



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.

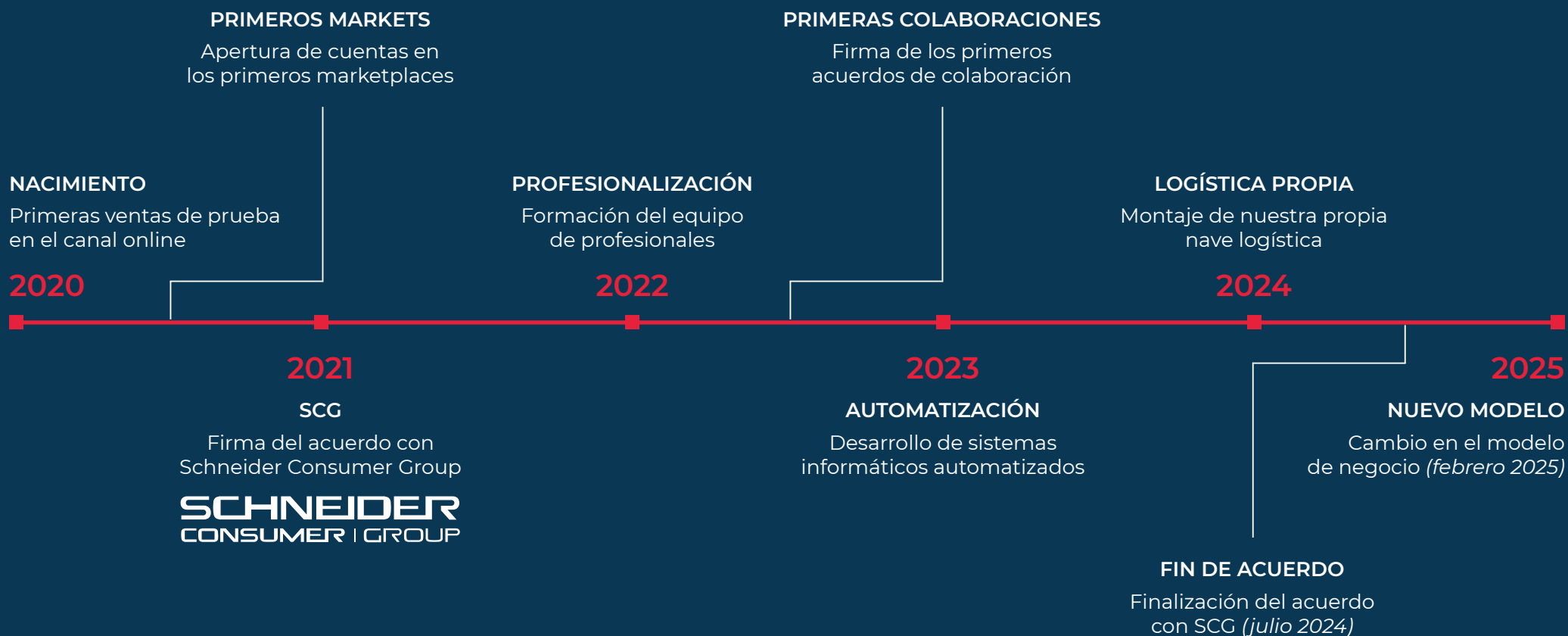
En 2024 finalizó el acuerdo con SCG, lo que supuso la redefinición de nuestro modelo de negocio. Desde entonces, apostamos por las **colaboraciones con grandes marcas nacionales e internacionales**, dejando atrás la estrategia centrada en los productos importados desde China.

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



EL MODELO MARKETPLACE DENTRO DEL CANAL ONLINE

EL CANAL ONLINE HOY EN DÍA

+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**:

