

Adapta la teva Estratègia Online Internacional

-

XINA

Document de Reflexió

Juliol 2020

Mario Coll – Business Development Consultant



Objetius de la sessió

- **Exposar la oportunitat que representa l'expansió internacional a la Xina** per assolir el creixement del negoci online i recomenacions de com entrar.
- **Compartir l'evolució del ecommerce com a eix de generació de negoci** i millora de la rendibilitat a la Xina
- **Mostrar la meva experiència personal en l'expansió de diferents companyies** en l'àmbit de l'ecommerce a la Xina , explicat des del coneixement adquirit en les diferents situacions.

¿Com hem d'accedir a la Xina?



La Gran Muralla Xina té 21.196 km de longitud i es va construir i reconstruir entre els segles V ac i XVI dc

Sis claus de com accedir al mercat xinès:

Claus de
l'expansió

1 **Paciència**



2 **Conèixer el Mercat**



3 **Producte Diferenciat/Adaptació**



4 **Omnicanalidad**



5 **Pla de Marketing i Comunicació**



6 **Equip Local**



—

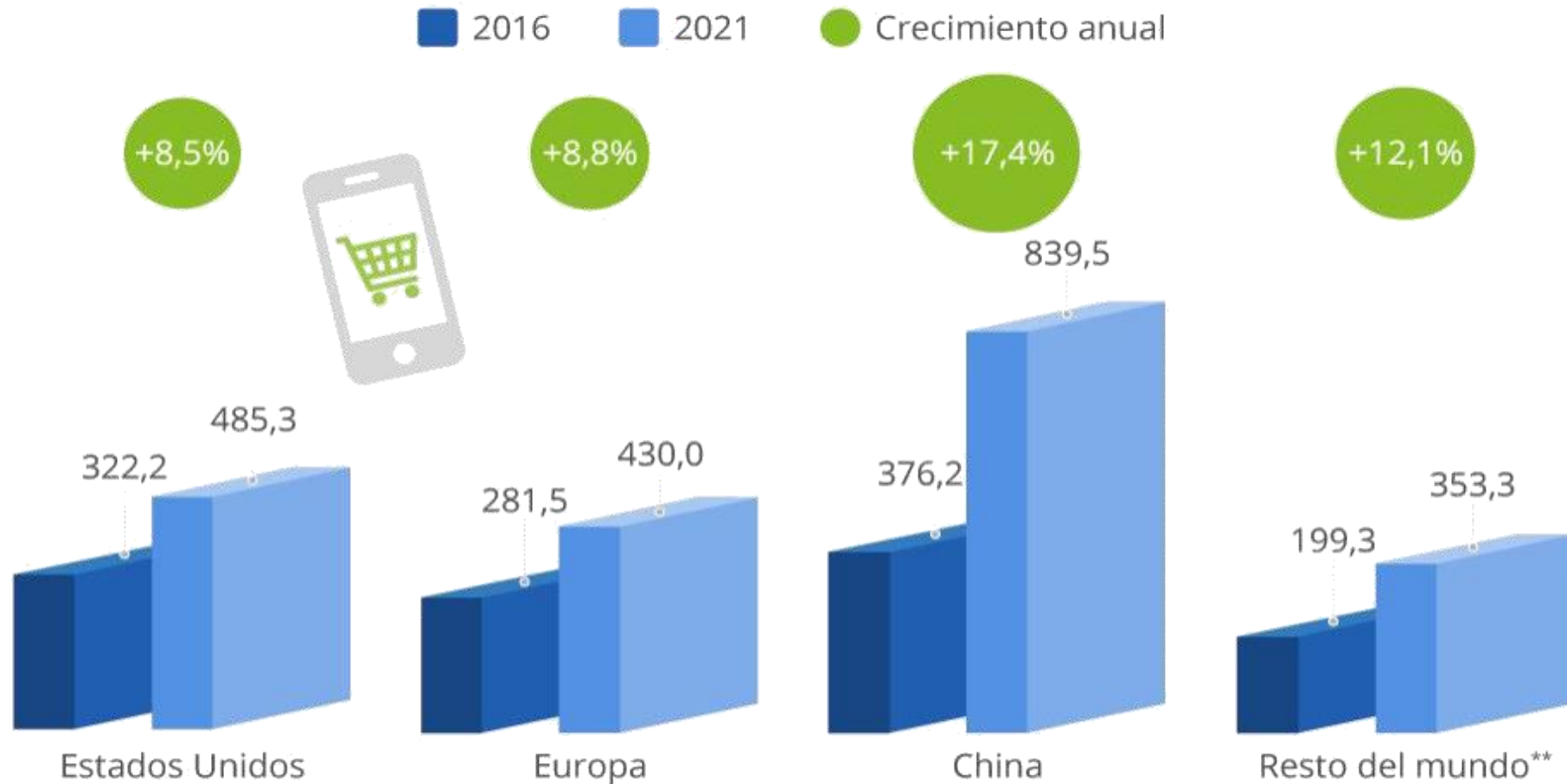
¿Com ha evolucionat el *ecommerce* a la Xina en los últims anys?



