



ZONAMERICA®
CHINA BUSINESS HUB

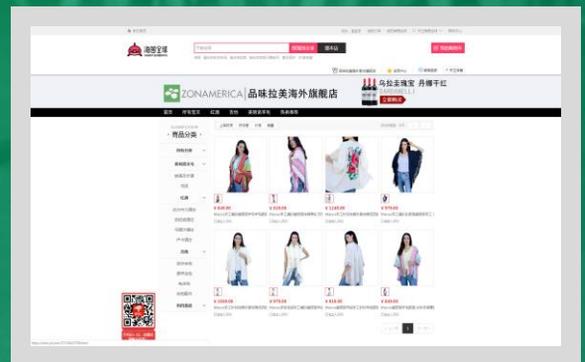
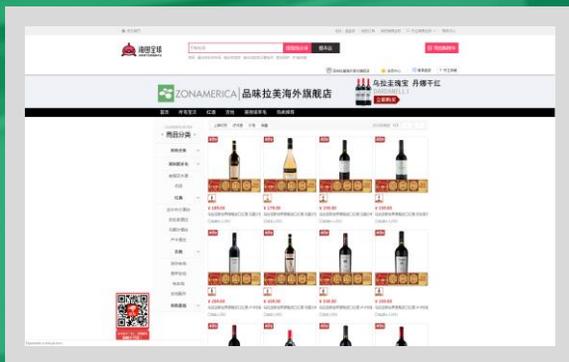
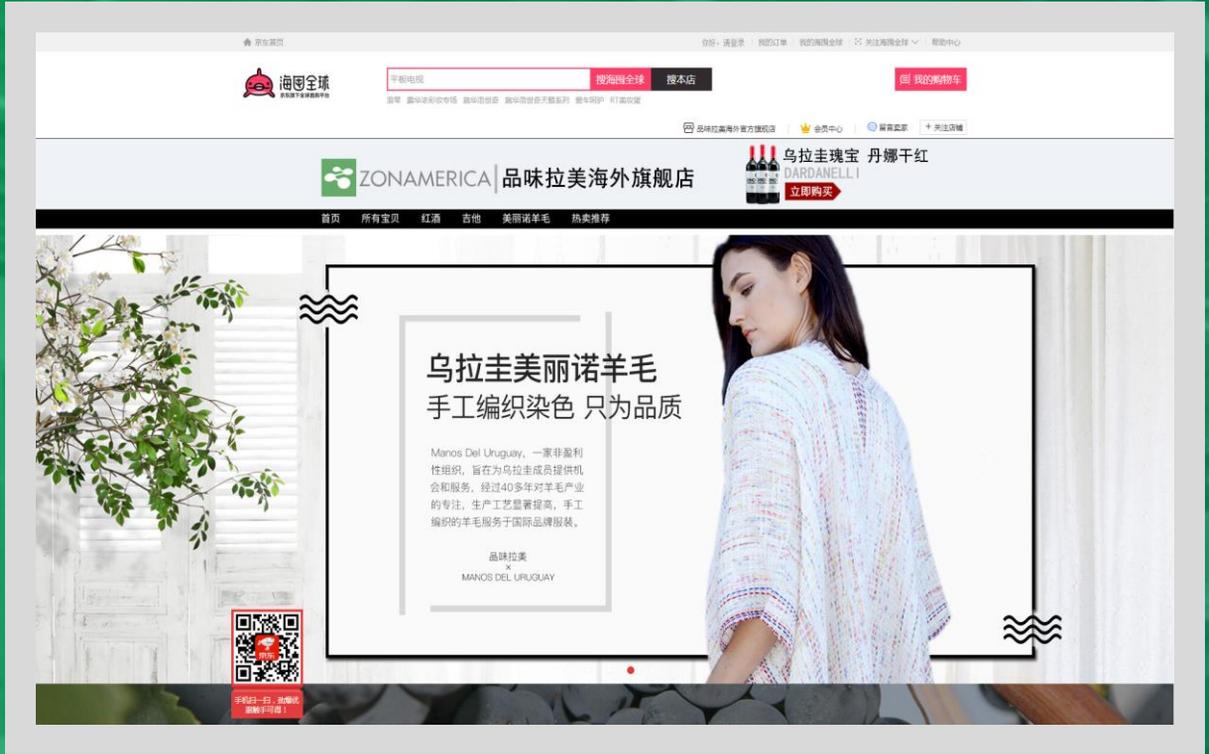
ZONAMERICA CHINA BUSINESS HUB

