

E-COMMERCE EN CHINA

China

**Datos
E-Commerce**

**Opciones
de Entrada
al Mercado**

**Perfil del
Consumidor**

**Principales
Plataformas**

**Principales
Sectores**

Colombia

PROCOLOMBIA
哥伦比亚出口、旅游、投资及国家品牌促进会

CHINA



**Más de 1,300 millones
de habitantes.**

**Estado
Unipartidista**

22 Provincias

**4 Municipios bajo
jurisdicción central**

**2 Regiones
administrativas
especiales**

**Idioma: Mandarín
292 lenguas vivas
actualmente**

PIB USD \$11.38 billones (2015)

PIB per cápita USD \$8,280 (2015)

Tasa de Desempleo 4,1% (2015)

Importaciones (% del PIB) 18,9

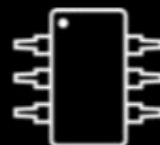
318 millones de personas entre 15-29 años



Mayor economía en términos de PIB PPA.
Crecimiento promedio del 10%.
Se espera un crecimiento anual del 6,5% en los próximos años.
País número 1 en E-commerce.

EXPORTACIONES

USD 2.342 billones.



Maquinas, aparatos electrónicos y sus partes. USD 570,939 millones.



Maquinas, reactores nucleares y artefactos mecánicos. USD 400,844 millones.



Muebles, aparatos quirúrgicos, y artículos de cama. USD 93,374 millones.

IMPORTACIONES

USD 1.958 billones.



Combustibles y aceites minerales . USD 424,349 millones.



Madera. Carbón vegetal y manufacturas de madera. USD 22,790 millones.



Caucho y manufacturas de caucho. USD 11,788 millones.

E-Commerce

Es la compra, venta e intercambio de productos, servicios e información a través de redes informáticas.

B2B

Es el proceso en el cual una empresa hace un transacción comercial con otra empresa.

O2O

Es el proceso en el que se atrae a los clientes a hacer transacciones en línea, mediante tiendas físicas.

B2C

Es el proceso en el cual una empresa vende un bien o servicio a un consumidor a través de distintos canales de distribución.



B2B

- Mas importante de China.
- ventas mas de USD 1,2 billones.
- 52% del mercado son PyMEs.



Comida



Muebles



Materias
Primas



Ropa y
accesorios

Alibaba

55%

Mysteel

20%

Globalsources

5%



020



• Mediante el uso del 020 los usuarios tienen la capacidad de analizar los productos en las tiendas físicas, para luego realizar la compra de estos en línea.

• El 71% de los consumidores en línea usan servicios 020, de los cuales 97% dice que en los próximos seis meses continuaran usandolo en iguales o mayores cantidades.



Electrónicos



Salud



Alimentos



B2C

- La segunda modalidad de venta en línea en china.
- Crecimiento del 53% respecto al año pasado.
- Ventas de USD \$270.000 millones.



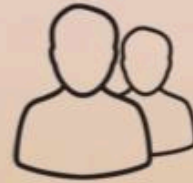
VENTA INDIRECTA



Vender el producto directamente a la plataforma.

Una vez el producto ingresa al país la plataforma se hace cargo del resto del proceso hasta llegar al consumidor final.

No hay control del producto por parte de la empresa.



Vender el producto directamente a un importador, ya sea una persona natural o una empresa.

Este importador se encarga de la distribución de los productos en el territorio chino.

VENTA DIRECTA



Tener presencia legal mediante una WFOE o mediante una oficina de representación.

Una Oficina de representación de una empresa extranjera sirve para indagar el mercado además permite hacer alianzas, consultas, entre otras cosas.

Una WFOE es una sociedad de capital 100 % extranjero.



Cross border E-commerce




WFOE

ES UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA, HECHA CON CAPITAL 100%
EXTRANJERO.