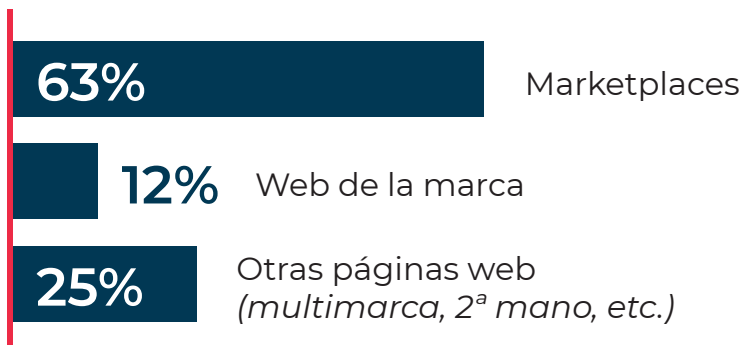
E-Commerce *(tienda online propia)*

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

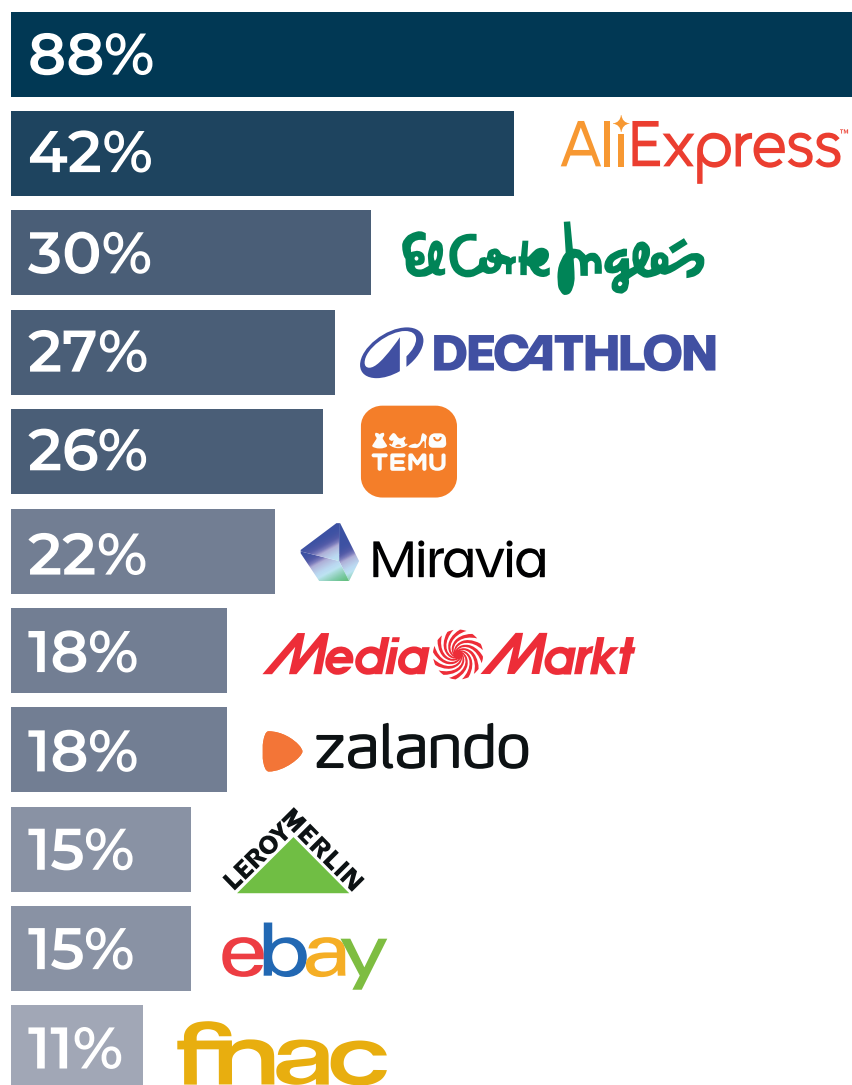
Marketplace

- **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 **f 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

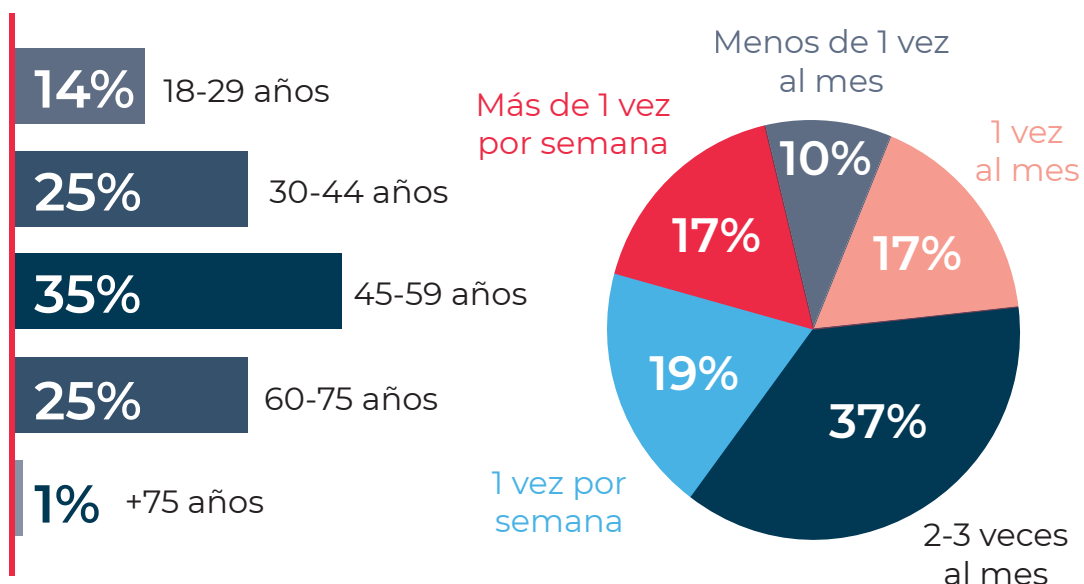
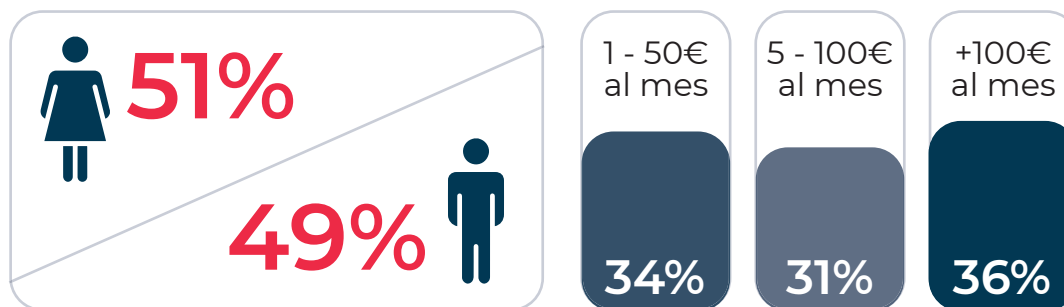
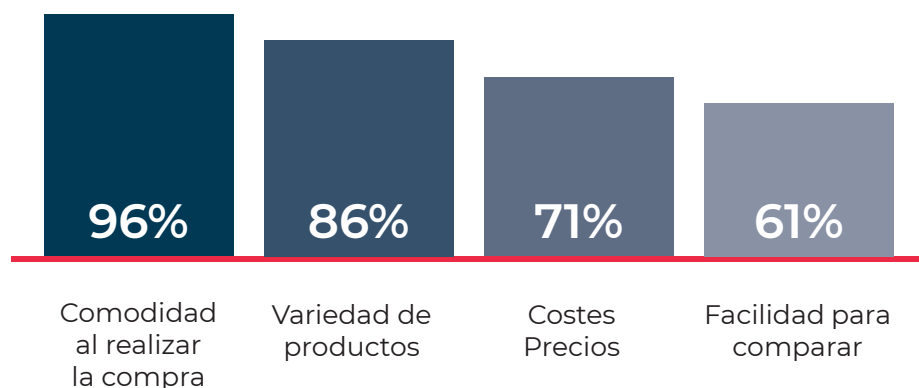
40-50%

