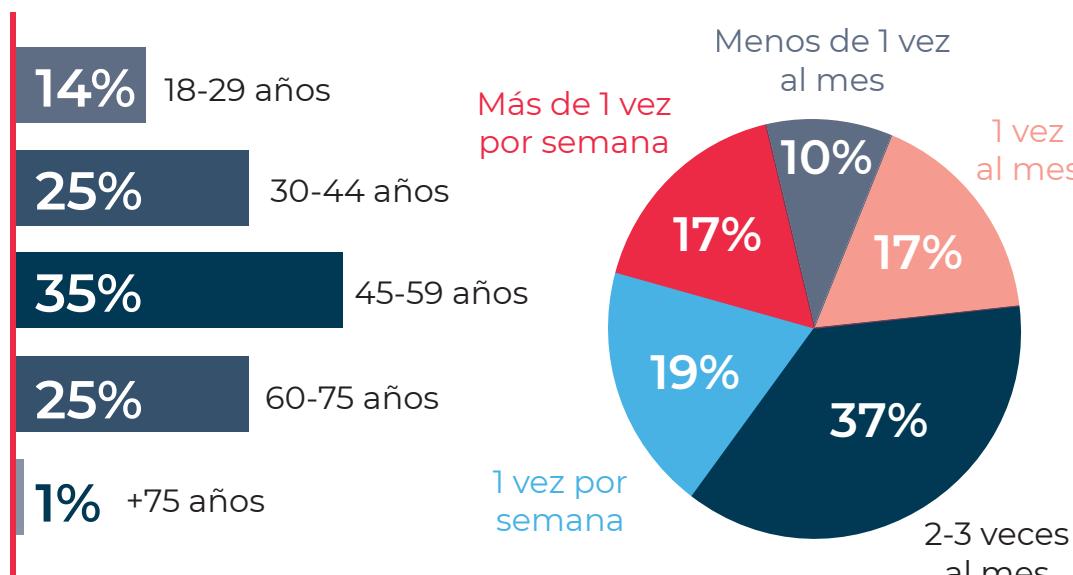
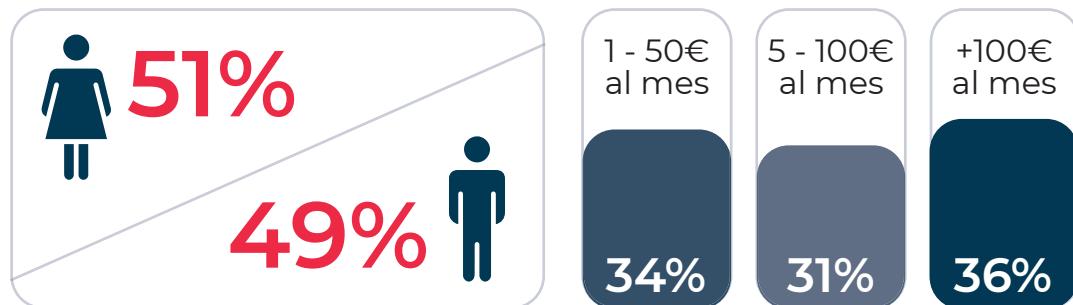
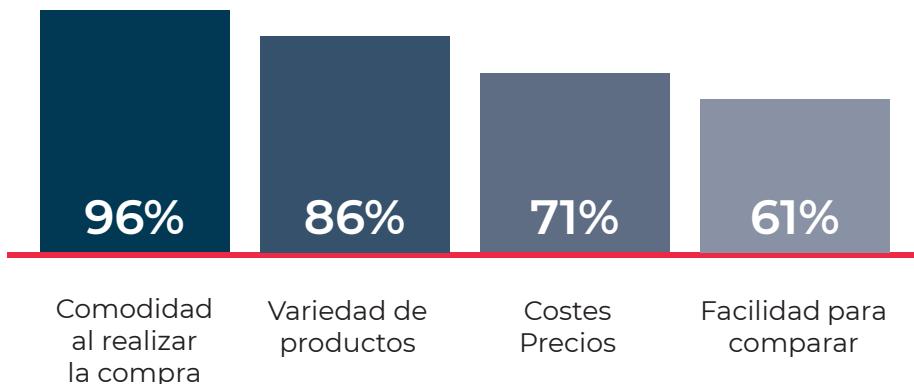
40-50%

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

PERFIL DEL CONSUMIDOR ONLINE



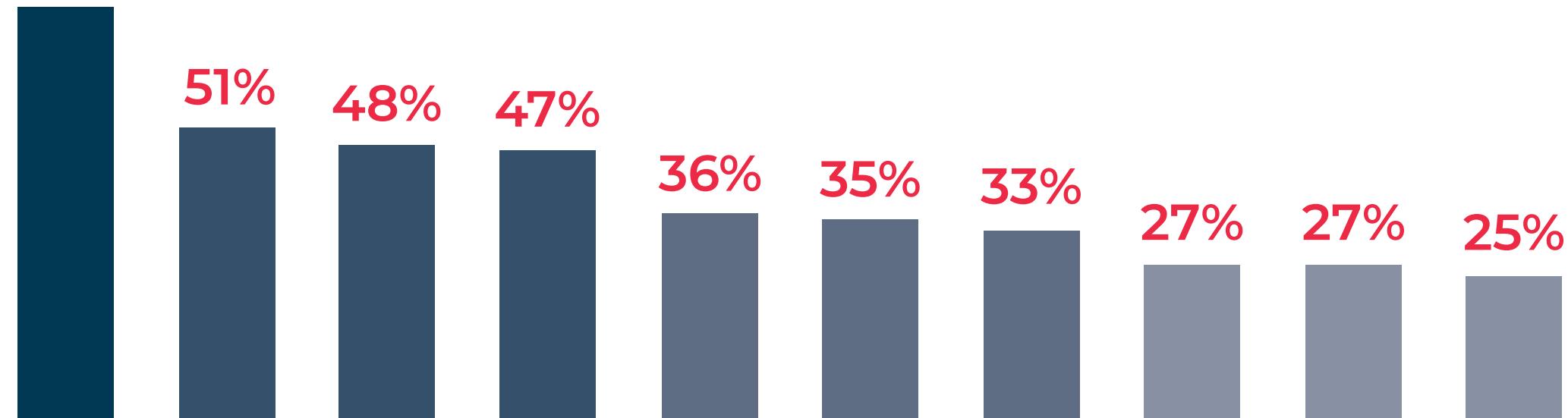
Principales motivaciones:



PRODUCTOS MÁS COMPRADOS ONLINE

GOODBUY | IBERIA

72%



Moda



Electrónica



Libros



Belleza
y cuidado
personal



Salud y
bienestar



Juguetes



Decoración



PAE
GAE



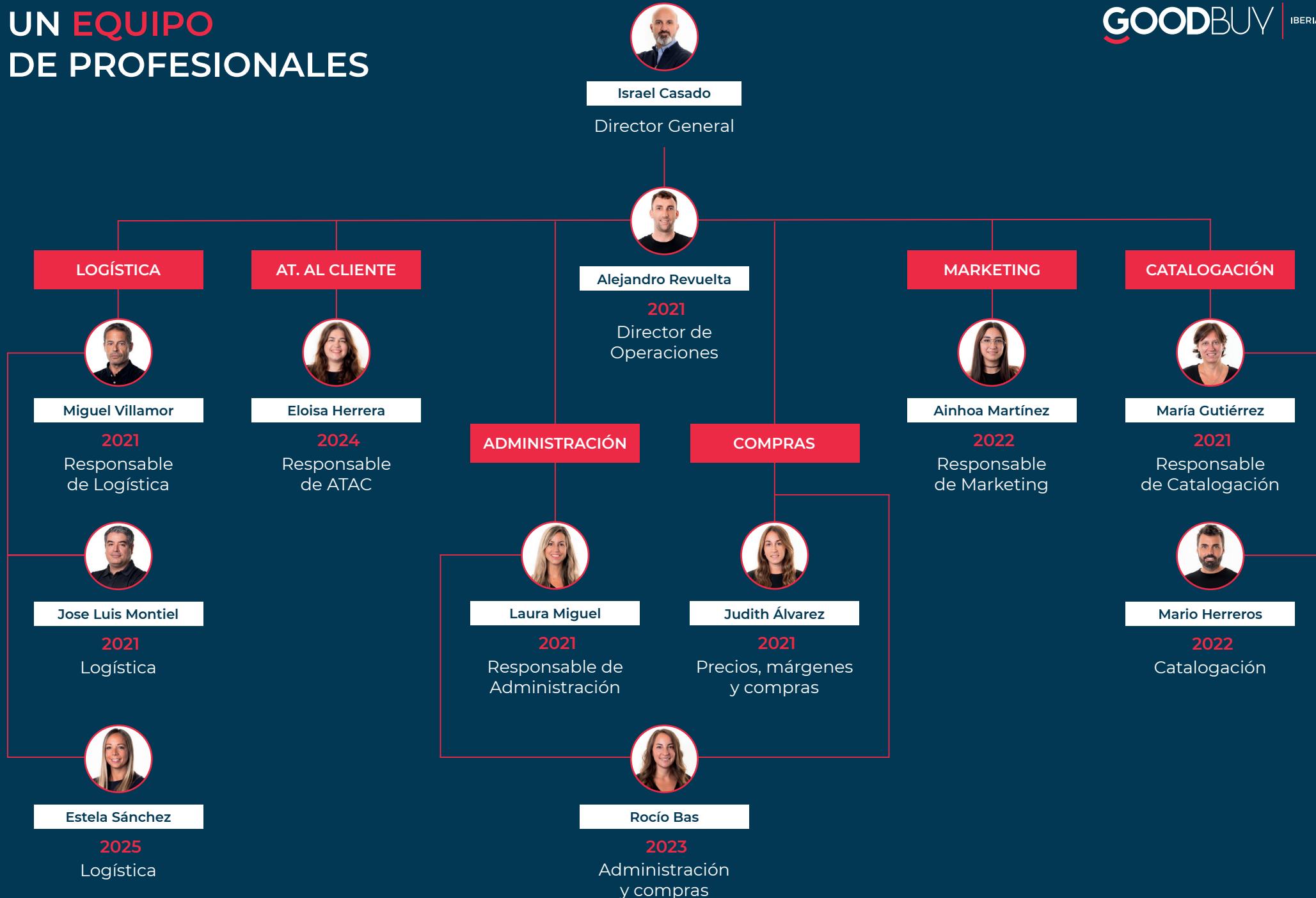
Alimentación



Deporte

NUESTRO MODELO DE NEGOCIO

UN EQUIPO DE PROFESIONALES



¿DÓNDE OPERAMOS?