UNA PLATAFORMA PARA FACILITAR LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS ENTRE CHINA Y LATINOAMÉRICA

ZONAMERICA CHINA | TIENDA E-COMMERCE

PIN WEI LA MEI
品味 拉美
DISFRUTE LATINOAMÉRICA

ZONAMERICA CHINA | TIENDA E-COMMERCE



VER TIENDA E-COMMERCE EN JD.COM 

INTRODUCCIÓN

EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN CHINA



PLATAFORMA | JD WORLDWIDE



JD WORLDWIDE | MODELO DE COMERCIO TRANSFRONTERIZO

	SEGURIDAD	Los consumidores buscan productos seguros en el exterior
	DISPONIBILIDAD	Menores barreras a la importación a través del comercio electrónico transfronterizo permiten a los consumidores comprar productos no disponibles en China
	BAJOS IMPUESTOS	0% aranceles impuesto reducido sobre el IVA y el consumo 11.9% en total para la mayoría de las categorías

JD WORLDWIDE | MODELO LOGÍSTICO DE CORREO DIRECTO



1. El vendedor envía stocks directamente a Hong Kong o a una Free Trade Zone Cross Border en China.
2. El stock queda consignado en un almacén bajo el control de Zonamerica
3. Después de recibir y cobrar los pedidos por parte de los consumidores chinos, éstos se envían individualmente

PROPUESTA DE VALOR DE ZONAMERICA | PIN WEI LA MEI

1 | REGISTRO DE LA MARCA EN LA PLATAFORMA JD.COM

DETERMINAR LOS PRODUCTOS ADECUADOS AL MERCADO CHINO

A través de un análisis de los productos de la empresa, y gracias al conocimiento del mercado chino y en particular del comercio electrónico transfronterizo, se determina junto con la empresa qué productos estarán presentes en la tienda virtual.

INFORMACIÓN DE MARCA Y PRODUCTOS

Uno de los requisitos principales para JD.com y en los que basa su prestigio en China es que puede garantizar la calidad y el origen de los productos a la venta a través de su plataforma.

La empresa ha de proporcionar la documentación que acredite que es la propietaria de los derechos de propiedad intelectual de la marca comercial de los productos que desea vender.

Igualmente es necesario que la empresa nos proporcione una carta de autorización para vender sus productos de manera exclusiva en la plataforma JD.com. Es decir, la empresa podrá vender sus productos en otras plataformas de comercio electrónico, o a través de cualquier otro medio en China. Pero en JD.com únicamente lo podrá hacer a través de Zonamerica.

ADMISIÓN POR PARTE DE JD.COM

Zonamerica, asesorará a la empresa para preparar la documentación necesaria para la admisión y registros de los productos seleccionados. Traducirá la documentación necesaria, y coordinará con JD.com para garantizar el correcto registro.

2 | SET UP DE TIENDA VIRTUAL

ARGUMENTOS DE VENTA PARA LA EMPRESA EN CHINA

En colaboración con la empresa, se realizará un análisis de los puntos fuertes de venta de sus productos, ventajas frente a la competencia, así como debilidades.

Se creará un material con la argumentación sobre las virtudes del producto para el mercado chino, que si bien se basará en el material promocional de la empresa, se adaptará al consumidor local.

