



Desde 1982
desarrollando
soluciones avanzadas
y servicios de alto
valor añadido

CONTACTO

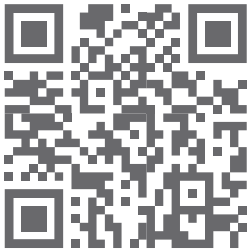
info@inycom.es
+34 902 995 820
www.inycom.es

NUESTRO BLOG

trends.inycom.es

Innovación,
Tecnología y Negocio

**COMPLETA
LA EXPERIENCIA**



Conectamos
Tecnología y Negocio

- Consultoría Tecnológica
- Consultoría de Negocio
- Producción en Planta
- Operaciones
- Sistemas e infraestructuras
- Aplicaciones de Negocio

ALDELIS LOGRA VENDER ONLINE EN TODA LA UE A TRAVÉS DE AMAZON

Aldelis, la nueva marca de Aves Nobles y Derivados. Este ambicioso proyecto digital de **multicanalidad e internacionalización** está orientado a **potenciar la visibilidad** de su gama de conserva.



El éxito...

Abrir cinco nuevos marketplaces en Amazon Europa:
España, Italia, Alemania, Reino Unido y Francia



Amazon, la venta online en toda la Unión Europea

Conforme a su plan de internacionalización, Aves Nobles y Derivados participó en el proyecto AREX Digital, cofinanciado por Aragón Exterior, que apoya a las empresas en la ampliación de sus negocios digitales internacionales.

Tras ser una de las empresas seleccionadas, Aves Nobles y Derivados nos escogió de entre todos los proveedores homologados para abrir cinco **marketplaces en Amazon Europa**: España, Italia, Alemania, Reino Unido y Francia.

Amazon, el marketplace líder en la UE, parecía la plataforma perfecta para lograr sus objetivos:

- ▶ Conseguir la mayor visibilidad posible de la marca.
- ▶ Disponer de un nuevo canal de venta directa al consumidor sin necesidad de desarrollar una plataforma propia de venta online.
- ▶ Facilitar la gestión logística internacional al operar con el *fulfillment* de Amazon (FBA) por el cual Amazon se encarga de la preparación de los pedidos y gestión de envíos para alcanzar una completa satisfacción del cliente.

Haciendo de un producto desconocido, uno atractivo y con repetición en su consumo

Durante la **fase inicial de Consultoría y Asesoramiento**, se pudo definir qué productos se iban a vender y cómo. Existía la duda sobre la viabilidad de vender latas individuales o cajas completas con un nuevo packaging. "La decisión de vender cajas fue muy acertada después de comprobar cómo se repiten las compras tras periodos de tiempo similares es decir, **los clientes están contentos con el producto** y el que tengan que realizar una compra en caja completa no les supone un problema a la hora de hacer reiterativa la compra." explica Elena Arcusa.

El **análisis de palabras clave para conseguir un mejor posicionamiento** en las búsquedas de los usuarios también jugó un papel fundamental tal y como indica Andrés Vicente, "En Reino Unido detectamos un aumento importante de búsquedas relacionadas con la temporada de picnic y propusimos a Aves Nobles ofrecer packs y adaptar las descripciones y títulos de los productos en la store. **Esto nos llevó a pensar en otros grupos de interés** y situaciones como el sector "fitness food" es decir, nuevas oportunidades para sus conservas".

La fase operativa no estuvo exenta de dificultades puesto que la entrada en Amazon requiere de un proceso de aprendizaje que suavizamos mediante **sesiones formativas en gestión de pedidos, administrativas y de facturación**.

El despliegue fue un momento emocionante y es que la conserva cárnica era un producto bastante nuevo en estos mercados. "No están posicionados como productos atractivos pero **hemos conseguido que se perciban como algo nuevo** gracias a la imagen de marca y del packaging" argumenta Elena Arcusa. "El lanzamiento lo hicimos con una gama mayor de producto para testar los mercados y poco a poco, la ajustamos a lo que realmente funcionaba como es el caso del *Pulled Pork* con gran acogida en Reino Unido y Alemania" continua Elena Arcusa.

No solo vale con estar presentes, hay que hacerlo bien para aprovechar las oportunidades del mañana

Tras un año vendiendo en Amazon, Aves Nobles y Derivados muestra su satisfacción con el trabajo realizado. "**Todos los objetivos se cumplieron** porque se puede estar o se puede estar bien es decir, con descripciones completas, bien posicionado en palabras clave para cada línea de producto, buena presentación de producto, etc." detalla Elena Arcusa.

Aunque el objetivo no era que Amazon se convirtiera en el canal de ventas principal, sí que esperaba que les **ayudara a ganar notoriedad de marca** y que sirviera como punta de lanza para la entrada en nuevos mercados. El futuro de Aldelís en Amazon es prometedor y puede convertirse en referente. "Una vez que la imagen esté consolidada, trabajaremos campañas promocionales, publicidad digital y otras acciones de marketing que nos ayuden a generar una mayor conexión del cliente con la marca y ganar ventas" avanza Elena para luego añadir con una sonrisa. "**¿El día de mañana? Amazon Global**".

La propuesta de Inycom era la mejor vestida a nivel tecnológico. Los demás se centraban principalmente en asesoramiento en Marketing Internacional pero Inycom ofrecía, además, mayor soporte tanto a nivel tecnológico como en asesoría en marketplaces.

Elena Arcusa. Export Manager en Aves Nobles y Derivados



"En un primer momento valoramos la venta individual de productos de lata aunque finalmente se optó por la venta de cajas de 12 y 16 unidades"

Andrés Vicente. Project Manager en eBusiness & Marketing Internacional en Inycom.

Certificaciones Empresa:

Personal Certificado en:

Rev. 001 septiembre 2019