25 MARKETPLACES

GOODBUY | IBERIA



España



España



Portugal



España



Media Markt



Carrefour



DECATHLON



El Corte Inglés



ManoMano



Francia



Italia



Portugal



makro



LEROY MERLIN



Conforama

España



Conforama

Portugal



Miravia



mentta



Italia



makro

Francia



LEROY MERLIN

Francia



orange™

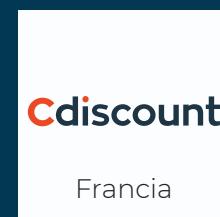


EROSKI
contigo



SHEIN

En línea de salida:



Cdiscount

Francia



TikTok Shop



TEMU

¿DÓNDE OPERAMOS? ESPAÑA, PORTUGAL, Y FRANCIA

GOODBUY | IBERIA



NUESTRAS MARCAS COLABORADORAS

2021	SCHNEIDER	RADIOLA	THOMSON	Amsta	MGG	ZIVA	Wetkufe		
2022	DON Q	BOBBY'S	MONPER CHOCOLATE	PLATA O PLOMO	RAIN				
2023	carlequín	Vindal	BANBU	KAATEN	La Huertona Quesería	ARAMBURU CULTURA GASTRONÓMICA	BISELL	sodastream PUSH FOR BETTER	LAURASTAR EPILADY
2024	ANKER	Hisense	DITOSA Calidad e Innovación	Glück	golos	3 Villas Pasiegas QUESERÍA ARTESANAL	Sierra del Oso	DMELON	Imfaplass.l
	fussy BEAUTY CARE	Vallucas PATATAS FRITAS	Justina de Liébana	LOS PICOS	S. DÉSTILERÍA SIDER	La Fábrica de Pielas Pielas	joselin Sobras Pasiegos y Quesadas	oppo	La Ermita CANTABRIA EL CAPRICHIO SANTONA TCL
2025	Liébanartesana	SMACH SANTANDER CRAFT BEER	3G	Yaber Entertainment Projectors	FAGOR ELECTRODOMÉSTICO	LA PEPITA embutidos	BLAUPUNKT	melchioni Ready RETAILED ADVANCED DYNAMIC	SEVERIN G-SOLA COMO EN CASA
	cálidahome	baseus	SAMSUNG	BLACK nuance	benzi	REDLOX By Chuster			

NUESTRAS MARCAS PROPIAS

GOODBUY | IBERIA



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

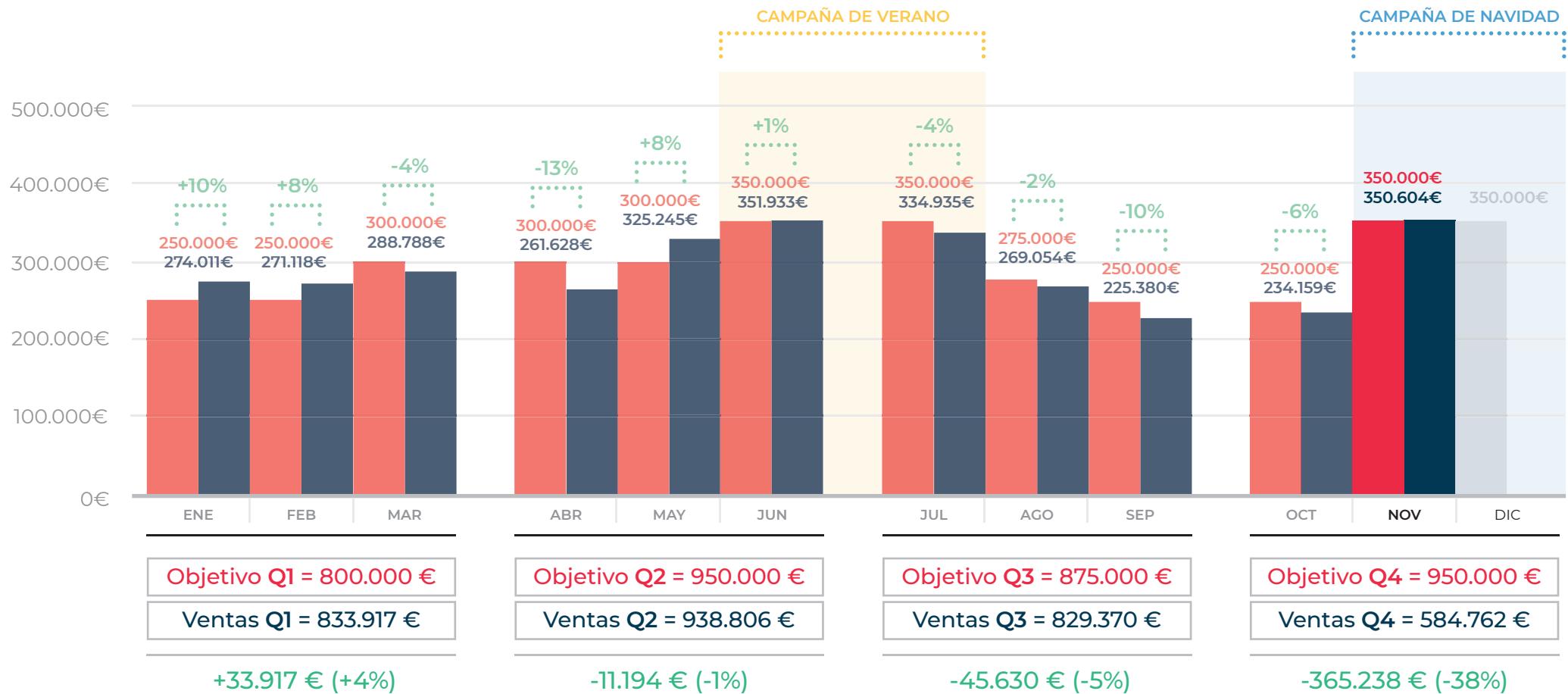


SIXHOME

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

GOODBUY | IBERIA

PRODUCTO PROPIO				COLABORACIONES		
						
GAE	PAE	TTA	ELECTRO	COMIDA	BRICO	OTROS
Porcentaje de ventas	48%	5%	5%	32%	5%	2%
Facturación	1.384.246€	133.706 €	130.651 €	908.847 €	133.999 €	62.238 €
Pedidos	12.401	2.941	2.969	5.897	5.094	2.916
Compra promedio	103 €	43 €	39 €	133 €	21 €	18 €