Se preparará este material en Chino, y se proporcionará a la empresa para poder utilizarlo en otros canales dentro de su estrategia de venta en China.

Igualmente se definirá una estrategia de precios, basado en el análisis de productos similares tanto en el mercado tradicional chino, como en canales online.

DISEÑO DE LAS PÁGINAS DE PRODUCTO

Un equipo de diseño local, se encargará de construir la tienda virtual de la empresa dentro del portal JD.com.

El material gráfico, tiene que provenir necesariamente de la empresa. Zonamerica dará orientación sobre qué contenido sería necesario, pero cuanto más se implique la empresa en esta tarea mejor será el resultado.

Es imprescindible que la empresa proporcione imágenes de calidad de los productos que se van a vender.

El diseño de la tienda no es estático, y variará con el tiempo, tanto por la realización de acciones promocionales especiales, algunas gratuitas y otros opcionales que podrían tener un costo adicional. Igualmente se podrán modificar tanto los productos como el argumento de ventas, para tratar de conseguir el mejor resultado posible.

ATENCIÓN AL CLIENTE

En colaboración con la empresa, Zonamerica creará un documento base para poder atender las consultas de los clientes chinos.

Asimismo proporcionamos a las empresas, un servicio de atención al cliente, donde basándonos en el documento previamente preparado, daremos contestación a las consultas de los mismos. El documento base de atención al cliente, se irá mejorando y adaptando al mercado local en función de las consultas que realicen los clientes chinos.

3 | OPERATIVA ANUAL DE LA TIENDA

CONTABILIDAD

Se realiza una contabilidad mensual con los pedidos realizados, y el monto que corresponde ingresar a la empresa por estas ventas. Así como el control de stock.

MARKETING DIGITAL

El presupuesto destinado a Marketing que aporta a la empresa se utilizará íntegramente para atraer tráfico a la tienda virtual de la empresa y buscar convertir ese tráfico en ventas. Zonamerica utilizará para dicho fin, tanto dentro como fuera de la plataforma JD.com, herramientas como influencers, promociones, cupones de descuento y campañas de AdWord.

Se propondrá igualmente a la empresa a medida que evolucione la tienda, alternativas para participar en festivales específicos de JD.com u otras estrategias que busquen incrementar las ventas. Algunas acciones de marketing pueden tener costo adicional, y únicamente se sugerirán a la empresa sin ningún compromiso.

ZONAMERICA CHINA | TIENDA E-COMMERCE
MARKETING DIGITAL

INFLUENCERS



ID: Suki

Xiao Hong Shu
 (3.5K Followers)



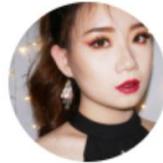
ID: 辛大Do

Xiao Hong Shu
 (36K Followers)



ID: lili李大点子

Weibo
 (145K Followers)



ID: MissSu米粟

Weibo (18K Followers)



ID: 在别处的完美生活

Weibo (507K Followers)



Dawn_nini

ID: Dawn_nini

Xiao Hong Shu
 (222K Followers)



饭悠悠那个巴扎嘿

ID: 饭悠悠那个巴扎嘿

Xiao Hong Shu
 (21K Followers)



孔帕尼尼

ID: 孔帕尼尼

Weibo
 (15K Followers)



呆呆strajjectory

ID: 呆呆strajjectory

Weibo
 (412K Followers)



CENZI_MMM

ID: CENZI_MMM

Xiao Hong Shu
 (71K Followers)



大家正在搜：当明星一本正经的搞笑



好物分享，精致生活从我做起



在别处的完美生活 | 发布于 2019-01-08 17:49:24 | 投诉

阅读数：27万+

❖冬日寒潮，让这件羊毛披肩温暖你

羊毛原料的好坏颇有讲究，因并不是每一只绵羊都能产出可与肌肤细腻相亲的细羊毛。这款Manos羊毛披肩，选自乌拉圭当地的一种绵羊。美丽诺羊毛的纤维结构和微微的卷曲度保证了美丽诺羊毛制成的服饰具有超强的弹性，可在日常穿着使用后恢复原状。也能够吸收大量水蒸气并将水蒸气挥发到空气中，从而使得衣物具有透气性且不会又黏又湿。