1. Aprobación de
la aplicación y el
nombre

2. Aprobación de
entidades
gubernamentales

8. Inyección de
capital e informe
de verificación del
capital*


4 a 6
meses

3. Obtención de
la licencia de
negocio

7. Registro
departamento de
finanzas y de
aduanas

4. Sellos de la
empresa en
chino

6. Registro de
divisas y apertura
de cuentas
bancarias

5. Registro en el
departamento de
impuestos

* La verificación de
capital debe estar hecha
por un contador público
certificado en China.

Cross border E-commerce

Las empresas provenientes del exterior, tienen la posibilidad de vender sus productos directamente a los consumidores, por medio de las plataformas de E-commerce existentes.

TRES AGENTES IMPORTANTES



Operador Logístico



Plataforma



socio Técnico



El operador logístico es el encargado de recibir el producto en puertos chinos, y de ahí es aquel que hace todo el proceso de movimiento de producto hasta el consumidor final.

FeF Logistics

Declaración aduanera y almacenamiento.

USD 183.31 / Bl

Transporte desde puerto (shanghai) a bodegas.

USD 1145.7 / Bl

Bodega en zona franca. (mensual)

Menor a 50 Cm
USD 0.05/u.

Costos operacionales.

Entre USD 1.22/u-
USD 1.53/u.

Empaque y preparación de envío.


Entre USD 0.08/u-
USD 0.61/u.

Mensajería local.

Entre USD 0.92/kg-
USD 2.02/kg.

Los precios varían dependiendo del producto y la cantidad.





La plataforma es el lugar donde se exhiben los productos que se desean vender, en este lugar los consumidores Chinos realizan el proceso de compra.

T mall Global (en USD)

Depósito (una sola vez)	\$ 25.000
------------------------------------	-----------

Tasa Fija (Anual)	\$5.000 a \$10.000
------------------------------	-----------------------

Porcentaje de Venta	3% a 6%
--------------------------------	------------

SOCIO TÉCNICO

El socio técnico es el encargado del mercadeo del producto, de la creación de la tienda virtual y de la optimización de esta.



Agente recomendado de JD			Descripción
SOCIO TÉCNICO	Creación Tienda Virtual (un sola vez)	\$ 5,000	Proceso de app, planeación tienda, diseño, descripción producto, capacitación servicio al cliente, información integración del sistema, integración almacenaje, integración logística.
	Operación	\$ 3,750	Fotos, traducciones al mandarín, servicio pre y pos venta, análisis del mercado ,
	Marketing digital	10%-15% de las ventas	Optimización de búsqueda (SEO), publicidad móvil, medios sociales, entre otros.





El comprador típico en el mercado electrónico chino es una mujer, menor a 30 años, con un ingreso superior a los USD 1.700 por mes.

PERFIL DEL CONSUMIDOR OBJETIVO

Millenials

Generación nacida años 80 y 90.

- Mayores ingresos.
- Mayor educación.
- Gastan más dinero.
- Viajan más.