¡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

GOODBUY | IBERIA



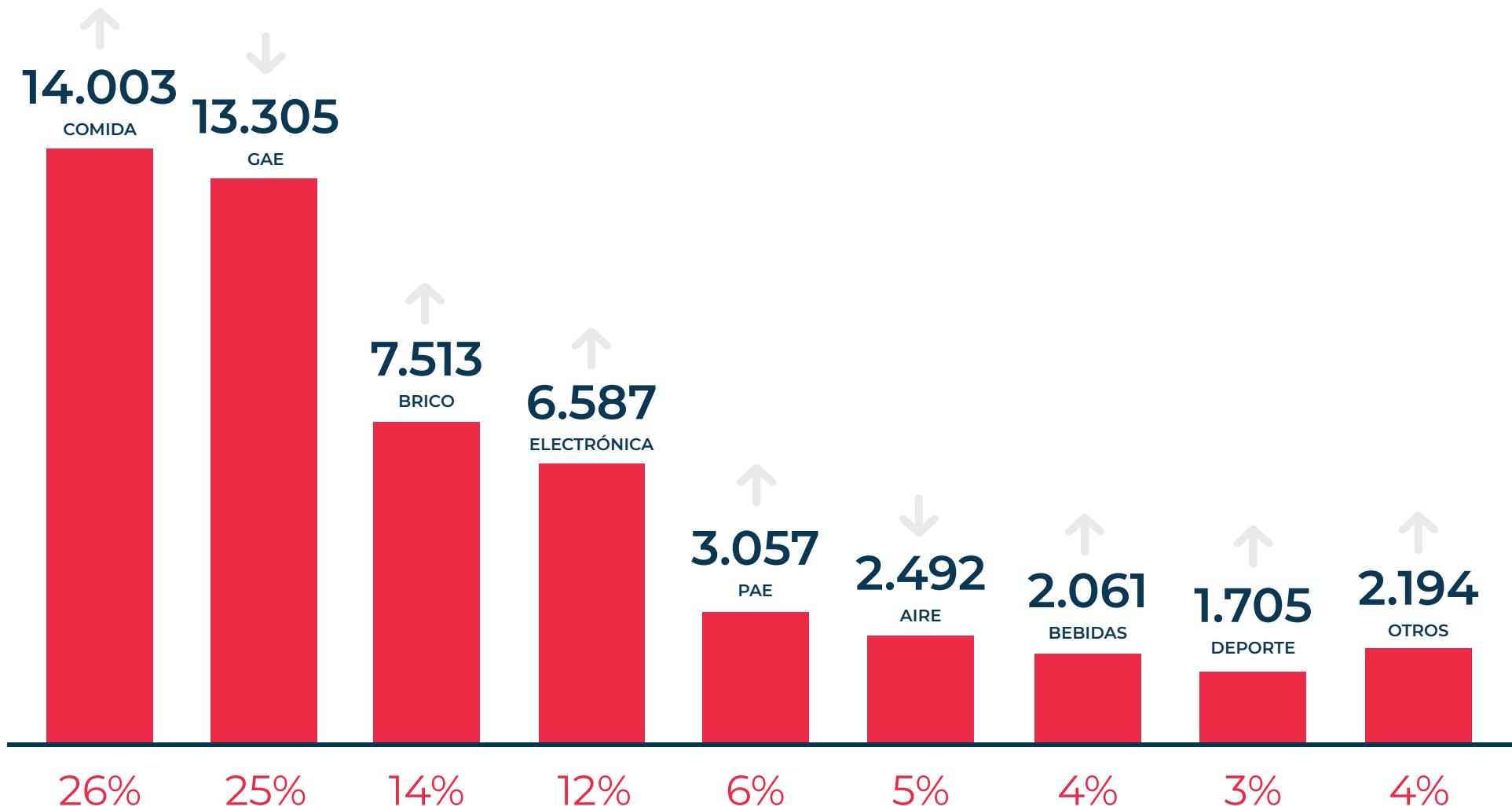
Porcentaje de ventas	58%	10%	9%	5%	5%
Facturación	1.681.516 €	290.406 €	257.900 €	155.379 €	135.493 €
Pedidos	22.798	2.975	2.912	1.653	1.685
Compra promedio	73 €	96 €	88 €	88 €	79 €



