



Tu **socio** de confianza en el canal **marketplace**

PRESENTACIÓN CORPORATIVA
Noviembre 2025

¿QUÉ ES GOODBUY IBERIA?

Somos una empresa especializada en la **venta online** a través de **marketplaces** que nace en el año 2020.

El éxito de este modelo nos llevó, apenas un año después (2021), a firmar un acuerdo en exclusiva con el grupo francés **Schneider Consumer Group** para distribuir sus productos en los canales online de España y Portugal.

Con la experiencia adquirida, en 2023 decidimos diversificar el negocio y comenzamos a **colaborar con marcas** de distintos sectores, gestionando para ellos tanto la venta online de sus productos en los diferentes markets donde operamos, como la atención al cliente, la logística y otros procesos clave en la venta.

En 2024 finalizó el acuerdo con SCG, lo que supuso la redefinición de nuestro modelo de negocio. Desde entonces, apostamos por las **colaboraciones con grandes marcas nacionales e internacionales**, dejando atrás la estrategia centrada en los productos importados desde China.

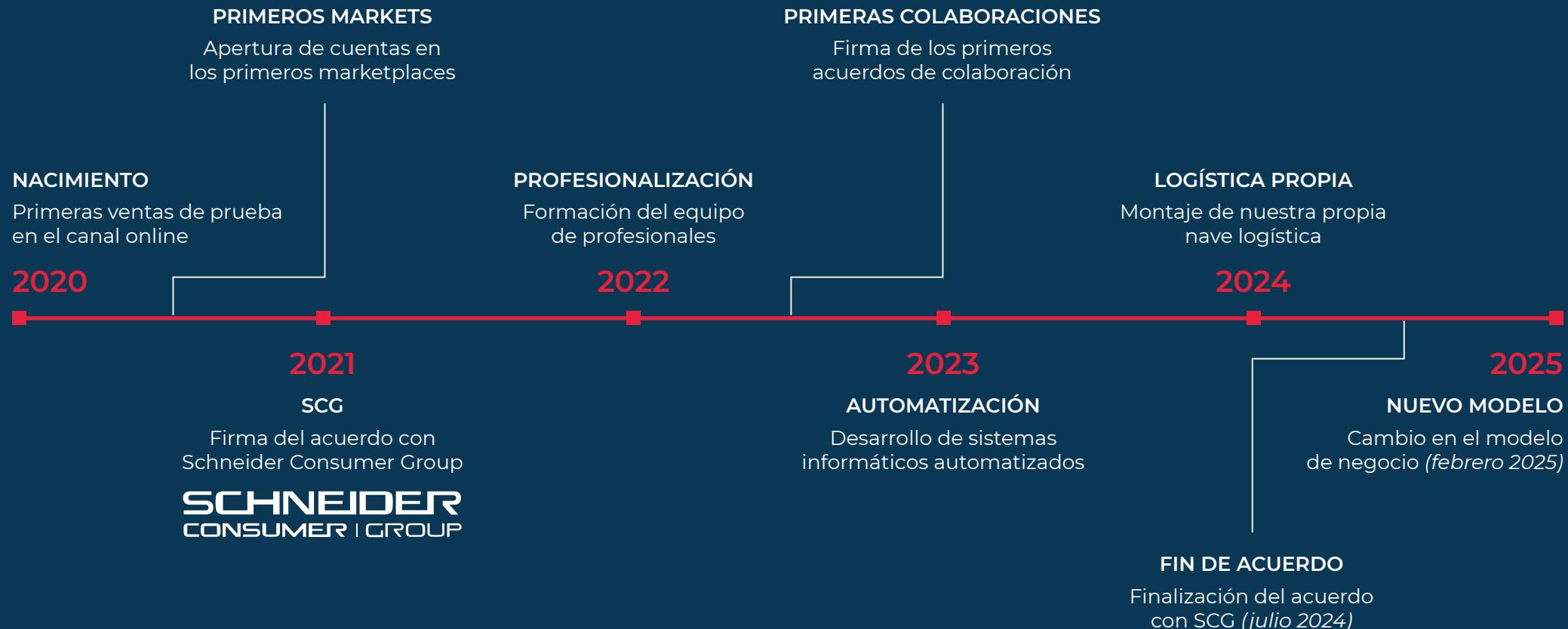
Hoy, tras haber catalogado **+2.000 referencias** en **+25 marketplaces** entre España, Portugal y Francia, contamos con un **catálogo amplio y variado** de productos de diferentes familias, gamas y marcas.

Además, gestionamos una media de **250 pedidos diarios** a través de nuestra **logística propia**, consolidando nuestra posición como un **partner estratégico en el canal marketplace**.



CRONOGRAMA DE LA EMPRESA

GOODBUY | IBERIA



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.

OPCIONES DE VENTA EN EL CANAL ONLINE

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

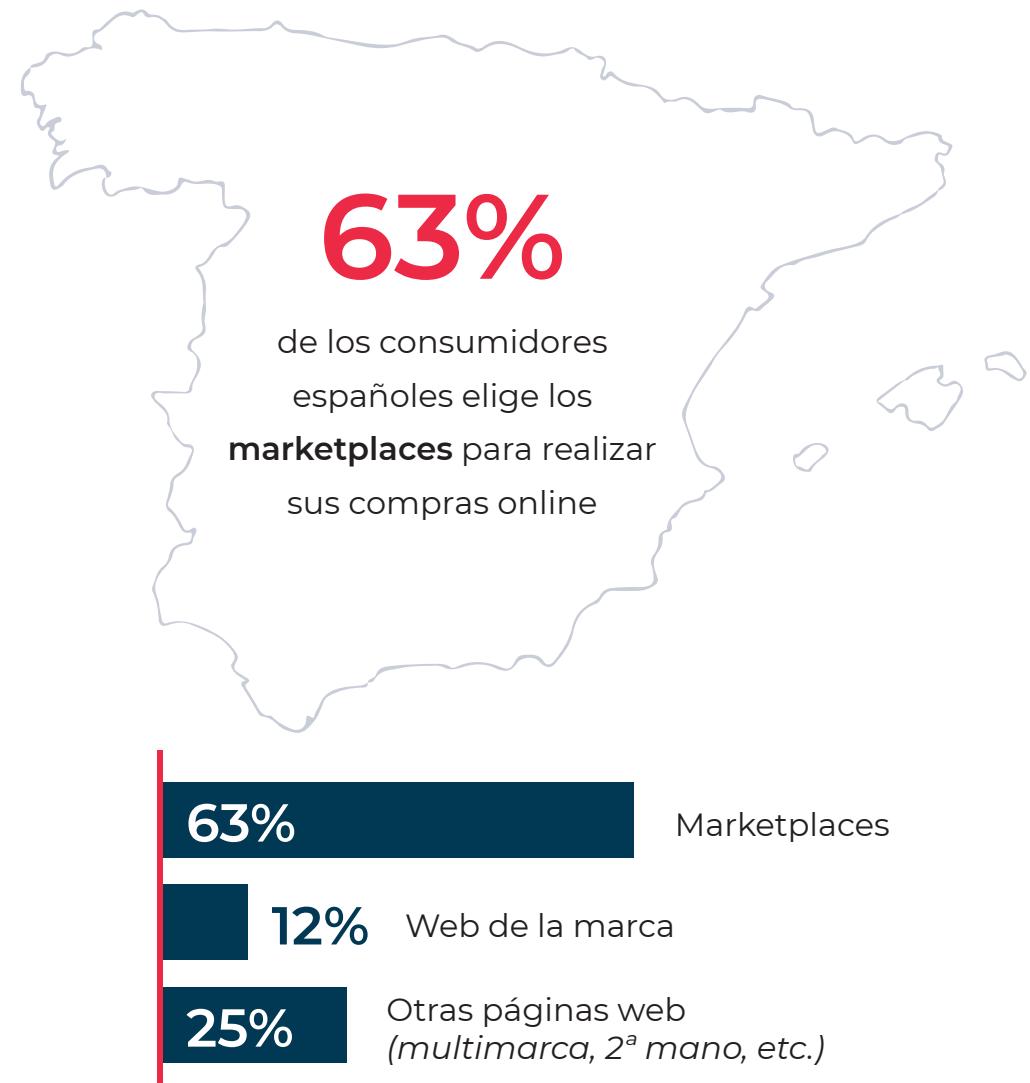
E-Commerce (*tienda online propia*)