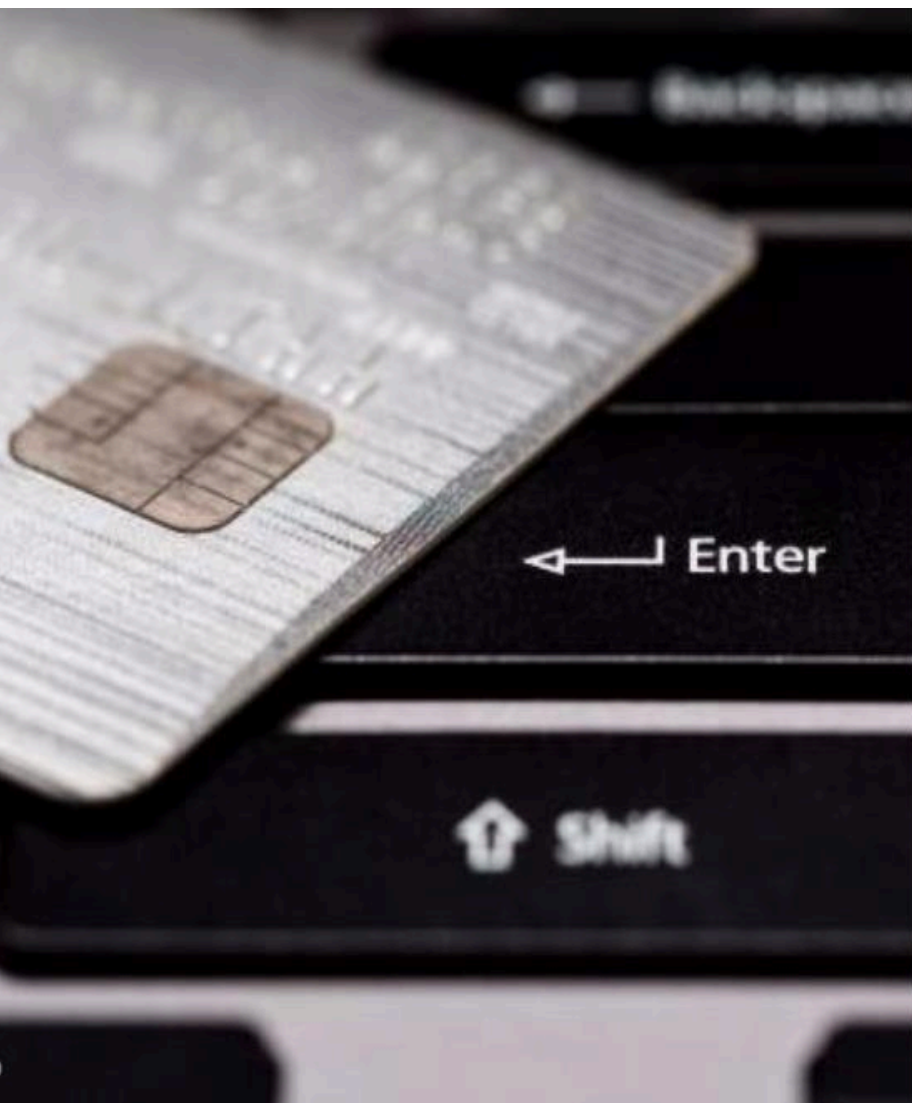
2/3 de los 318 millones de jóvenes entre 15-29 años tienen ingresos altos.

90% cuentan con Smartphone.

E-Commerce: 368 millones de usuarios activos.



RAZONES PARA USAR E-COMMERCE



RAZONES PARA USAR E-COMMERCE

-  **ACCESIBILIDAD:** Las compras en línea están disponibles en todo momento.
-  **CONVENIENCIA:** Muchos sitios ofrecen envío sin cargos y entregas en 24 horas.
-  **PRECIOS BAJOS:** Las compras en línea generalmente son entre un 10% y un 20% más económicas. También tienen muchas ofertas para el público.
-  **MAS OPCIONES:** Las tiendas en línea cuentan con alrededor de 15,000 productos almacenados para ofrecer a sus clientes, y algunas alcanzan a llegar a los 8.000.000 de productos.
-  **INFORMACIÓN:** Las plataformas ofrecen información detallada de los productos, lo cual es muy conveniente a la hora de comprarlos.
-  **CONFIANZA:** Gracias a los comentarios de los otros consumidores, las personas pueden comprar productos de manera más segura.