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

GOODBUY | IBERIA



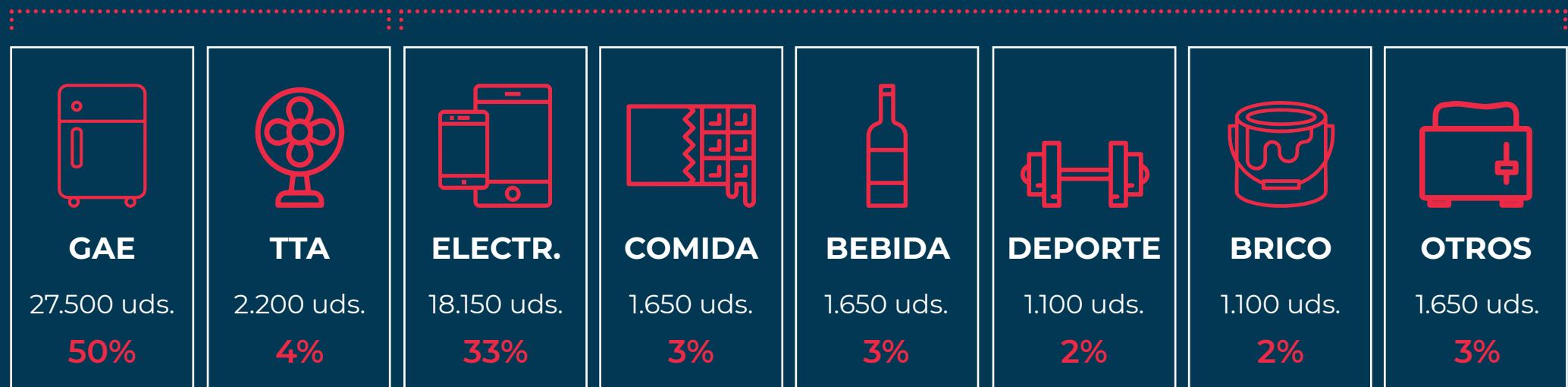
TOTAL 2025: 52.917 uds.

ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

OBJETIVO UNIDADES VENDIDAS 2025 POR FAMILIAS Y MARKETS



PRODUCTO PROPIO



COLABORACIONES

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)

1º
ESTUDIO VIABILIDAD

2º
PROPIUESTA

3º
PLANIFICACIÓN

4º
REGISTRO EN MARKETS

5º
CATALOGACIÓN

FASE 2 (6/8 MESES)

6º
CAMPANAS DE PAGO

7º
PRIMERAS VENTAS

8º
RESEÑAS POSITIVAS

9º
POSICIONAMIENTO

FASE 3 (12 MESES)

10º
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, realizmos 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

PROPIUESTA:

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.



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

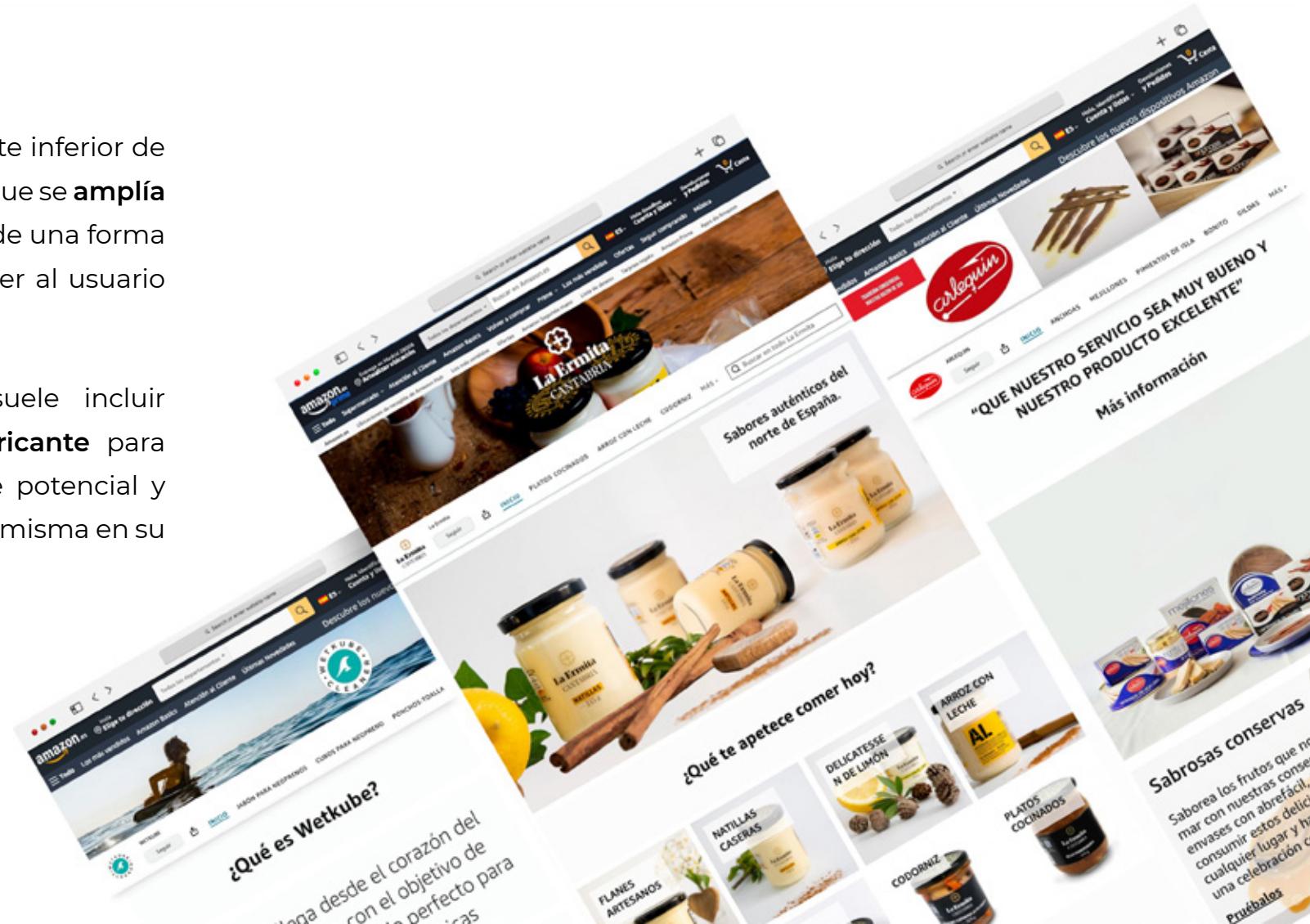
CREACIÓN DE LA STORE:

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**.