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

GOODBUY | IBERIA

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

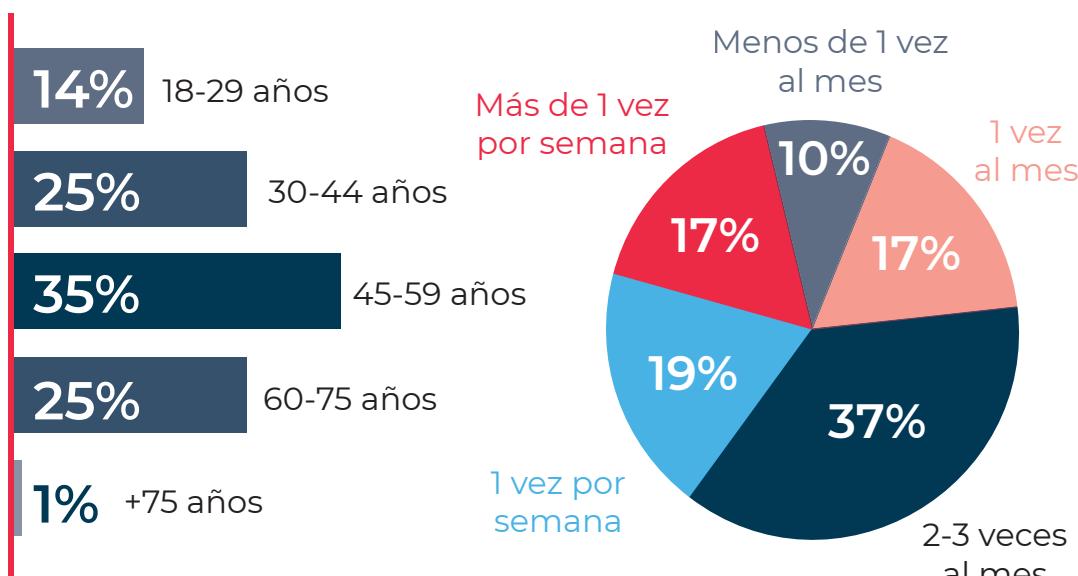
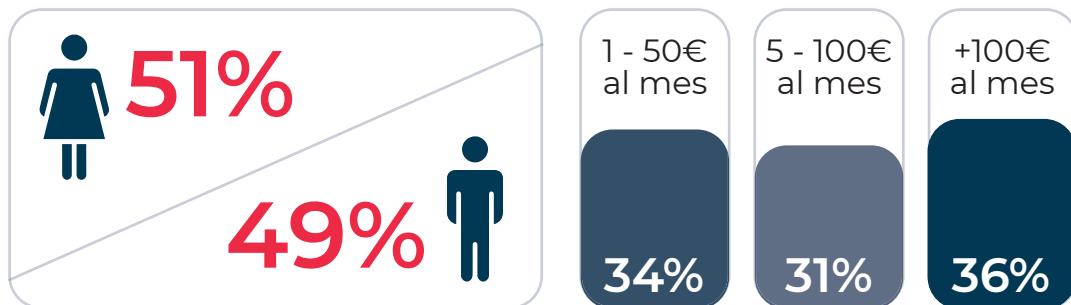
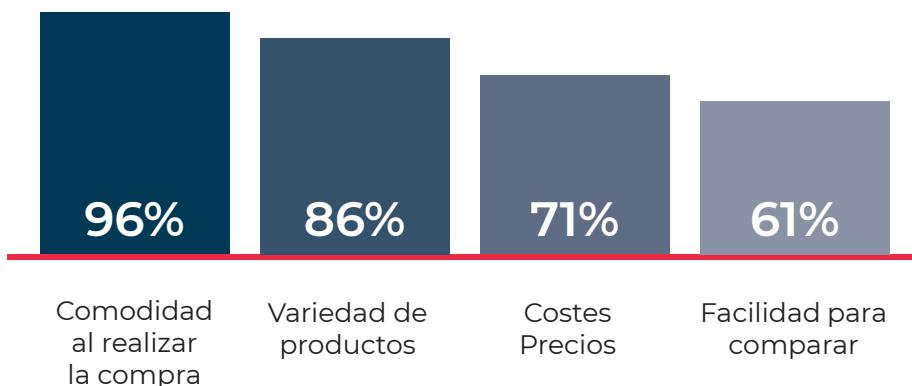
40-50%

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

PERFIL DEL CONSUMIDOR ONLINE



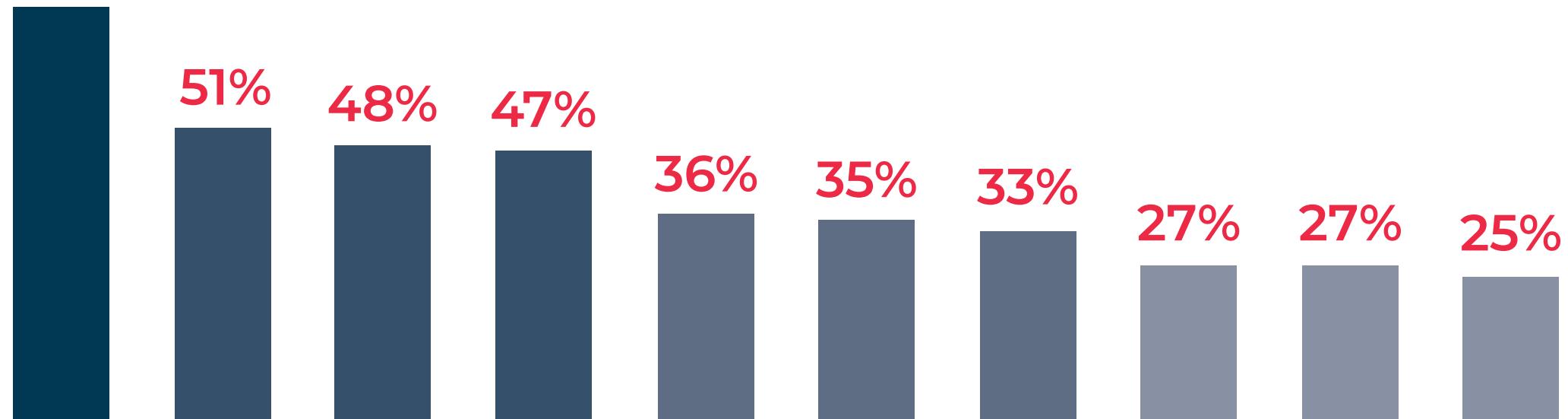
Principales motivaciones:



PRODUCTOS MÁS COMPRADOS ONLINE

GOODBUY | IBERIA

72%



Moda



Electrónica



Libros



Belleza
y cuidado
personal



Salud y
bienestar



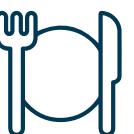
Juguetes



Decoración



PAE
GAE



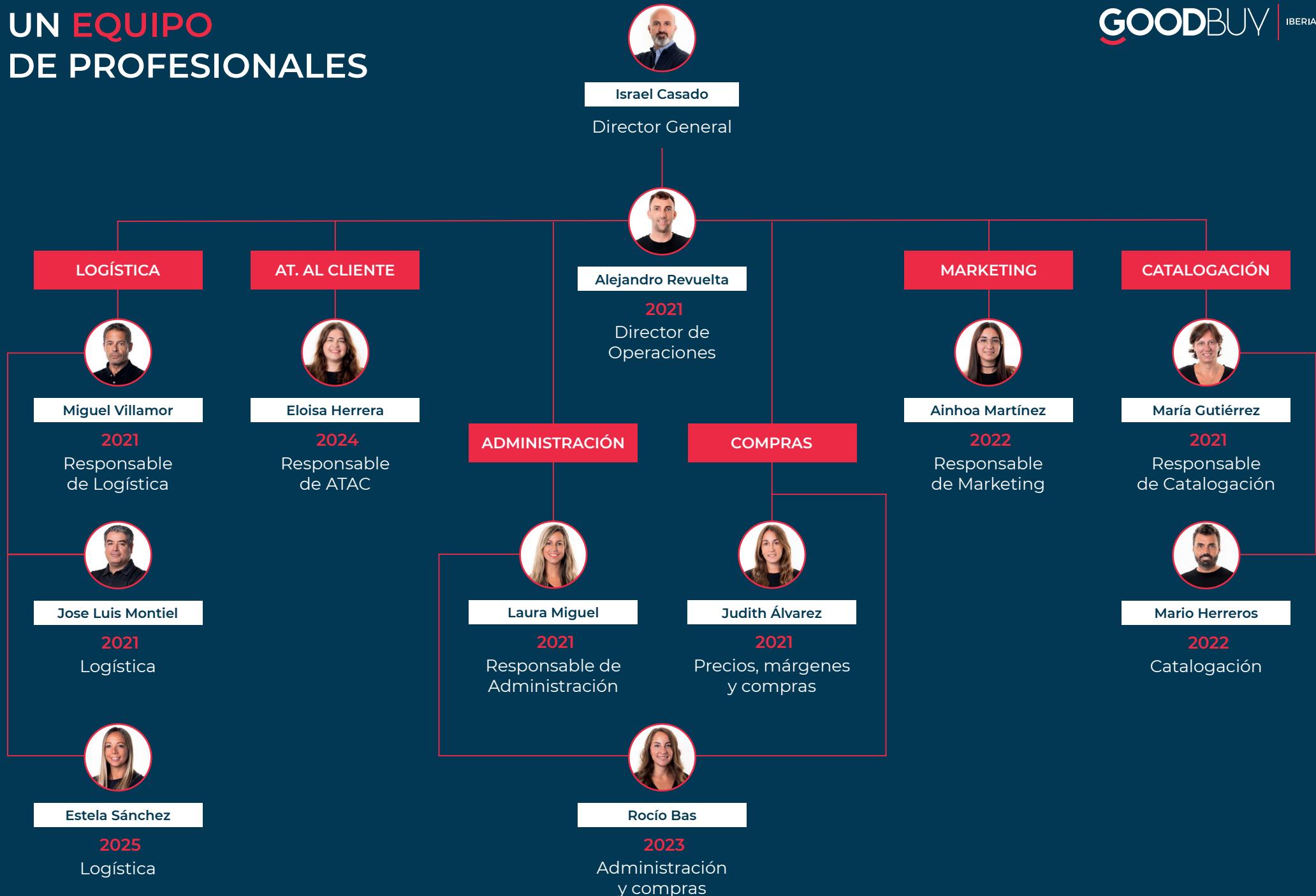
Alimentación



Deporte

EL MODELO DE GOODBURY IBERIA

UN EQUIPO DE PROFESIONALES



NUESTRO ESPACIO DE TRABAJO

Nuestra sede se encuentra en situada en una de las principales entradas de **Torrelavega** (Cantabria). La propiedad donde tenemos ubicada la oficina es un **emblemático edificio** de la zona que ha sido recientemente acondicionado y que cuenta con una parcela de casi **1.500 m²**.

Su **ubicación** es **idónea** puesto que es fácilmente localizable por las visitas, está a 5 minutos andando del centro y tiene cerca una amplia zona de aparcamiento, paradas de tren y de autobús.

Además, se encuentra a poca distancia del acceso a dos autovías (Meseta y Cantábrico) y de **puntos estratégicos** como el puerto y el aeropuerto de Santander, Bilbao (116km), Oviedo (166km), Palencia (174km), Vitoria (178km), Valladolid (227km) y Logroño (251km).



NUESTRO ESPACIO DE TRABAJO

Dentro de este espacio, nuestra oficina cuenta con **245 m²** distribuidos en **14 puestos de trabajo**, una sala de reuniones, una zona de office y varias terrazas. Además, también disponemos de otras salas comunes en las que podemos realizar eventos de empresa tales como reuniones, convenciones, etc.

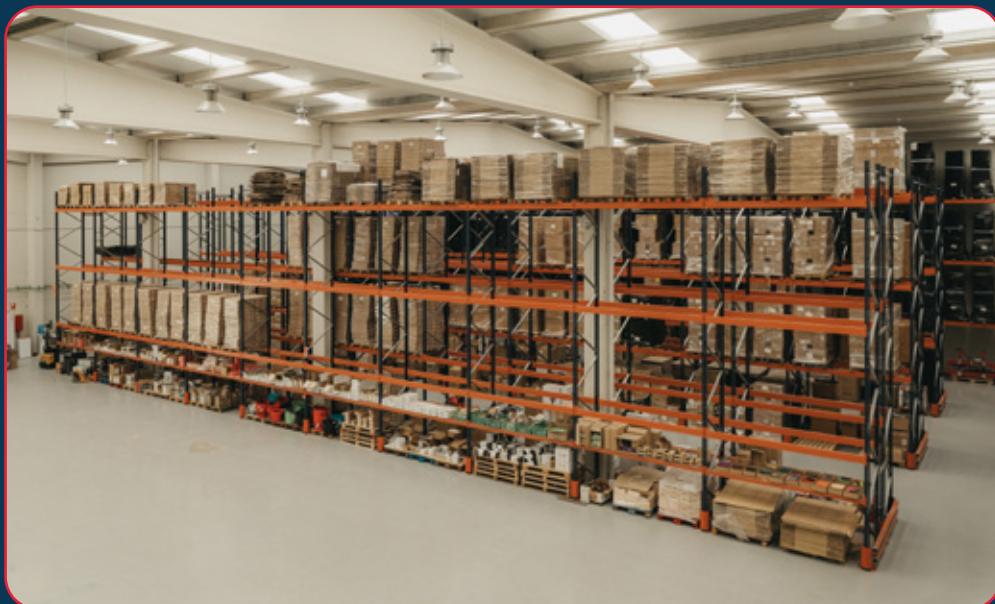


NUESTRA LOGÍSTICA

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.



NUESTRA 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.



¿DÓNDE OPERAMOS?