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

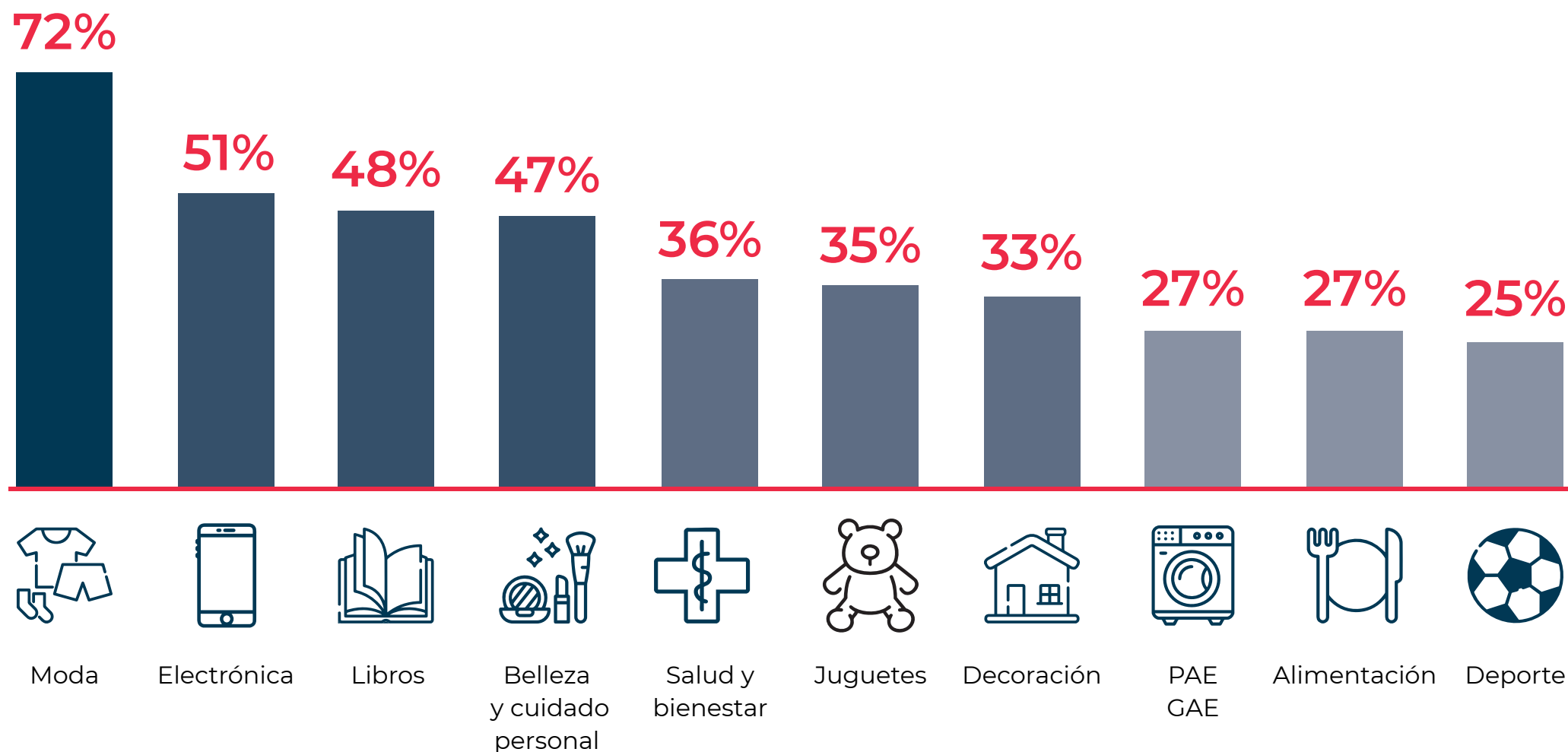
PERFIL DEL CONSUMIDOR ONLINE



Principales motivaciones:



PRODUCTOS MÁS COMPRADOS ONLINE



EL MODELO DE **GOODBUY 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-Viérnol* (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

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

LEROYMERLIN

España

Conforama

España

Conforama

Portugal

Miravia

m'entta

makro

Italia

makro

Francia

LEROYMERLIN

Francia

orange™

EROSKI
contigo

SHEIN

En línea de salida:

Cdiscount

Francia



TikTok Shop



¿DÓNDE OPERAMOS?

ESPAÑA, PORTUGAL, Y FRANCIA



NUESTRAS MARCAS COLABORADORAS

2021	SCHNEIDER	RADIOLA	THOMSON	Amsta	MGG	ZIVA	Wetkubé				
2022	DON Q	BOBBY'S	MONPER CHOCOLATE	PLATA O PLOMO	RAIN						
2023	Carlequin	Pindal	BANBU	KAATEN	Huertona Quesería	ARAMBURU CULTURA GASTRONÓMICA	BISSELL	sodastream PUSH FOR BETTER	LAURASTAR	EPILADY	
2024	ANKER	Hisense	DITOSA Calidad e Innovación	Glück	galed	3 Villas Pasiegas QUESERÍA ARTESANAL	Sierra del Oso	DMELON CHICLE	Imfaplas s.l		
2025	fussy BEAUTY CARE	Vallucas PATATAS FRITAS	Justina de Liébana	LOS PICOS	DESTILERIA SIDERIA	Los Pasiegos de Pina Pádua	joselin Sobaos Pasiegos y Quesadas	oppo	La Ermita CANTABRIA	ELCAPRICHIO SANTOÑA	TCL
	Liebanartesana	SMACH	EG	Yaber Entertainment Projectors	FAGOR ELECTRODOMESTICO	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**

The logo for Goodbuy Fitness, featuring the word "goodbuy" in a green, lowercase, sans-serif font, with "FITNESS" in a smaller, green, uppercase, sans-serif font below it.

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

The logo for Sixhome, featuring the word "SIXHOME" in a blue, uppercase, sans-serif font.

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



ALIMENTACIÓN

QUESOS



POSTRES



CONSERVAS



DULCES Y CHOCOLATES



MERMELADAS



EMBUTIDOS Y CARNE



PLATOS PREPARADOS



LEGUMBRES



SNACKS

BEBIDAS

WHISKY

VODKA

LICOR



GINEBRA

VERMUT

ORUJO

CERVEZA

BODYCARE

MANICURA Y PEDICURA

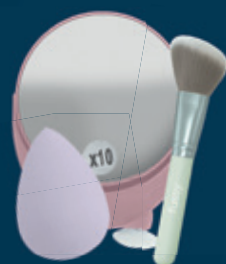


DEPILACIÓN



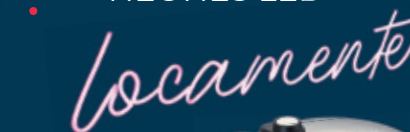
CUIDADO CAPILAR

CUIDADO FACIAL



OTROS

NEONES LED



RADIADORES

BRICOLAJE



MENAJE DE COCINA



EQUIPAJE



PAE



MATERIAL DEPORTIVO

PORFOLIO DE NUESTRAS MARCAS PROPIAS

ACCESORIOS GAMING

TECLADOS



AURICULARES



RATONES



DEPORTE

JABÓN PARA
NEOPRENO



MATERIAL DEPORTIVO
& FITNESS



PONCHOS-TOALLA
DE SURF



CUBOS PARA
NEOPRENO



GAMA BLANCA



TRATAMIENTO
DEL AIRE



PEQUEÑO
ELECTRODOMÉSTICO

GRAN
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.



- **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

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 marketplaces 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

COLABORACIONES



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)

PRODUCTO PROPIO = 36.023 UDS. (72%)

+

COLABORACIONES = 13.962 UDS. (28%)

=

49.985 UDS.

TOTAL 2025
(ene-nov)

PRODUCTO PROPIO = 22.699 UDS. (43%)

+

COLABORACIONES = 30.218 UDS. (57%)

=

52.917 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, titled "Gestión de pedidos en el Marketplace". The interface includes a top menu bar with options like "Mercado de importación/transferencia", "Pedidos", "Seguimiento del transporte", "Facturación", "Selección / Datos", "Herramientas", "Importaciones especiales", and "Configuraciones". Below the menu bar, there are several action buttons: "Importar los pedidos de mercado", "Transferencia de pedidos a un mercado", "Recuperar los pedidos de seguimiento de paquetes transferidos a un mercado", "Convertir/Corregir moneda a EUR", "Herramientas de búsqueda", and "Cancelar [Esc]".