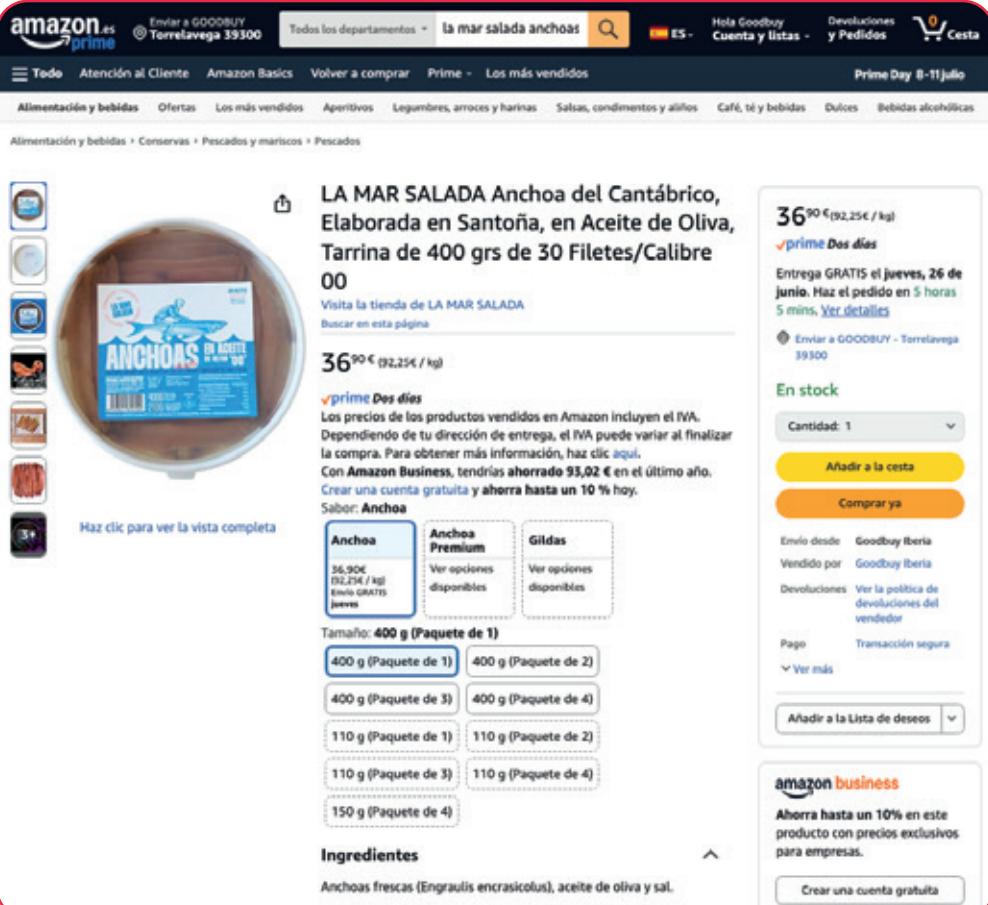
Este contenido A+ también suele incluir una **breve descripción del fabricante** para introducir así la marca al cliente potencial y **reforzar el posicionamiento** de la misma en su mente.



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.



LA MAR SALADA Anchoa del Cantábrico, Elaborada en Santoña, en Aceite de Oliva, Tarrina de 400 grs de 30 Filetes/Calibre 00

36,90 € (92,25€ / kg)

prime Dos días

Los precios de los productos vendidos en Amazon incluyen el IVA. Dependiendo de tu dirección de entrega, el IVA puede variar al finalizar la compra. Para obtener más información, haz clic aquí.