25 MARKETPLACES

GOODBUY | IBERIA



En línea de salida:



¿DÓNDE OPERAMOS? ESPAÑA, PORTUGAL, Y FRANCIA

GOODBUY | IBERIA



NUESTRAS MARCAS COLABORADORAS

GOODBUY | IBERIA

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
2025	fussy BEAUTY CARE	Vallucas PATATAS FRITAS	Justina de Liébana	LOS PICOS	S. DESTILERÍA SIDERIT	La Fábrica de Piña Pilosa	joselin Sobras Pasiegos y Quesadas	oppo	La Ermita CANTABRIA EL CAPRICHIO SANTONA TCL
	Liebanartesana	SMACH SANTANDER CRAFT BEER	3G	Yaber Entertainment Projectors	FAGOR ELECTRODOMÉSTICO	LA PEPITA embutidos	BLAUPUNKT	melchioni ready RETAILED ADVANCED DYNAMIC	G-SOLA COMO EN CASA
	cálidahome	baseus	SAMSUNG	BLACK nuance	benzi	REDLOX By Chuster		SEVERIN	PIDE

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

PORFOLIO DE COLABORACIONES

ELECTRÓNICA

MONITORES Y TV



TELÉFONOS



PROYECTORES



TABLETS

WEARABLES



BARRAS DE SONIDO



BEBIDAS



WHISKY

VODKA

LICOR

GINEBRA

VERMUT

ORUJO

CERVEZA

BODYCARE

MANICURA Y PEDICURA



DEPILACIÓN



CUIDADO CAPILAR



ALIMENTACIÓN

POSTRES



DULCES Y CHOCOLATES



CONSERVAS



LEGUMBRES



MERMELADAS



PLATOS PREPARADOS



SNACKS

OTROS

NEONES LED

locamente



BRICOLAJE



PAE



MENAJE DE COCINA



RADIADORES



EQUIPAJE

MATERIAL DEPORTIVO

PORFOLIO DE NUESTRAS MARCAS PROPIAS

ACCESORIOS GAMING

TECLADOS



AURICULARES



RATONES



DEPORTE

JABÓN PARA NEOPRENO



PONCHOS-TOALLA DE SURF

TRATAMIENTO DEL AIRE



MATERIAL DEPORTIVO & FITNESS



CUBOS PARA NEOPRENO

GAMA BLANCA

GRAN ELECTRODOMÉSTICO



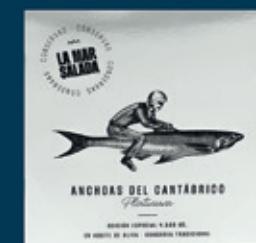
PEQUEÑO ELECTRODOMÉSTICO

ALIMENTACIÓN

SOBAOS PASIEGOS



QUESADA PASIEGA



CONSERVAS



NUESTRO CRECIMIENTO

Nuestro modelo de negocio funciona y, por ello, el proyecto ha mantenido un crecimiento año tras año:

- **2021:** Apertura de marketplaces

Facturación = 1 millón de €

(Presencia en 11 markets)

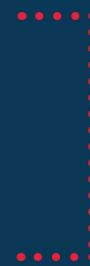


+10.000 uds. vendidas

- **2022:** Catalogación de productos

Facturación = 3,3 millones de € (con ITE+IMG)

(Presencia en 15 markets)

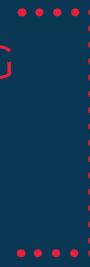


+28.000 uds. vendidas

- **2023:** Consolidación de sistemas, abandono ITE+IMG

Facturación = 4 millones de € (sin ITE+IMG)

(Presencia en 22 markets)

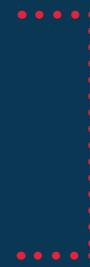


+32.000 uds. vendidas

- **2024:** Expansión y desarrollo de la logística propia

Facturación = 4,3 millones de €

(Presencia en 23 markets)



+47.000 uds. vendidas

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.

DITOSA
Calidad e Innovación

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

[VER MÁS](#)

OPPO

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

[VER MÁS](#)

carlequín

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

[VER MÁS](#)

PLATA O PLOMO

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

[VER MÁS](#)

SOLUCIÓN 360° PARA EMPRESAS



ESTUDIO DE VIABILIDAD

Estudio previo a la propuesta en el que se analiza tanto la marca, como los productos, el mercado, la competencia, las ventas, etc.



PLANIFICACIÓN

Definición del catálogo con el que se va a trabajar, los markets y países más adecuados para esos productos, la estrategia de precios, etc.



ALTA Y REGISTRO

Registro de la marca en *Amazon Brand Registry* y, si es necesario, apertura de las cuentas en los marketsplaces en los que se va a operar.



CATALOGACIÓN

Recopilación y/o generación del material gráfico (fotos, vídeos, creatividades...), así como de los manuales, fichas técnicas, descripciones, etc..



SUBIDA DEL PRODUCTO

a los markets con títulos y descripciones completas, textos optimizados e imágenes de calidad para lograr un buen posicionamiento orgánico.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Soporte de calidad para los clientes tanto antes, como durante y después de la compra. Resolución de posibles incidencias con los pedidos o los envíos, gestión de garantías, etc.



POSICIONAMIENTO

Desarrollo de campañas de publicidad de pago en Amazon para posicionar el producto en los primeros puestos de las búsquedas y los rankings.



CONTENIDO AMAZON

Diseño de las páginas A+ de cada producto para ampliar la información y ofrecer al usuario un valor añadido.

SOLUCIÓN LOGÍSTICA

Recepción y almacenamiento de los productos (tanto en seco como en frío) y envío de los pedidos. También ofrecemos la posibilidad de asumir la logística inversa de los productos.



Gestión de reseñas positivas en los markets para mejorar el posicionamiento orgánico del producto y de la marca.



Creación de la Store de la marca: un “escaparate” que concentra todos los productos, habla del fabricante y mejora su imagen.

DESARROLLO DE LAS MARCAS COLABORADORAS

GOODBUY | IBERIA

COLABORACIONES



	DITOSA	OPPO	carlequin	La Ermita CANTABRIA	PLATA O PLOMO	TCL	melchioni ready	SEVERIN	OTRAS	
ENE	387			428		38				420
FEB	330	431		472		52				312
MAR	546	663		564		58				367
ABR	602	527		355		74	33			443
MAY	790	498		515	78	67	84			389
JUN	734	479		372	152	80	64			369
JUL	910	572		486	132	85	126			656
AGO	1.004	395		298	216	263	160			677
SEP	788	342		348	330	365	215	1		900
OCT	653	609		535	398	153	203	162	90	997
NOV	769	761		609	428	152	340	646	383	1.288
DIC										
TOTAL	7.513	5.277		4.982	1.734	1.387	1.225	809	473	6.818

MARCAS PROPIAS



151	79	55	2.438
180	57	17	1.726
238	65	16	1.340
126	72	29	1.566
132	99	24	2.088
104	96	10	2.995
247	128	48	2.295
209	161	46	1.857
241	98	12	1.075
234	92	36	926
255	81	67	888
2.117	1.028	360	19.194

TOTAL 2024
(ene-nov)

$$\text{PRODUCTO PROPIO} = 36.023 \text{ UDS. (72\%)} + \text{COLABORACIONES} = 13.962 \text{ UDS. (28\%)} = \boxed{49.985 \text{ UDS.}}$$

TOTAL 2025
(ene-nov)

$$\text{PRODUCTO PROPIO} = 22.699 \text{ UDS. (43\%)} + \text{COLABORACIONES} = 30.218 \text{ UDS. (57\%)} = \boxed{52.917 \text{ UDS.}}$$

SISTEMA PROPIO DE GESTIÓN DE VENTAS



Para la gestión de nuestros canales de venta hemos desarrollado en exclusiva una **aplicación propia** llamada **AJEO**. En este programa se encuentran integrados todos los marketplaces en los que trabajamos de forma que podemos realizar la **gestión diaria de todos los pedidos** a través de una sola interfaz.