The main area shows a table of orders with columns for "Fecha", "Tienda del mercado", "No. pedido", "Cliente", "Total con IVA incluido (moneda incluida)", "Estado del pedido (MERCADO)", and "Costes de entrega (total)". The table lists several orders from marketplaces like AMAZ, PCCOMPO, and AMAZ, with details such as order numbers, client names, and delivery status.

At the bottom of the table, there is a summary row showing "Números: 3.440" and "Total con IVA incluido (sin moneda): 445.844,23". Below the table, there is a section for "Lista de líneas de material para el pedido" and "Documentos asociados al pedido".

On the right side of the interface, there is a vertical menu with various options: "Inicio", "Salir [Esc]", "Recaudación (F2)", "Gestión de ventas [F3]", "Registros y estadísticas [F4]", "Gestión de artículos [F5]", "Gestión de clientes [F6]", "Gestión de datos [F8]", "Herramientas [F9]", "Comercio de proveedores", "Comercio de clientes [F11]", "Parámetros [F7]", "Gestión del MARKETPLACE", and "E-Commerce [Ins]".

The bottom of the interface shows system information: "Personalizar mi pantalla...", "COPYRIGHT MGX - 2024", and "Server: 4.0 (24) 12-Core Processor".

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 DE PEDIDOS 4.594				
330.040		Desde 01/01/2025 hasta			TOTAL REFERENCIAS ORIGINALES 4.209				
		Período Año Anterior2024 4.099.480			TOTAL REFERENCIAS COMPUSTAS 385				
		CA GLOBAL : 2.460.607			TOTAL UNIDADES COMPONENTES 1.292				
		Desde 01/01/2025 hasta			TOTAL UNIDADES VENTAS 5.501				
					Precio medio artículo 72				
					Total pedidos 4.176				
					Precio medio pedido 79				
Nombre del mercado/Gama/Marca	% FACTU	FACTURACIÓN	Número de	AÑO FACTURACIÓN	Nº de artículo	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
LEROFY	10	33.786	426	238.816	2.940	417.097	4.054	380	89
PCCOMPO	7	23.113	353	123.344	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
MANOMANO		2.178	34	10.940	152	25.113	191	29	75
GOODBUY IBERIA		1.539	18	9.378	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	396	103.136	4.889	89.278	4.189		20
PAE	2	6.959	142	65.795	1.706	202.087	2.962		49
BRICO	2	6.839	367	53.788	3.000	26.660	1.473		19
DEPO	1	3.621	131	40.110	1.484	64.668	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	26	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			Totaux Frais / % du CA				
01/06/2025 au 30/06/2025		Coste Producto 205.440 62.25%			Reciclaje 0 0%				
VENTAS NETAS 330.040		Gasto preparación 0 0%			Gasto de envío 24.097 7.3%				
20.81% du CA YTD		total coste operativo 205.441 62.25%			Coste comisiones 33.706 10.21%				
Ventas Netas acumuladas 1.601.721		MARGEN OPERATIVO 124.599 47.33% *			Total costes envío 57.803 17.51%				
Desde 01/01/2025 en 30/06/2025		37.79% **			MARGEN VARIABLE 66.796 25.37% *				
					20.24% **				
Nom market/Rayon/Marque	CA	Nbre articles	CA au PMT	Frais annexes	CA au PR	Total DEEE	Total live	Total Comex	Marge NET % Margen
BILAN MARKETPLACES									
AMAZ	187.053	2.687	120.768		120.768		13.753	18.694	33.838 22.09%
MEDIAMARKT	40.135	556	24.694		24.694		3.141	4.239	8.061 25.13%
LEROFY	33.799	428	18.747		18.747		2.398	3.637	9.017 36.58%
PCCOMPO	23.091	353	14.417		14.417		1.601	2.428	4.645 25.18%
WORTEN	17.643	196	9.546		9.546		1.038	1.862	5.197 41.75%
MIRAVIA	9.414	128	5.790		5.790		799	840	1.986 26.73%
CARREFOUR	7.947	80	5.092		5.092		543	776	1.635 23.94%
MAKRO	4.260	49	2.663		2.663		400	457	737 20.63%
MANOMANO	2.174	34	1.138		1.138		150	239	647 42.39%
GOODBUY IBERIA	1.539	18	1.040		1.040		66	156	276 21.89%
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 31.48%
MENTTA	397	24	163		163		87	80	88 28.24%
CONFORAMA	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	1.767	112.488		112.488		12.423	17.811	43.775 30.67%
ELEC	68.582	586	55.760		55.761		1.897	5.052	6.272 10%
TTA	45.312	942	23.367		23.367		4.909	6.578	10.458 30%
COMIDA	6.024	399	3.777		3.778		1.549	1.305	1.392 21%
PAE	6.925	142	3.831		3.831		698	909	1.488 27.38%
BRICO	6.820	367	3.085		3.085		1.155	993	1.588 30.34%
DEPO	3.621	131	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	258	439 33.62%
SANS_RAYON	142	4						16	126 0%
BODYCARE	120	3	78		78		7	12	24 25.03%
EST	29	1	36		36			5	-13 -30.82%
CHOCO	20	2	5		5			3	4 28.07%
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**.