Algunes xifres del Ecommerce a la Xina

Facturació	El 45% de la facturació del mercat mundial de l'e-commerce te lloc a la Xina	
Creixement	La tasa de creixement anual esperada de l'e-commerce a la Xina pel període 2020-2024 es del 6,9%	
Ingrés	L'ingrés mitjà per usuari és el doble de la mitjana mundial	
Penetració	El grau de penetració de l'usuari és inferior al 62%, però s'espera que arribi al 70% en 2024.	
Potencial	A pesar que avui la Xina és el primer mercat del món en vendes online, el seu potencial segueix creixent.	

Evolució del Ecommerce a la Xina

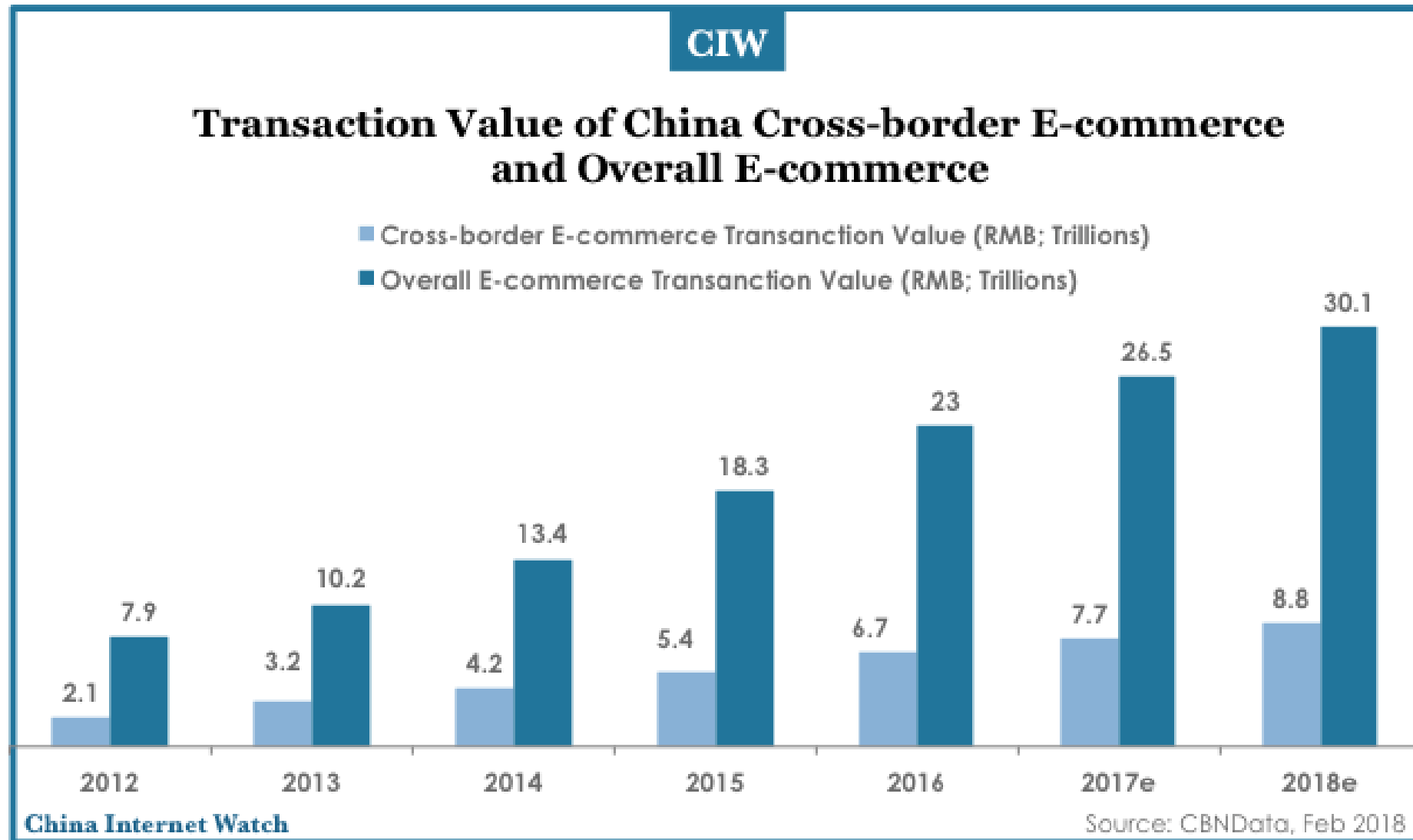


* Dólares estadounidenses

** Incluye solo los países que figuran en la lista del Digital Market Outlook.

Fuente: Statista Digital Market Outlook