淘宝网
Taobao.com



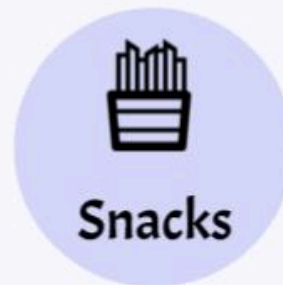
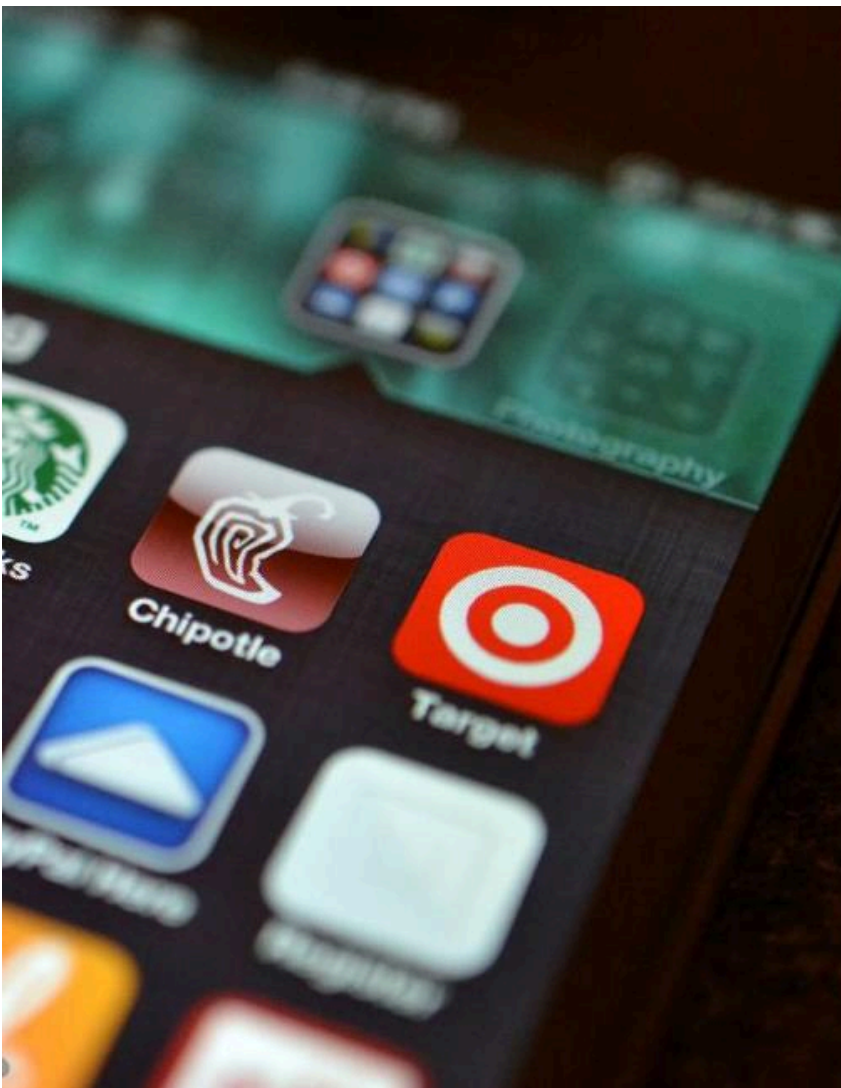
EMPRESA PERTENECIENTE AL GRUPO ALIBABA FUNDADA EN MAYO 10 DE 2003. ES UNA PLATAFORMA LA CUAL PERMITE A LAS EMPRESAS VENDER SUS PRODUCTOS A OTRAS EMPRESAS. ES LA EMPRESA LIDER EN LAS VENTAS B2B.


EMPRESA FUNDADA EN ABRIL DE 2008, PERTENECIENTE AL GRUPO ALIBABA. ES UNA PLATAFORMA QUE PERMITE A LAS EMPRESAS ABRIR UNA TIENDA EN LÍNEA, PARA VENDER SUS PRODUCTOS DIRECTAMENTE A LOS CONSUMIDORES. ES LA PLATAFORMA MÁS IMPORTANTE EN EL MERCADO B2C.