@在别处的完美生活

ZONAMERICA CHINA | TIENDA E-COMMERCE MARKETING DIGITAL

AD-WORDS EN PLATAFORMA JD.COM

VINO AMÉRICA LATINA



拉丁美洲葡萄酒

搜索

我的购物车

浪琴 露华浓彩妆专场 施华洛世奇 施华洛世奇天籁系列 爱车呵护 RT美妆屋

京东自营

你好, 请登录 | 我的订单 | 我的海囤全球 | 关注海囤全球 | 帮助中心



拉丁美洲葡萄酒

搜索

我的购物车

浪琴 露华浓彩妆专场 施华洛世奇 施华洛世奇天籁系列 爱车呵护 RT美妆屋

全部商品分类

首页 Walmart 沃尔玛 历德 Rakuten 11번가

全部结果 > 品牌: MARICHAL > "拉丁美洲葡萄酒"

全部清除

适用场景:

家庭聚会 礼节拜访 商务宴请 情侣约会 婚礼婚宴 自斟自饮 闺蜜之夜 派对活动

+ 多选

为您推荐

综合 销量 评论数 新品 价格

共 4 个商品 1 / 1

仅显示有货 京东物流

在结果中搜索 确定



¥159
海囤全球 乌拉圭新世界原瓶进口红酒
马里沙梅洛干红葡萄酒 750ml 单支装
50+ 条评价
品味拉美海外官方旗舰店
京东物流 券99-50
关注 对比 加入购物车

¥189
海囤全球 乌拉圭新世界
马里沙珍露黑皮诺丹娜
40+ 条评价
品味拉美海外官方旗舰店
京东物流 券279-70
关注 对比

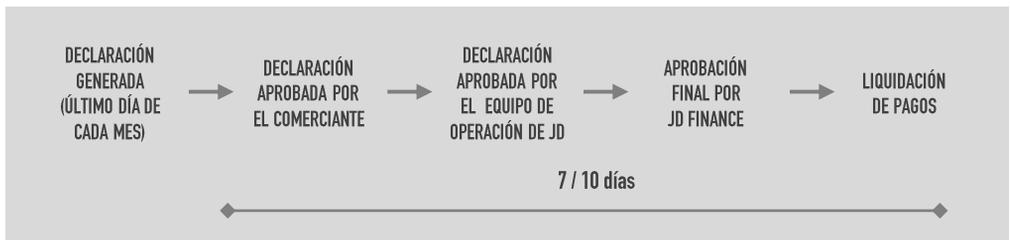


OPERATIVA DIARIA

El equipo estará continuamente monitorizando la actividad de la tienda virtual y recabando información para poder incrementar las ventas. Se analizan qué productos se venden mejor, cuáles obtienen comentarios positivos, épocas con mejores ventas, etc. De todas formas, la estrategia de marketing digital está en evaluación continua, y siendo completamente dinámica en función de los resultados obtenidos.

Esta información permite tanto mejorar el argumento de ventas como mejorar la estrategia de marketing digital dentro de JD.com.

LIQUIDACIÓN DE PAGOS



- Las transacciones cumplidas para el mes se incluirán en el extracto mensual.
- Transacciones completadas: después de que los clientes hayan confirmado la recepción de los productos o 21 días desde el momento del pedido.