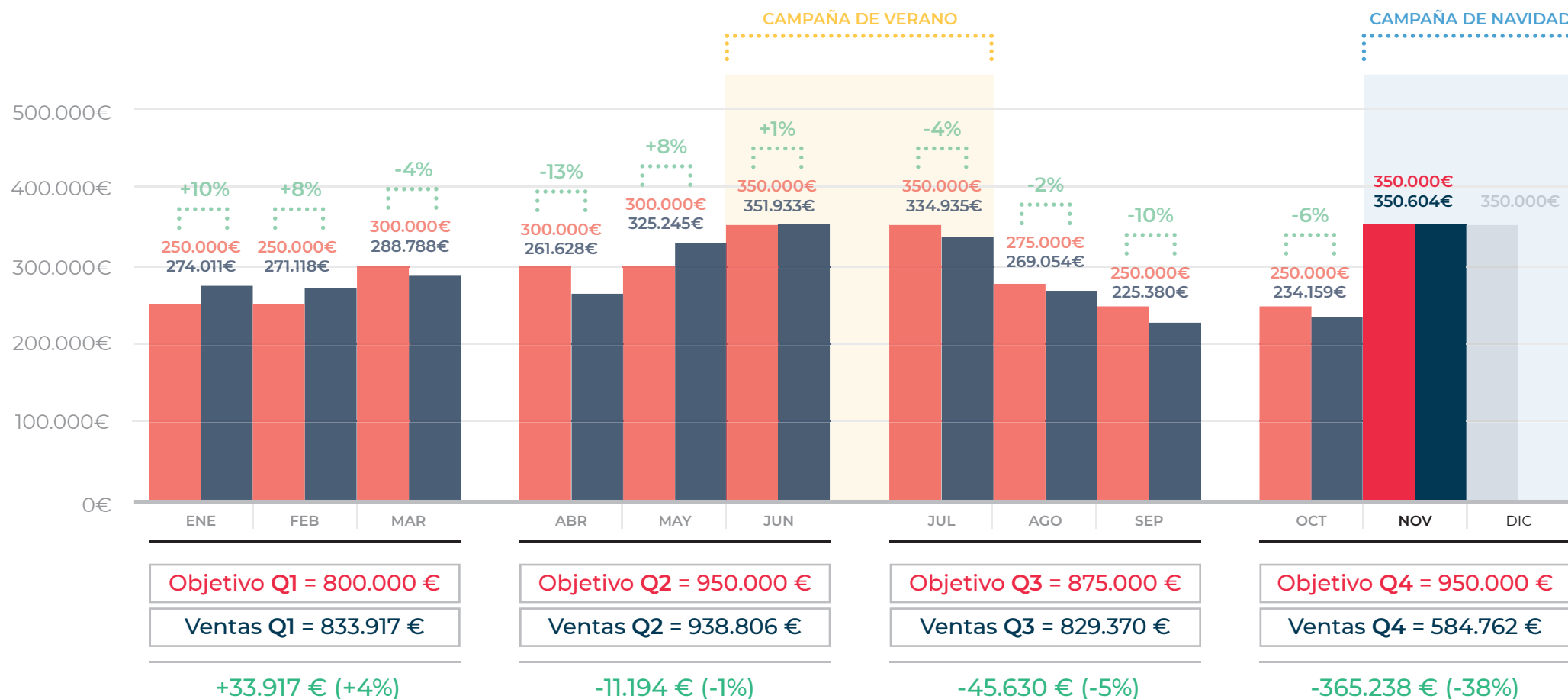
Además, el control de la contabilidad analítica permite conocer en detalle los **costes imputables a productos**, una información muy importante que nos ayuda a desarrollar diferentes **estrategias de precio** en función de los objetivos marcados.

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



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

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!



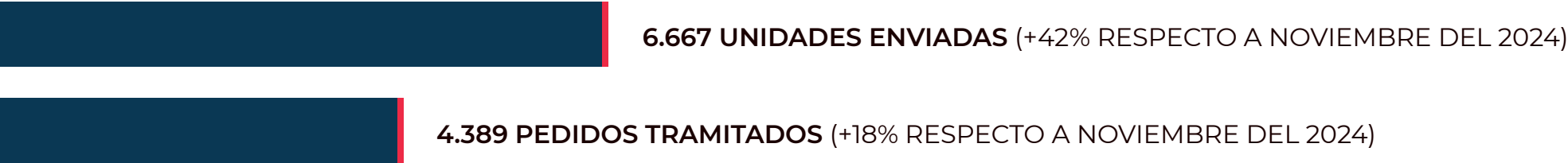
	oppo	TCL	DITOSA	Carlequin	WETKUBE	melchioni	EL OSO PARDO	OTROS
Porcentaje de ventas	26%	5%	2%	1%	1%	1%	1%	63%
Facturación	750.430 €	135.068 €	62.238 €	40.879 €	34.607 €	25.818 €	24.326 €	1.805.884€
Pedidos	4.726	1.129	2.916	1.322	1.365	789	1.152	22.914
Compra promedio	139 €	107 €	18 €	23 €	24 €	32 €	18 €	60 €

UNIDADES ENVIADAS Y PEDIDOS TRAMITADOS

2024 VS. 2025

MES DE NOVIEMBRE

- ALMACÉN GOODBUY IBERIA
- ALMACÉN AMAZON (FBA)



AÑO 2024 VS. 2025

(ene-nov)



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

69%

amazon

36.356 uds.