EMPRESA FUNDADA EN JULIO DE 1998, ES UNA PLATAFORMA DE VENTA EN LÍNEA LA CUAL COMENZÓ VENDIENDO PRODUCTOS PARA COMPUTADORES, SIN EMBARGO DIVERSIFICARON SUS PRODUCTOS, VENDIENDO ELECTRÓNICOS, TELÉFONOS MÓVILES, COMPUTADORES, ALIMENTOS ENTRE OTROS. HOY EN DÍA ES UNO DE LOS LÍDERES DEL COMERCIO EN LÍNEA B2C.

FUNDADA EN ENERO 21 DE 2011, PERTENECIENTE A LA EMPRESA TENCENT. ES UNA APLICACIÓN DE MENSAJERÍA INSTANTÁNEA, CON MÁS DE 650 MILLONES DE USUARIOS ACTIVOS, DE LOS CUALES 580 MILLONES SE ENCUENTRAN DENTRO DE CHINA. WÉCHAT PERMITE A SUS USUARIOS HACER PAGOS A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN, CONVIRTIÉNDOLA EN UNA DE LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES PARA EL COMERCIO O2O.







Los dulces duros
y las gomas son
los preferidos.



Los dulces que
pintan la lengua
son considerados
de mala calidad.



El valor en ventas de confitería de
azúcar fue de USD \$9,570 millones.

El nuevo año chino es la época en la
cual se venden la mayor cantidad de
productos de confitería de azúcar.


Se cree que la confitería de azúcar
Medicada va a ser la de mayor
crecimiento en los próximos años.

Prefieren los dulces que vienen en
empaques pequeños.



los millenials
prefieren las
marcas extranjeras
sobre las locales.


- 🍷 Las ventas de bebidas Alcohólicas en el 2015 fueron de USD 199.200 millones.
- 🍷 Los productos de mayor crecimiento en el mercado de bebidas alcohólicas fueron las bebidas listas para beber.
- 🍷 El licor mas consumido en China es el licor nacional, mejor conocido como "Baijiu" con mas de 50° de alcohol.
- 🍷 En el 2014, las importaciones Chinas de bebidas alcohólicas superaron los USD 743 millones.




El mercado de café logró en ventas mas de USD 1,000 millones.




El costo promedio de una taza de café en cafeterías es de USD 6.




Los consumidores estan cambiando de café instantáneo a café fresco.