Esto nos permite obtener información tan importante como puede es la facturación generada, los márgenes por familia/marca/market, productos más vendidos, etc.

The screenshot displays the AJEO software interface, specifically the 'Gestión de pedidos en el MarketPlace' (Order Management in Marketplace) module. The main window shows a grid of order details from different marketplaces (AMAZ, PCCOMPO, etc.) with columns for Date, Store, Order ID, Client, Total with VAT included, Status, and Delivery Cost. A red box highlights the order grid. Below the grid, a summary row shows 'Número de pedidos' (Number of orders) as 3,410 and 'Total con IVA incluido (en moned)' (Total with VAT included (in currency)) as 445.844,23. At the bottom, a detailed view of an order line item is shown, listing product code, description, quantity, price, and status. The right side of the screen features a vertical menu with options like Inicio, Menú [F12], Salir [Esc], Recaudación (F2), Gestión de ventas (F3), etc. A watermark for 'GOODBUY IBERIA' is visible across the background.

SISTEMA PROPIO DE REPORTING



Además, este programa también nos da la opción de generar **informes** personalizados con todos esos datos y manda **reportes diarios automáticos** con las ventas y los márgenes del día, mes y año en curso. Se trata de una herramienta que nos facilita mucho el estudio de los resultados obtenidos para poder orientar la estrategia comercial en función de la necesidad de cada momento.

Informe de ventas											
VOLUMEN DE NEGOCIO			Resumen de Facturación				Promedios y cantidades				
01/06/2025 au 30/06/2025			Ventas acumuladas año		1.601.732		TOTAL UNIDADES-SE PREDISES		4.594		
330.040			Desde 01/01/2025 hasta			TOTAL REFERENCIAS UNITARIAS			4.209		
			Periodo Año Anterior2024			TOTAL REFERENCIAS COMBINADAS			385		
			CA GLOBAL :			TOTAL UNIDADES COMPONENTES			1.292		
			Desde 01/01/2025 hasta			TOTAL UNIDADES VENDIDAS			5.501		
						Precio medio artículo			72		
						Total pedidos			4.176		
						Precio medio pedido			79		
Nombre del Mercado/Dama/Marca	% FACTU	FACTURACIÓN	Número de	AÑO FACTURACIÓN	Nº de artículos	FACTURACIÓN Año 1	Número de	Número de	Compra promedi		
INFORME DE MARKETPLACES											
AMAZ	56	187.057	2.687	1.410.733	21.679	1.629.862	25.023	2.433	77		
MEDIAMARKT	12	40.157	556	263.514	2.934	559.236	4.957	510	79		
LEROY	10	33.786	426	238.816	2.940	417.097	4.054	380	89		
PCCOMPO	7	23.113	353	129.344	1.728	235.450	2.394	318	73		
WORTEN	5	17.609	196	140.111	1.578	256.646	2.703	197	89		
MIRAVIA	2	9.405	128	81.937	1.303	57.407	992	128	73		
CARREFOUR	2	7.947	80	77.809	834	413.424	2.870	79	101		
MAKRO	1	4.259	49	49.123	520	207.213	1.776	45	95		
MANOMANIO		2.178	34	10.940	152	25.113	181	29	75		
GOODBUY IBERIA		1.539	18	9.376	117	4.117	46	13	118		
FNAC PT		844	9	7.172	91	17.830	170	9	94		
DECA		772	22	8.381	256	17.592	468	15	51		
GOODBUYIBERIA		617	7	880	10			6	103		
MENTTA		398	24	5.876	305	3.724	186	9	44		
CONFORAMA		359	5	12.167	120	46.057	320	5	72		
TOTALES		330.040	4.594	2.460.607	34.827	4.099.480	48.254	4.176	82		
INFORME DEL DEPARTAMENTO/EMPRESA											
GAE	56	186.434	1.767	1.306.190	12.578	2.780.872	22.051		106		
ELEC	20	69.012	586	684.542	5.383	2.999	18		118		
TTA	13	45.312	942	119.102	3.082	632.166	10.270		48		
COMIDA	2	8.012	395	103.136	4.889	89.276	4.189		20		
PAE	2	6.959	142	65.795	1.706	202.087	2.962		49		
BRICO	2	6.839	367	53.786	3.000	26.660	1.473		19		
DEPO	1	3.621	131	40.110	1.484	64.688	2.439		28		
BEBIDAS		1.789	133	21.605	1.602	14.326	819		13		
ITE		1.749	121	21.292	721	104.213	1.172		14		
SANS_RAYON		143	4	2.392	28	1.198	16		36		
BODYCARE		121	3	4.728	164	59.424	1.435		40		
EST		29	1	2.335	58	12.059	233		29		
CHOCO		20	2	189	21	70	7		10		
TOTALES		330.040	4.594	2.460.607	34.827	4.099.480	48.254		40		

INFORME DE VENTAS MÁRGENES DE OPERACIÓN										
PERIODO					Síntesis / % de la facturación			Totales / % del CA		
VENTAS NETAS		330.040			Coste Producto	205.440	63.25%	Renta	0	0%
Ventas Netas acumuladas		1.601.721	Ventas netas año			Ventas netas año	1.601.721	Gasto envío	24.097	7.3%
Desde 01/01/2025 en 30/06/2025			total coste operativo				205.441	Coste comisiones	33.706	10.21%
								Total costes envío	57.803	17.51%
			MARGEN OPERATIVO				124.599	47.33% *	MARGEN VARIABLE	
			37.75% **						66.796	25.37% *
										20.24% **
Nombre marca/Region/Marca	CA	Nº artículos	CA en PAHT	Franjas anexas	CA en PR	Total DEEE	Total IVA	Total Comis.	Marge NET	% Marge
BILAN MARKETPLACES										
AMAZ	187.053	2.687	120.768		120.768		13.753	18.694	33.838	22.09%
MEDIAMAR/BKT	40.135	556	24.694		24.694		3.141	4.239	8.061	25.13%
LERDY	33.799	428	18.747		18.747		2.398	3.637	9.017	36.38%
PCCOMPO	23.091	353	14.417		14.417		1.601	2.428	4.645	25.18%
WORTEN	17.643	198	9.548		9.548		1.038	1.882	5.197	41.75%
MIRAVIA	9.414	128	5.790		5.790		799	840	1.585	26.73%
CARRIEFOUR	7.947	80	5.092		5.092		543	776	1.535	23.94%
MAKRO	4.260	49	2.663		2.663		402	457	737	20.93%
MANOMANO	2.174	34	1.138		1.138		150	239	647	42.39%
GOODBUYIBERIA	1.539	18	1.040		1.040		66	156	276	21.69%
FNAC PT	845	9	440		440		19	98	290	52.28%
DECA	769	22	340		340		77	114	237	44.65%
GOODBUYIBERIA	618	7	399		399			69	147	31.46%
MENTTA	397	24	163		163		87	60	88	28.24%
CONFARAMA	359	5	203		203		22	40	95	35.77%
TOTAUX	330.040	4.594	205.440		205.441		24.097	33.706	66.796	25.37%
INFORME DEL DEPARTAMENTO/EMPRESA										
GAE	186.497	1.757	112.488		112.488		12.423	17.811	43.775	30.67%
ELEC	66.982	565	55.760		55.761		1.897	5.052	6.272	10%
TTA	45.312	942	23.367		23.367		4.509	6.578	10.458	30%
COMIDA	6.024	395	3.777		3.778		1.549	1.305	1.392	21%
PAE	6.925	142	3.831		3.831		698	909	1.488	27.36%
BRICO	6.820	367	3.085		3.085		1.155	993	1.588	30.34%
DEPO	3.621	191	1.338		1.338		559	577	1.147	46.37%
BEBIDAS	1.797	133	1.038		1.038		478	188	96	5.64%
ITE	1.750	121	637		637		417	256	439	33.52%
SANS_RAYON	142	4						16	126	0%
BODYCARE	120	3	78		78			7	12	24
EST	29	1	36		36				5	-30.82%
CHOCO	20	2	5		5			7	3	4
TOTAUX	330.040	4.594	205.440		205.441		24.097	33.706	66.796	25.37%

Desde el año 2023 llevamos a cabo una contabilidad analítica de nuestras cuentas.