34.648 uds. (ES)
1.667 uds. (FR)
40 uds. (IT)
1 ud. (BE)

7%

LEROMERLIN

3.728 uds.

2.602 uds. (ES)
722 uds. (FR)
404 uds. (PT)

6%

MediaMarkt

3.254 uds.

4%

Miravia

2.182 uds.

4%

PC COMPONENTES

1.883 uds.

1.570 uds. (ES)
288 uds. (PT)
25 uds. (FR)

3%

worten

1.809 uds.

1.669 uds. (PT)
140 uds. (ES)

2%

m'entta

994 uds.

2%

Carrefour

935 uds.

3%

OTROS

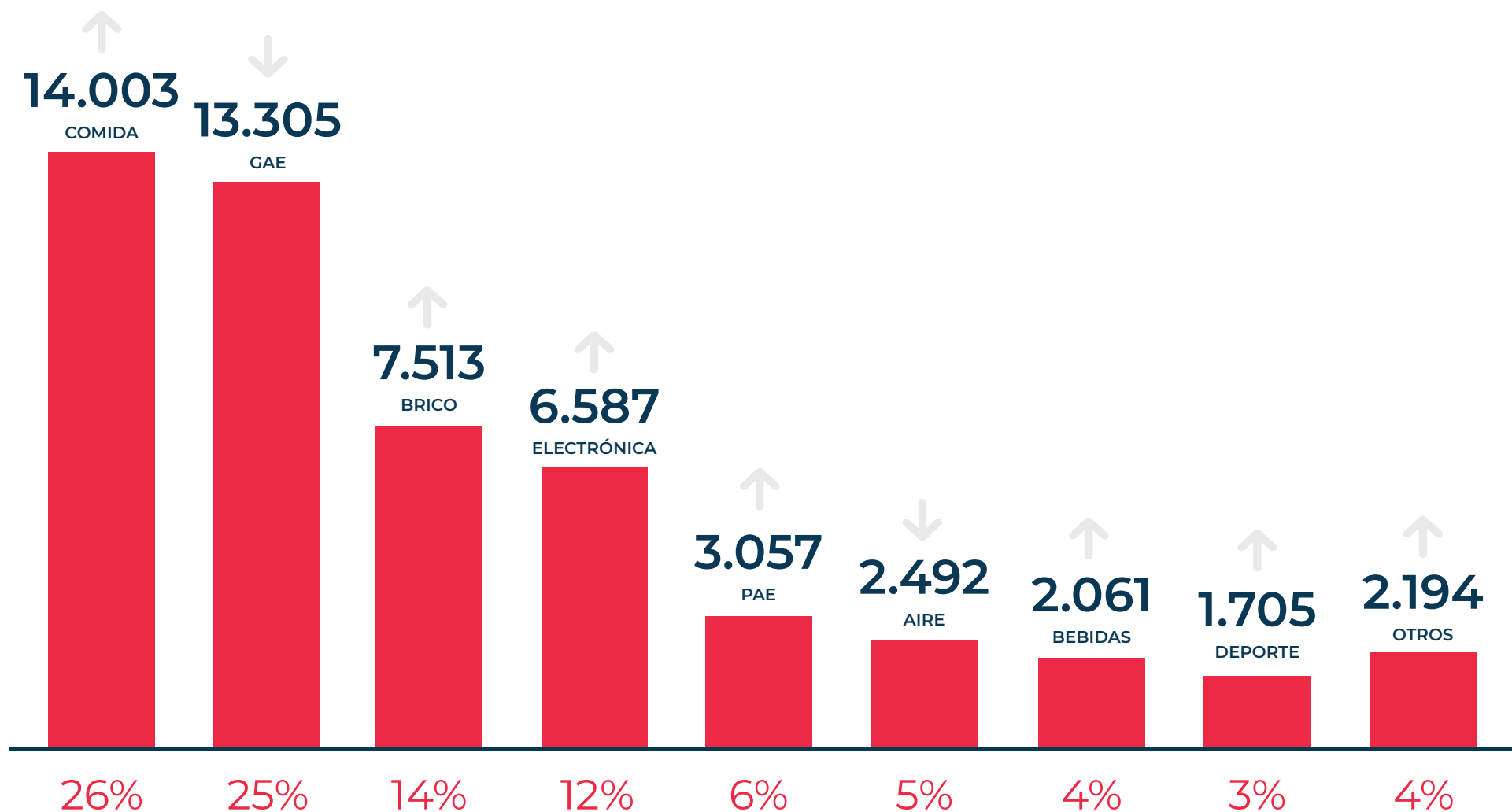
1.776 uds.