Evolució del Ecommerce a la Xina

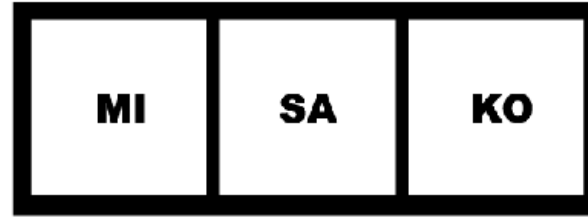




Plataformes i xarxes a la Xina



La meva experiència



Founder & CEO

ACCIÓ  Generalitat
de Catalunya



Founder & CEO



Managing Director Asia & Pacific



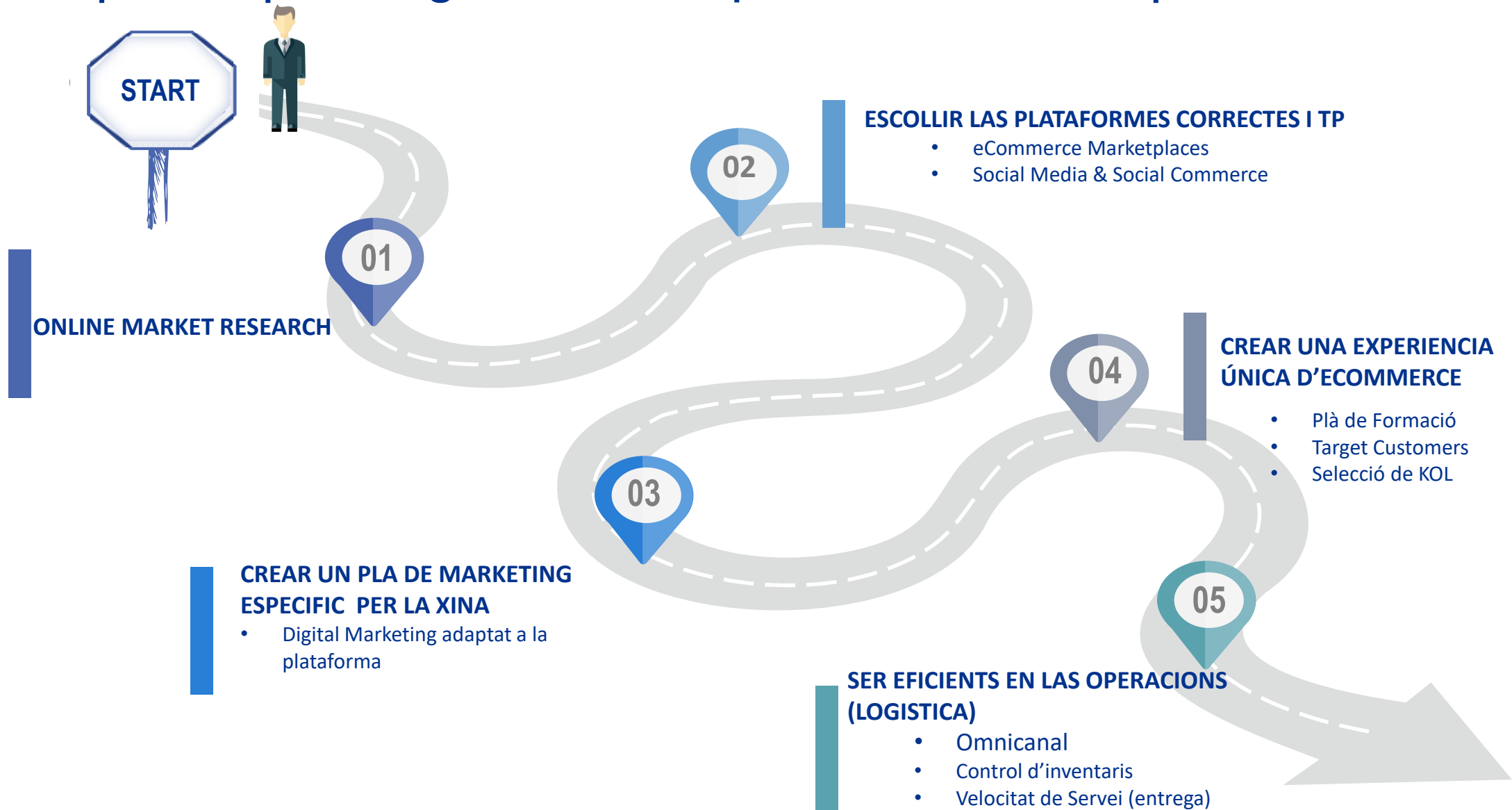
LLADRÓ®
Business Development Director

B O G L I O L I

MILANO

Business Development Director

Principals reptes digitals en l'expansió de la companyia a la Xina



Key Learning Points



Estudi de mercat

**Fer la inversió adequada en base
als objectius a assolir**

Ser patients...

¡Gràcies!

Mario Coll

Business Development Consultant

Tel +34 688 852 263

mcoll@chinaretailstrategy.com



MarioC 

Xuhui, Shanghai



Explora Código QR anterior para agregar en WeChat