ACTORES IMPLICADOS | PROCESOS Y SERVICIOS

PROPIETARIOS DE MARCAS	<ul style="list-style-type: none"> - Productos con demanda en China - Fijación de precios - Marketing & Presupuestos Publicitarios (por ejemplo, regalos, cupones)
ZONAMERICA	<ul style="list-style-type: none"> - Mejora de la tasa de conversión - Plan de marketing y coordinación - Ejecución publicitaria - Generación de contenido PR - Servicio de atención al cliente antes y después de la venta - Diseño de página de inicio e información de productos; traducción
JD WORLDWIDE	<ul style="list-style-type: none"> - Tráfico - búsqueda, banners, campañas de marketing temporales y tropicales - Canales de marketing de WeChat - Herramientas publicitarias dirigidas por datos a través del sitio web de JD, JD App, WeChat y sitios web externos - Canales de distribución de relaciones públicas (por ejemplo, JD Worldwide, WeChat oficial y cuentas de Weibo) - Canales de marketing offline (por ejemplo, pantallas de cadena de supermercados y farmacias, equipo de promoción de 100,000 personas) - Información del mercado; Datos del cliente y la tienda - Despacho de aduana Almacén de aduanas y soluciones de almacenamiento en el extranjero - Entrega de última milla en China y Envío internacional

PROPUESTA COMERCIAL

El costo del servicio ofrecido a través de la plataforma Pin Wei La Mei tiene componentes fijos, variables, operativos y del producto.

FIJO | El costo fijo total anual es de USD 10.000.

VARIABLE | El porcentaje variable, a definir por empresa sobre el precio base de venta al público del producto | Entorno al 14%.

OPERATIVO Y DEL PRODUCTO | La empresa debe hacer llegar al almacén de JD.com en Hong Kong o en una zona franca específica de Comercio electrónico cross border dentro de China un pequeño stock del producto.

A continuación, se describen estos costos, y el momento en el que se deberán realizar dichos pagos:

REGISTRO DE LA MARCA EN JD.COM Y SET UP DE TIENDA VIRTUAL

A la firma del contrato, y para comenzar con el proyecto se solicita el pago de USD 5.000, para el registro de la marca en JD.com y la puesta en marcha y preparativa para el lanzamiento de la tienda virtual.

LANZAMIENTO DE LA TIENDA | PRESUPUESTO MARKETING DIGITAL

Una vez la tienda esté operativa se realizará el aporte de USD 5.000 destinados al marketing digital.

COSTO VARIABLE

% a determinar dependiendo del producto y la categoría a la que pertenece, del precio de venta al público visible en la tienda.

La empresa en consenso con Zonamerica fijará un precio de venta base. A ese precio base, se le suma el impuesto cross border, y el costo de manipulación y de entrega al cliente final, resultando finalmente el precio de venta al público.

STOCK DE MERCANCÍA EN HONG KONG O FREE TRADE ZONE CROSS BORDER

La empresa deberá realizar el envío de mercancía a Hong Kong o a alguna de las zonas francas de comercio cross border del país, que quedarán bajo régimen de consignación para su venta desde Zonamerica HK Limited al cliente final.

PROPUESTA COMERCIAL | LISTADO DE COSTOS

COSTOS FIJOS

INICIAL A LA FIRMA DEL CONTRATO USD 5.000

MARKETING USD 5.000

(Una vez puesta en marcha la tienda, aprox a los 3 meses de la firma del contrato)

COSTOS VARIABLES

% sobre las ventas (a determinar) | En el entorno del 14% del precio de venta al público

COSTOS OPERATIVOS Y DEL PRODUCTO

ENVÍO DE STOCK DE MERCADERIA DE LATAM A HONG KONG USD 2.000 aprox
(o Free Trade Zone cross border)

Transporte de un pequeño stock de producto de la empresa desde el origen hasta Hong Kong o a alguna de las zonas francas de comercio cross border del país. El envío inicial no deberá superar más de un pallet del producto.

COSTO DE LA MERCADERIA | El propio valor la mercadería ya que ésta queda en régimen de consignación para Zonamerica.



ZONAMERICA®
CHINA BUSINESS HUB