Este tipo de gestión contable nos permite llevar un **control exhaustivo de los márgenes de las ventas** puesto que desglosa la **rentabilidad** de las mismas **por familia de producto**.

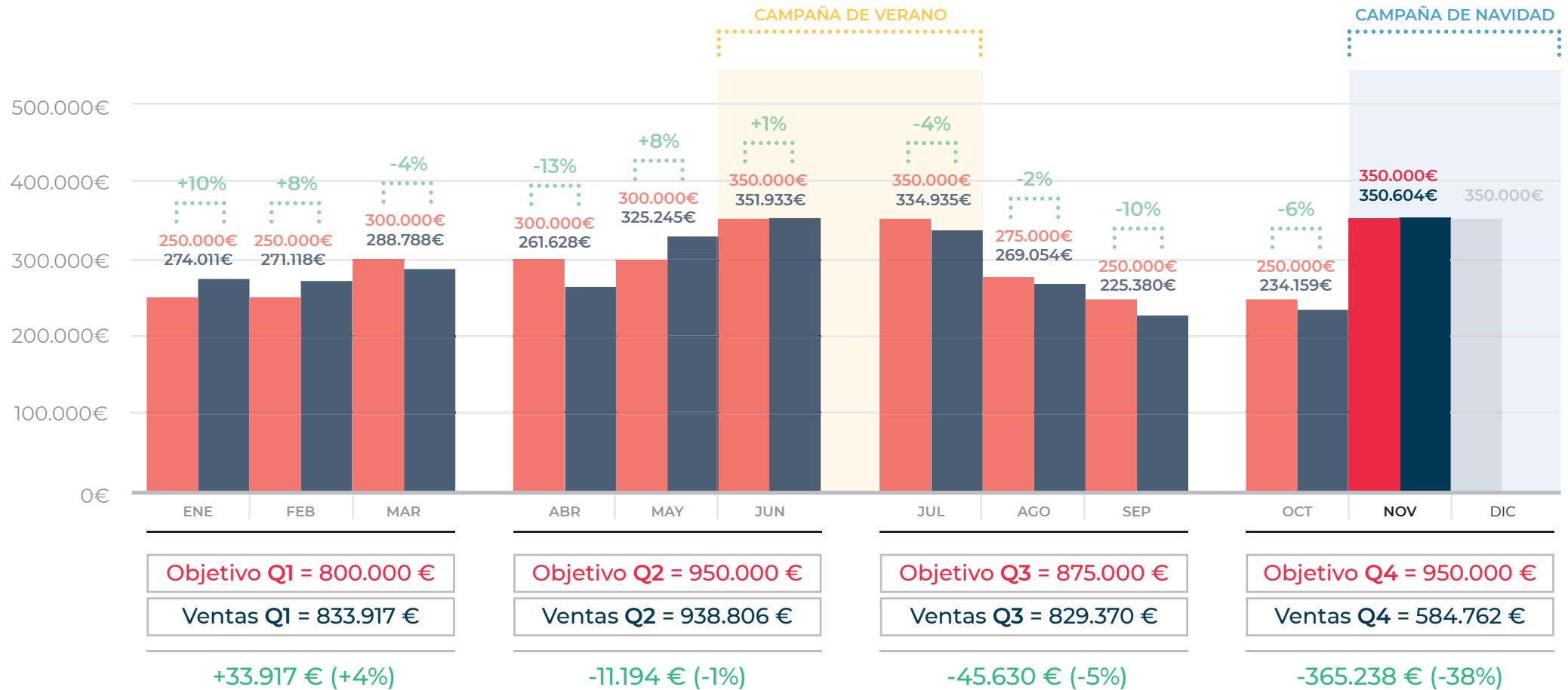
Además, el control de la contabilidad analítica permite conocer en detalle los **costes imputables a productos**, una información muy importante que nos ayuda a desarrollar diferentes **estrategias de precio** en función de los objetivos marcados.

Se trata de una herramienta que facilita enormemente el **análisis de rentabilidades y márgenes**, ayuda a la **toma de decisiones estratégicas** y proporciona un enorme **valor añadido** a nuestros procesos, lo cual es fundamental en los cada vez más competitivos mercados online.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
TOTAL VENTAS	237.453,37 €	215.349,69 €	248.753,23 €	246.504,83 €	282.081,96 €	310.902,36 €	284.657,59 €	223.484,22 €	179.867,55 €
TOTAL CONSUMOS	- 141.704,78 €	- 138.749,59 €	- 163.419,28 €	- 143.508,29 €	- 183.963,88 €	- 182.274,54 €	- 177.972,23 €	- 145.165,38 €	- 127.231,26 €
TOTAL APORTACIONES	- €	- €	2.500,00 €	2.500,00 €	7.245,33 €	1.243,83 €	5.000,00 €	9.432,86 €	10.029,05 €
TOTAL COMISIONES	- 24.858,54 €	- 22.391,60 €	- 24.951,58 €	- 27.293,85 €	- 28.346,58 €	- 33.502,45 €	- 28.611,88 €	- 22.580,85 €	- 17.643,92 €
TOTAL TRANSPORTE	- 24.560,55 €	- 19.388,46 €	- 17.166,61 €	- 25.620,07 €	- 31.358,62 €	- 34.366,10 €	- 28.856,20 €	- 21.932,04 €	- 16.652,79 €
MARGEN NETO TOTAL	46.329,50 €	34.820,04 €	45.715,76 €	52.582,62 €	45.658,21 €	62.003,10 €	54.217,28 €	43.238,81 €	28.368,63 €
	19,51%	16,17%	18,38%	21,33%	16,19%	19,94%	19,05%	19,35%	15,77%

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 MARKETPLACES

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 €

VENTAS DEL AÑO 2025 (ene-nov) POR FAMILIAS Y MARCAS

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 €

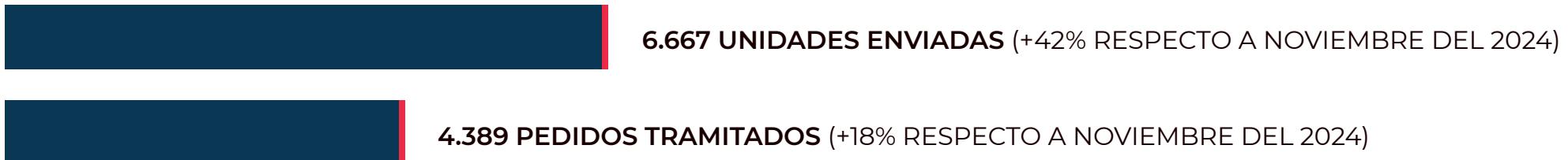
UNIDADES ENVIADAS Y PEDIDOS TRAMITADOS

2024 VS. 2025

GOODBUY | IBERIA

MES DE NOVIEMBRE

- ALMACÉN GOODBUY IBERIA
- ALMACÉN AMAZON (FBA)