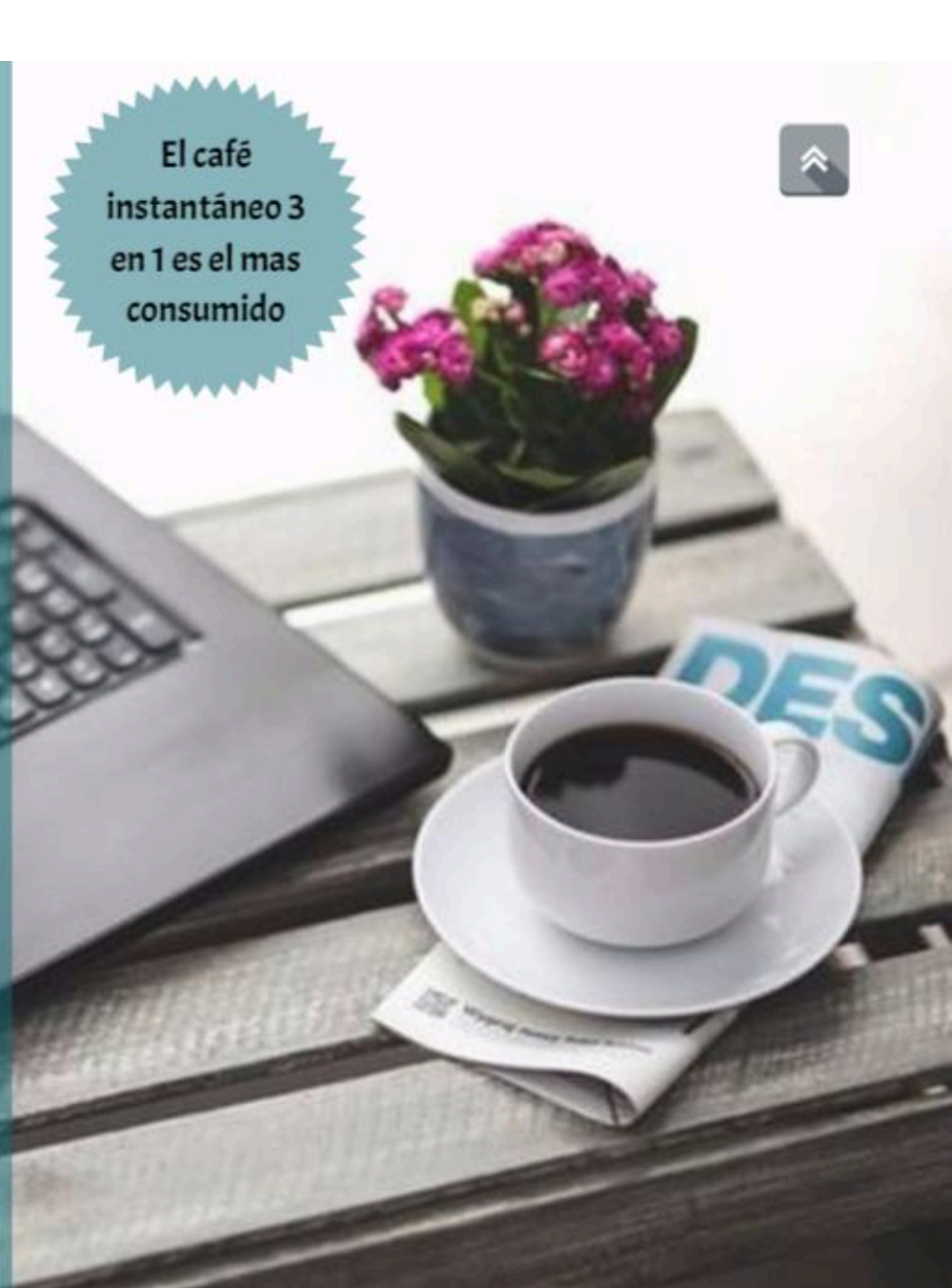
Los consumidores son principalmente jóvenes de ciudades primarias.



los productos bajos en azúcar o sin azúcar estan teniendo gran acogida por los consumidores chinos.



El café instantáneo 3 en 1 es el mas consumido



- 🍪 El mercado logró ventas de USD 14,978 millones.
- 🍪 Los snacks en barras, los frutos secos y los snacks con frutas son los preferidos.
- 🍪 Los consumidores chinos prefieren los snacks en presentaciones pequeñas.
- 🍪 Los consumidores chinos buscan snacks que no sean tan perjudiciales para la salud.





FRUTAS PROCESADAS



Las ventas en el sector de frutas procesadas fueron de USD \$1,133 millones.



El consumo es mayor en las ciudades del norte que en las del sur.



Los productos extranjeros son los preferidos por los consumidores chinos.



Los empaques transparentes son preferidos porque permiten ver el estado del producto.



El mercado tuvo ventas de USD 2,890 millones.



El Chocolate de leche es el más vendido en el mercado.



Los chocolates rellenos de frutos secos son los preferidos por los chinos.



Los chinos buscan productos Premium sin importar su precio.



El empaque es de suma importancia. Las cajas de chocolates surtidos son las preferidas.

A close-up photograph of a woman's hands holding a gold-colored smartphone. She has long brown hair and is wearing a brown and white striped scarf. The background is blurred, showing what appears to be a public space with some colorful lights. The word 'GRACIAS' is overlaid in large, white, serif capital letters on a semi-transparent grey rectangular background.

GRACIAS

谢谢