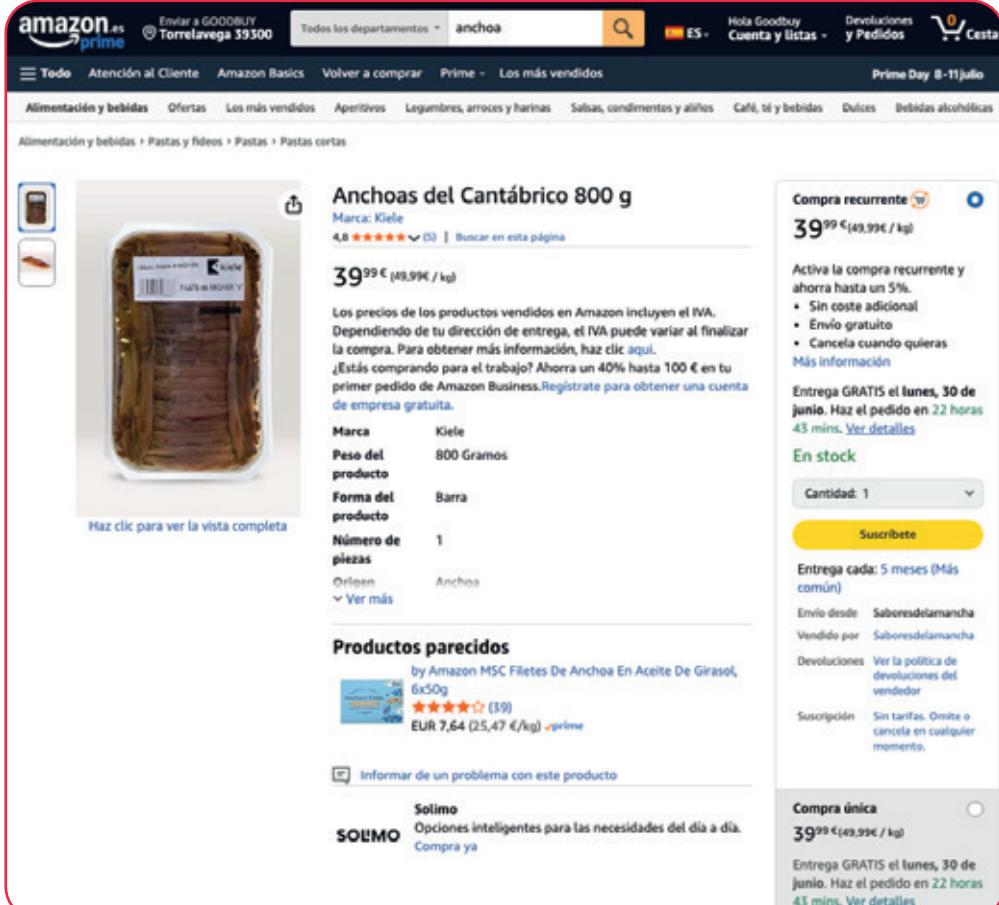
Con Amazon Business, tendrás **ahorro 93,02 €** en el último año. **Crear una cuenta gratuita y ahorra hasta un 10 % hoy.**

Sabor: Anchoa

Ingredientes

Anchoas frescas (*Engraulis encrasicolus*), aceite de oliva y sal.

Comprar ya



Anchoas del Cantábrico 800 g

39,99 € (49,99€ / kg)

Compra recurrente

Activa la compra recurrente y ahorra hasta un 5%.

- Sin coste adicional
- Envío gratuito
- Cancela cuando quieras

Más información

Entrega GRATIS el lunes, 30 de junio. Haz el pedido en 22 horas 45 mins. **Ver detalles**

En stock

Cantidad: 1

Suscríbete

Entrega cada: 5 meses (Más comunitario)

Envío desde: Saboresdelamancha

Vendido por: Saboresdelamancha

Devoluciones: Ver la política de devoluciones del vendedor

Pago: Transacción segura

Ver más

amazon business

Ahorra hasta un 10% en este producto con precios exclusivos para empresas.

Crear una cuenta gratuita

EJEMPLO 1
Producto bien catalogado

EJEMPLO 2
Producto mal catalogado

EJEMPLOS DE STORES

 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

 Vallucas

PATATAS VALLUCAS
Alimentación

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 friten de manera artesanal para ofrecerte un snack crujiente, sabroso y auténtico.



PATATAS VALLUCAS
Alimentación

 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 com

DESTILERÍA SIDERIT
Bebida

EJEMPLOS DE STORES

ELASTIMOR

MÁS DE 20 AÑOS REVOLUCIONANDO EL CONCEPTO DEL SELLADO

SELLADOR PERMANENTE EFECTO PIEDRA LISTO AL USO PARA SELLAR EL ENCUENTRO DE:

Cualquier tipo de Piedra, Ladrillo, Teja, Cerámicos, todo tipo de Hormigón, Aluminio, PVC, Madera, etc

INFORMACIÓN TÉCNICA:

Densidad: 1,65 gr/cm³
 Punto de inflamación: PI. >95 °C
 Soluble en agua
 Olor: acrílico característico
 Textura al uso: pastoso
 Color: según carta de colores
 Secado: A espesores de 5mm., 10-12h a 20 °C
 Curado y desarrollo total de propiedades: 25-28 días
 Elasticidad: Medida como elongación 7%

TRACCIÓN:

Resistencia a rotura sobre aluminio* 0,44 N/mm² a 23 °C
 Resistencia a rotura sobre mortero* 0,46 N/mm² a 23 °C
 Resistencia a rotura sobre aluminio* 1,46 N/mm² a -20 °C
 Resistencia a rotura sobre mortero* 2,43 N/mm² a -20 °C
 *Rotura cohesiva

FLEXIBLE, IMPERMEABLE, TRANSPIRABLE, LISTO AL USO

DITOSA CALIDAD E INNOVACIÓN
 Bricolaje

fussy BEAUTY CARE

FUSSY: Todo lo que necesitas para resaltar tu belleza, desde tus manos hasta tu mirada, con herramientas diseñadas para cuidar cada detalle.

Más información

FUSSY Pack Cepillos y Peines: Cepillo... 14,90 € (14,90 €/unidad) **prime**

FUSSY Pack de Cepillos y Peine Mini: Cepillo... 10,90 € (10,90 €/unidad) **prime**

FUSSY Pack Manicura: Alicate Cutículas, Alica... 14,90 € (14,90 €/unidad) **prime**

FUSSY
 Belleza

MILLENIUM

PARA TODOS LOS GAMERS
 En busca del máximo rendimiento

PC GAMING

Monitores

Ratones

Teclados

Alfombrillas

Auriculares

PRODUCTOS IMAGINADOS Y DESARROLLADOS POR Y PARA GAMERS

El equipo Millenium se apoya en especialistas con décadas de experiencia

MILLENIUM TECLADO MT2

Equípate con nuestro nuevo teclado Millenium MT2 probado por jugadores profesionales

69,99
 Sólo quídate 1 en stock

MILLENIUM
 Gaming

EJEMPLOS DE PÁGINAS A+

Descripción del producto



anchoas

NATURAL, ARTESANAL Y 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 Selfie | 100% Pantalla AMOLED

AI OPPO AI

AI Eraser 1.0 | AI LinkBoost | 16GB+6GB RAM + 512GB ROM | Halo de luz | 5000mAH Batería grande! 48W SUPERVOOC...Carga rápida!