TOTAL 2025: 52.917 uds.

ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

UNIDADES ENVIADAS EN EL 2025 (ene-nov)

POR FAMILIAS



TOTAL 2025: 52.917 uds.

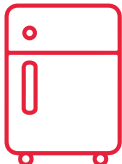







ALMACÉN CANTABRIA + ALMACÉN AMAZON (FBA)

OBJETIVO VENTAS

AÑO 2025

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025 POR FAMILIAS

¡Nueva
familia!

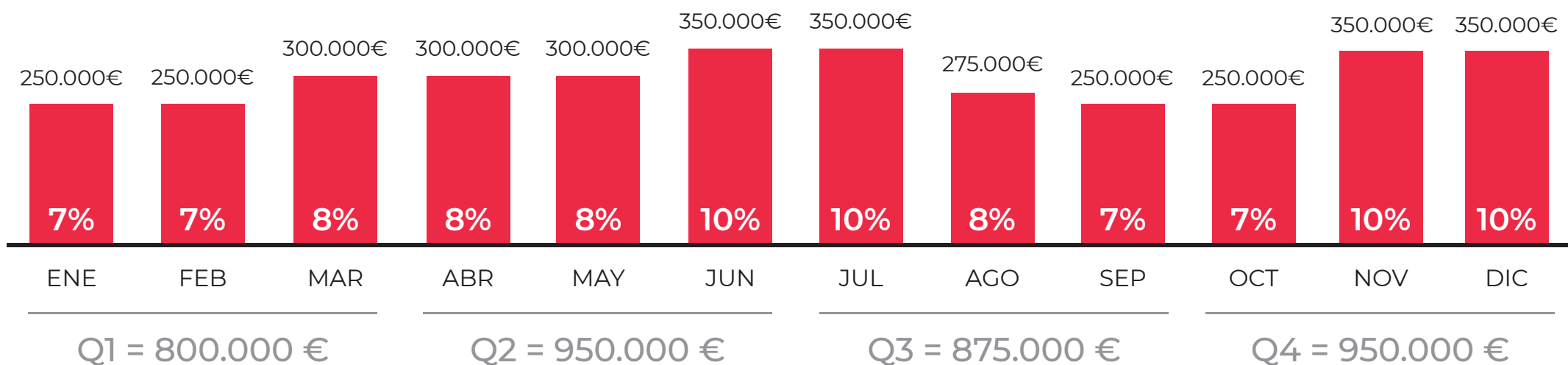
							
GAE	ELECTR.	TTA	COMIDA	BEBIDA	DEPORTE	BRICO	OTROS
1.787.500 €	1.179.750 €	143.000 €	107.250 €	107.250 €	71.500 €	71.500 €	107.250 €
50%	33%	4%	3%	3%	2%	2%	3%

TOTAL 2025 = 3.575.000 €

(AÑO DE CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO)

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025

POR MESES

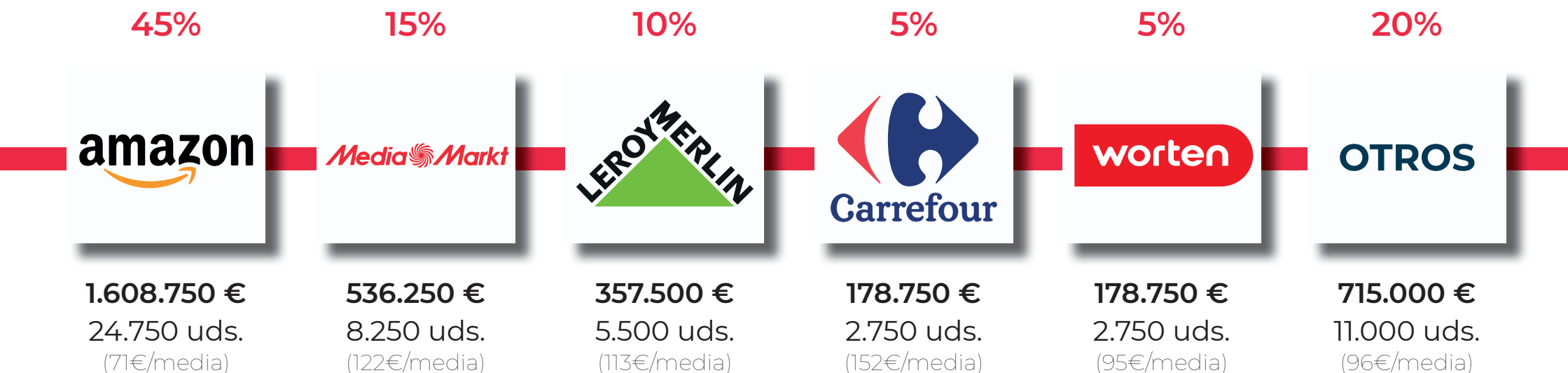


TOTAL 2025 = 3.575.000 €

(AÑO DE CAMBIO DE MODELO DE NEGOCIO)

OBJETIVO DE VENTAS DEL 2025

POR MARKETS



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