AÑO 2024 VS. 2025 (ene-nov)

49.985
UNIDADES ENVIADAS EN 2024

52.917
UNIDADES ENVIADAS EN 2025

...
+2.932
unidades
(+6%)

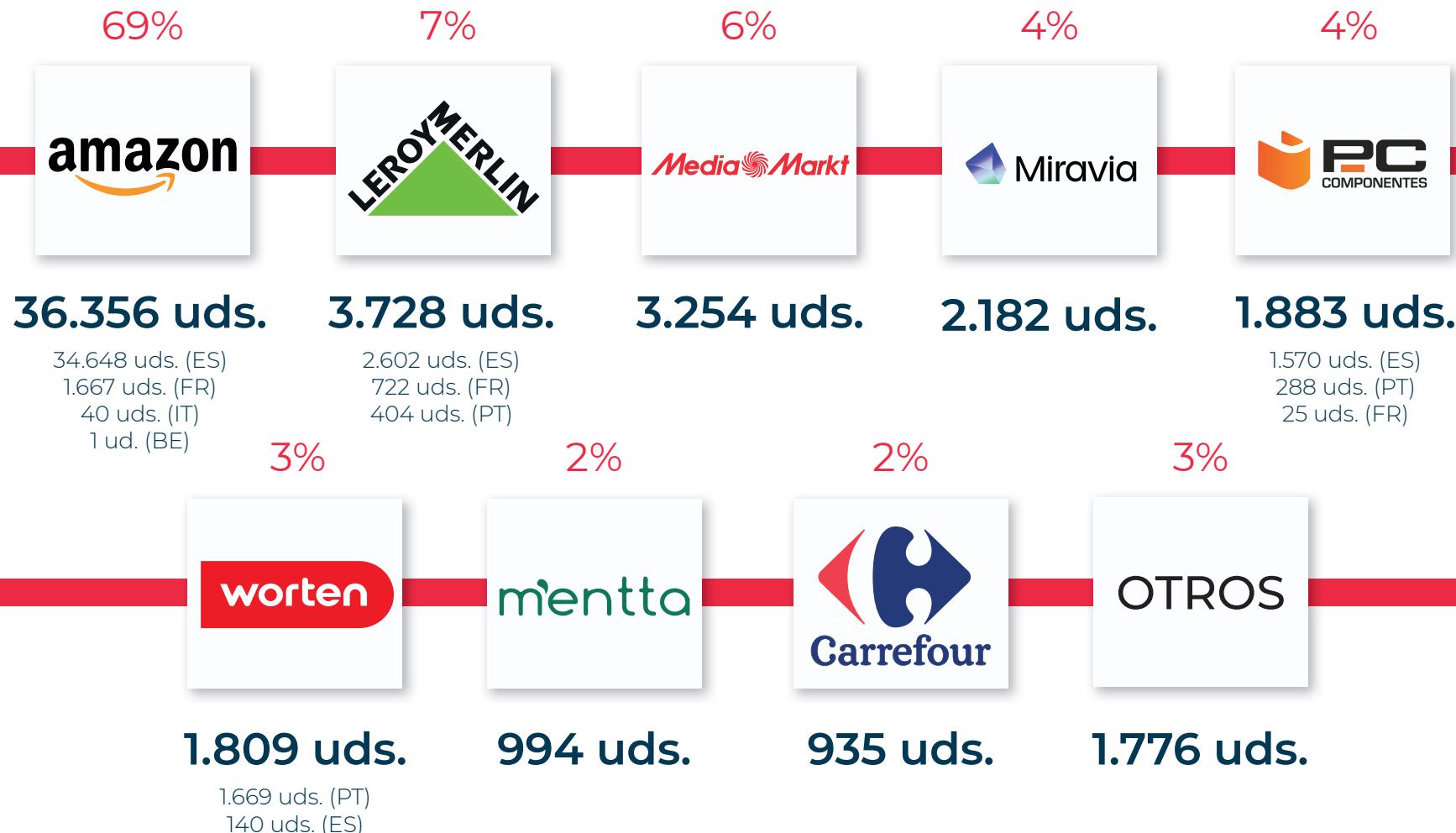
39.882
PEDIDOS TRAMITADOS EN 2024

36.313
PEDIDOS TRAMITADOS EN 2025

...
-3.569
pedidos
(-9%)

UNIDADES ENVIADAS EN EL 2025 (ene-nov) POR MARKETS

GOODBUY | IBERIA

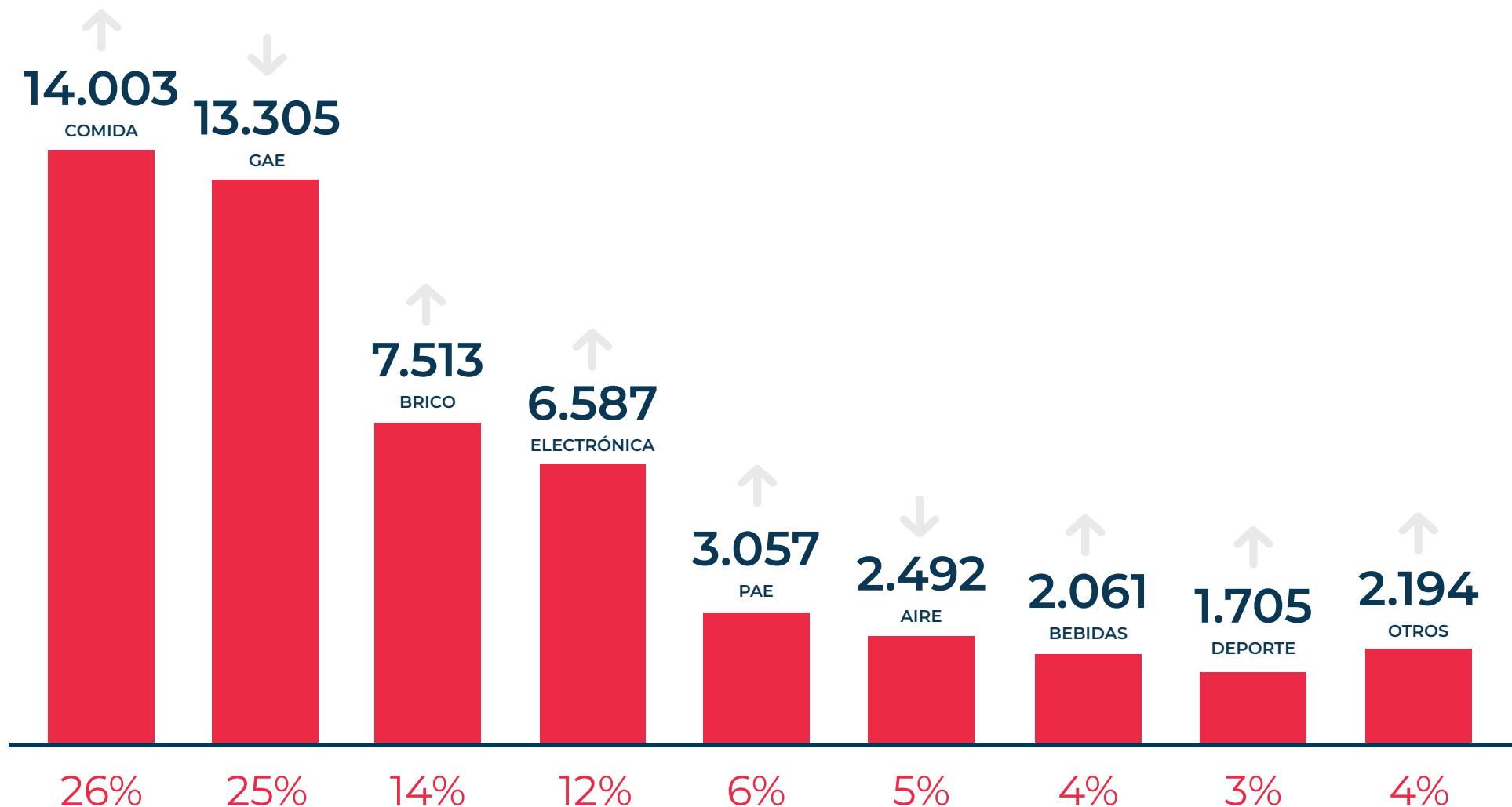


TOTAL 2025: 52.917 uds.

ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

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

GOODBUY | IBERIA



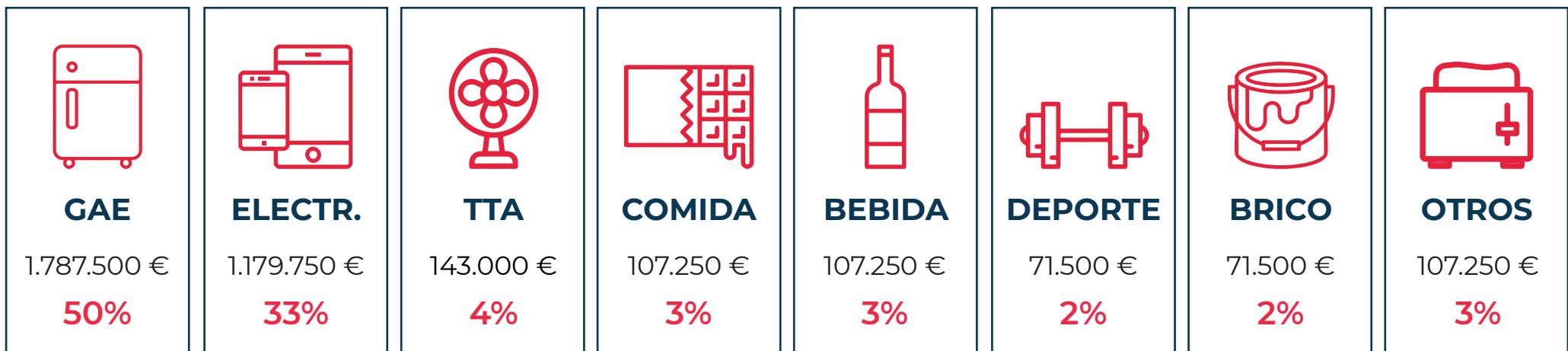
TOTAL 2025: 52.917 uds.

ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

OBJETIVO VENTAS AÑO 2025

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025 POR FAMILIAS

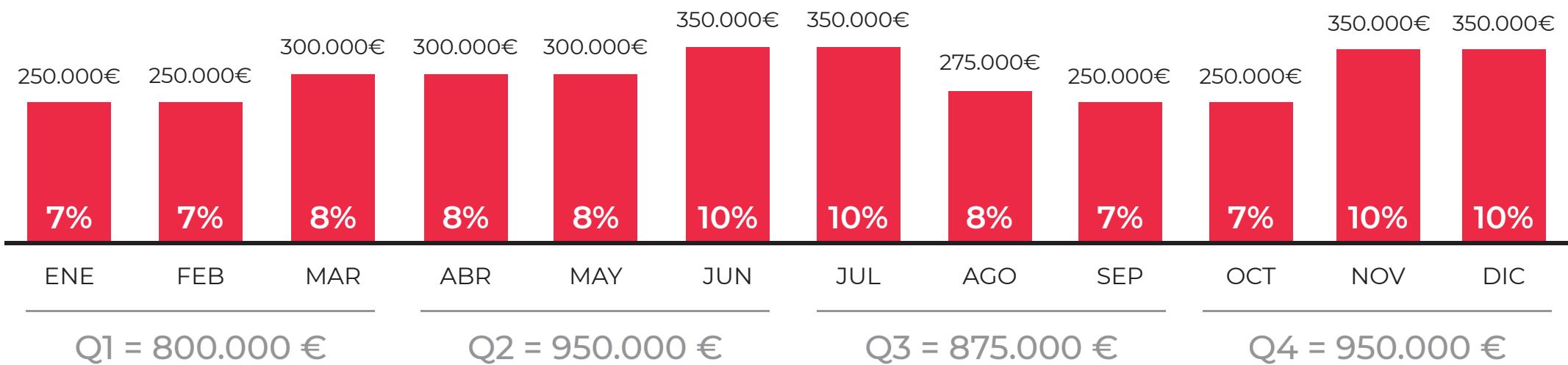
¡Nueva
familia!



TOTAL 2025 = 3.575.000 €

(AÑO DE CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO)

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025 POR MESES

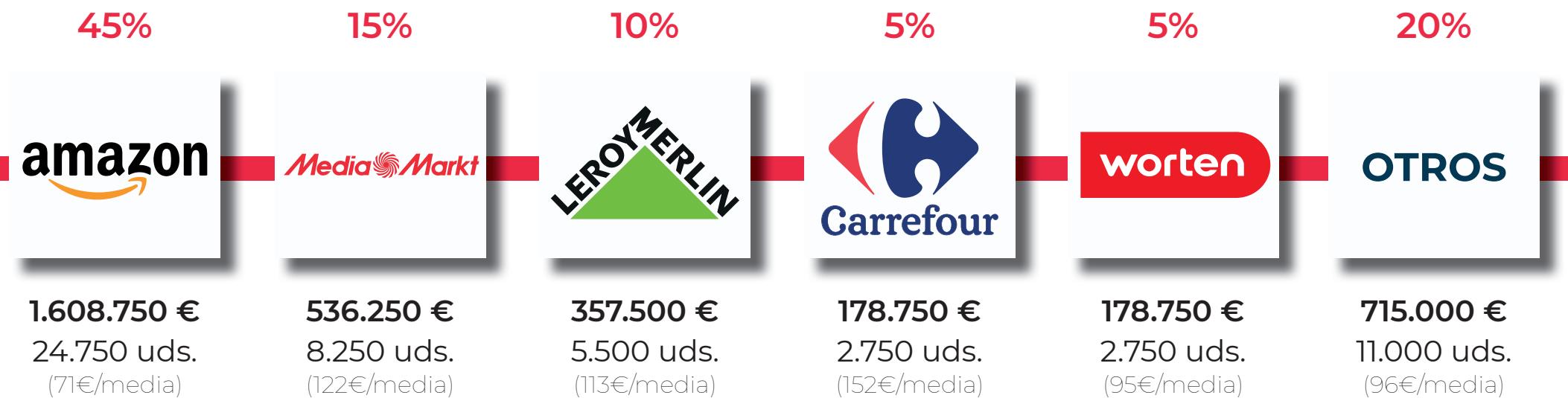


TOTAL 2025 = 3.575.000 €

(AÑO DE CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO)

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025 POR MARKETS

GOODBUY | IBERIA



TOTAL 2025 = 3.575.000 €

(AÑO DE CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO)



942.087.833

markets@goodbuy.es

P/ Julio Hauzeur 10, 39300 · Torrelavega (Cantabria)



@goodbuyiberia



@goodbuy_iberia



www.goodbuy.es