Aproveche la AI

Antes | Despues | AI Eraser 1.0 | Cambia la normalización acercándose

AI LinkBoost! | En línea, siempre | AI Portrait Expert | Captura el melón en la misma vista

Crown Ring Design

Elige el nivel de moda
Flagship

La belleza clásica y la elegancia discreta e inclusiva están a la orden del día con este elegante teléfono de anillo. Cuenta con una cámara de 50 MP y una batería de 5000 mAh para una noche de lujo a su teléfono.

Ultra-Clear Camera System

Descubre el detalle divino

Descripción del producto



CHICLE D'MELON



¡Te sorprenderá!
Descubre el increíble sabor de chicle de melón que nunca imaginaste encontrar en una baba.



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 45% Alc.Vol.
Licor

Chicle Fresa

OPPO
Telefonía

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 an Amazon search results page for the query "la ermita cantabria". The results are divided into two main sections: "SPONSORED BRAND" and "SPONSORED PRODUCT".

SPONSORED BRAND: This section is highlighted with a red dotted box and shows a grid of products from "La Ermita Cantabria" including "Plates cocinados", "Pestos", and "Delicatessen de limón".

SPONSORED PRODUCT: This section is highlighted with a red dotted box and shows a grid of products from "LA ERMITA" including "Delicatessen de limón", "Garbanzos con Espinacas y Bacalao", "Cocido Montañés", "Olla Ferroviaria", and "Arroz con Leche".

Left sidebar filters: The sidebar includes filters for Amazon Prime, Delivery time (Morning), Department (Conservas de legumbres, Platos dulces y postres envasados, Libros, Ficción contemporánea, Referencia en sociología, Ficción cómica, Estudios de medios, Periodismo), Price (16 EUR - 39 EUR y más), Seller (Goodbuy Iberia), and Number (2, 3 y más).

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.

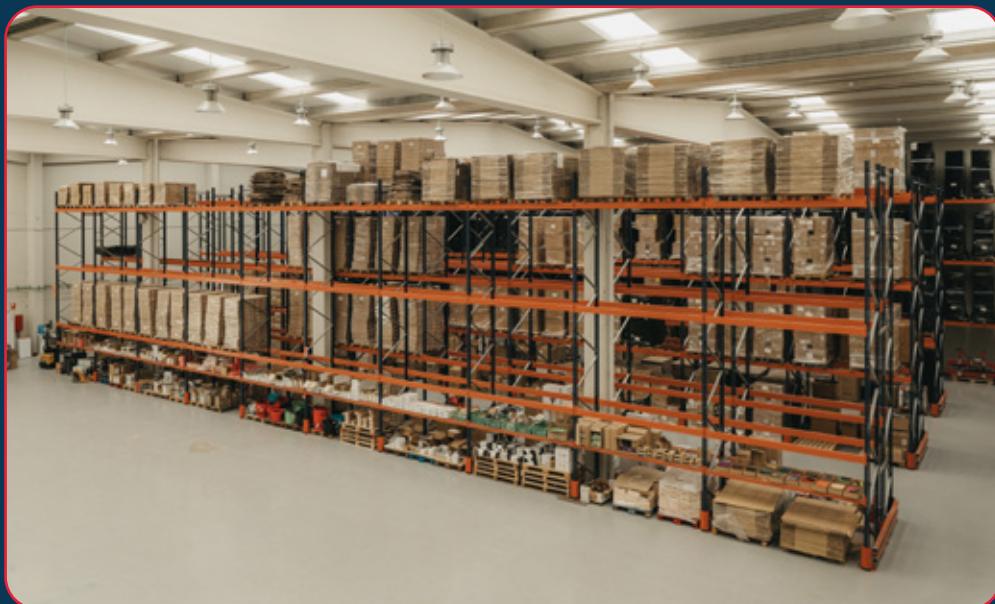
*El coste de estas campañas no está incluido dentro del presupuesto sino que tiene que asumirlo la propia marca.

SOLUCIÓN LOGÍSTICA

Desde el año 2024 contamos con nuestro **propio almacén logístico**, una nave de **2.000 m²** que está situada en el *Polígono Industrial de Tanos-Viérnoles* (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.



SOLUCIÓN LOGÍSTICA

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 mejorarlo en el caso de que sea necesario.

VÍAS DE CONTACTO:



Teléfono: 942 087 833



Whatsapp: 633 190 919



Email: atencionalcliente@goodbuy.es



Facebook: [@goodbuyiberia](https://www.facebook.com/goodbuyiberia)



Instagram: [@goodbuy_iberia](https://www.instagram.com/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 generararlo
- 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

OPERAMOS
EN **3 PAÍSES**
DIFERENTES

SOMOS UN
EQUIPO DE **13**
PROFESIONALES

SISTEMAS
TOTALMENTE
INTEGRADOS

NOS
ENCARGAMOS
DE **TODO**

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

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

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

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

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.
- **VENDEDORES 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





@goodbuyiberia



@goodbuy_iberia



www.goodbuy.es