

ankorstore

We Rewild Retail



Promoción de marcas ourensanas
en el marketplace B2B europeo
Ankorstore

ÍNDICE

01_Objetivos

02_Fases del proyecto

03_Metodología

04_Calendario

01_OBJETIVOS

- 1. **Digitalizar e internacionalizar a las empresas de Ourense**, ampliando sus canales de venta y explorando nuevos territorios comerciales en Europa y Reino Unido para aumentar sus oportunidades de negocio.
- 2. Proporcionar una **plataforma 'todo en uno'** para **ayudar a las empresas ourensanas a conectar y crecer**. Permitir el acceso a las empresas ourensanas a una **comunidad B2B** para compartir las mejores prácticas.
- 3. Aportar **más valor a los partners existentes o nuevos**, generándoles una **nueva visión de sus propios negocios** y contribuyendo a optimizar y **modernizar la propia cadena de suministro**.
- 4. **Apoyar la transformación digital del tejido comercial/empresarial ourensano** ofreciendo un proyecto innovador para reinventar la venta al mayor dotando a las marcas con tecnología inteligente.
- 5. **Generar oportunidades comerciales y construir un ecosistema digital, global, sostenible, moderno e integrador**.

02_FASES



02_FASES

PREINSCRIPCIÓN Y RECOPILOCIÓN DE INFORMACIÓN

El **plazo de preinscripción** se inicia el **viernes 2 de septiembre** y **concluye el martes 20 de septiembre**.

Durante esta fase se recopila toda la información enviada por las empresas que deseen participar en el programa.

Preinscripción:

<https://forms.gle/FEeSZFmoUkxwF5du5>

En el mismo enlace podrá formalizar su participación en la jornada de presentación.

Plazo de preinscripción y presentación de la documentación requerida: del 2 al 20 de septiembre.



PREINSCRIPCIÓN E INFORMACIÓN PARA LA SELECCIÓN DE EMPRESAS

1. Preinscripción en el proyecto a través del siguiente enlace:
<https://forms.gle/FEeSZFmoUkxwF5du5>

Plazo de preinscripción: del 2 al 20 de septiembre.

2. Las empresas preinscritas también remitirán a exportou@ceo.es la siguiente **documentación:**

- ✓ Breve descripción de la empresa y productos a modo de presentación.
- ✓ 1 logo cuadrado. Mínimo 300x300px
- ✓ 1 imagen de portada cuadrada. Mínimo 500x500px
- ✓ 1 imagen rectangular grande para la cabecera. Mínimo 1600x400px.
- ✓ Fotografías y descripción productos: 3 imágenes por producto y de ambiente.

02_FASES

PRESENTACIÓN

La jornada informativa será en abierto para todas las empresas interesadas en conocer los marketplaces existentes y las estrategias para optimizar sus productos en estas plataformas; analizando la propuesta de valor de Ankorstore, profundizando en el rendimiento, ventajas y beneficios que ofrece a las marcas ourensanas.

El **jueves 15 de septiembre a las 10.00 horas** en la Confederación Empresarial de Ourense, en formato híbrido (presencial y online) y multisectorial.

Para formalizar su asistencia es necesario formalizar su inscripción en el siguiente enlace:

<https://forms.gle/FEeSZFmoUkxwF5du5>

En el mismo enlace podrá realizar la preinscripción para formar parte de esta iniciativa.



PRESENTACIÓN – JORNADA INICIAL

- ✓ **15 de septiembre a las 10.00 horas en la Confederación Empresarial de Ourense en formato híbrido (presencial y online)**
 - ❑ **Visión general de los marketplaces y estrategia B2B y B2C. Cristina Martínez Beamud - Expansión Manager e International Strategy Specialist**
 - ¿Qué es un Marketplace?
 - Los beneficios de vender en marketplaces
 - ¿Qué tipos de marketplaces existen? Ejemplos
 - Marketplaces B2B y B2C
 - ❑ **Cómo optimizar tus productos en el Marketplace. Gloria Gea Ortiz - Analista de Mercados y Estrategia Internacional**
 - Estrategia de producto, precios y logística
 - Establecimiento de campañas promocionales/publicitarias
 - Programas de afiliados
 - Establecimiento de métricas de control
 - Estrategia omnicanal
 - ❑ **Monográfico Ankorstore: El ecosistema que permite crecer a las marcas y comercios independientes. Nina Veiras - Ejecutiva de cuentas en Ankorstore**
 - Qué es Ankorstore
 - Funcionamiento de la plataforma
 - Ventajas y beneficios
 - Cómo sacar el mayor rendimiento en Ankorstore
 - Casos de éxito sectoriales

02_FASES

SELECCIÓN DE EMPRESAS

Empresas con potencial de venta a través de la plataforma Ankorstore (agroalimentario, textil y cosmética natural).

Con prioridad para empresas que formen parte de **ExportOU: ExportOU 360° y marca OUrense**.

Se analizará la idoneidad de cada una de las empresas que formalizasen su prescripción y remitiesen a exportou@ceo.es la documentación requerida. En este proceso se seleccionarán a las 10 participantes en función de que cumplan los requisitos establecidos por la plataforma y tengan una línea de productos aptos para su comercialización a través de marketplaces.



RECOPILOACIÓN DE INFORMACIÓN Y SELECCIÓN DE EMPRESAS

1. Análisis de la información enviada y de la idoneidad de las empresas.
2. Selección de 10 empresas participantes en el Programa.
3. **Confirmación de las empresas seleccionadas el 22 de septiembre de 2022.**

02_FASES

IMPLANTACIÓN EN LA PLATAFORMA

En esta fase se llevarán a cabo dos reuniones con cada empresa participante:

- ✓ Definir los puntos estratégicos de la plataforma (presentación, precios, logística).
- ✓ Sesión técnica sobre la operativa de la plataforma y las herramientas disponibles.



IMPLANTACIÓN EN LA PLATAFORMA

1. Sesiones personalizadas con cada empresa para alinear los objetivos de la empresa y enfocar la presencia de esta en la plataforma. Resolución de dudas.
2. Sesión técnica sobre la operativa de la plataforma y las herramientas disponibles el **26 de septiembre a las 12 horas**.

02_FASES

PUESTA EN MARCHA Y SEGUIMIENTO

Gestión de la plataforma: **Seguimiento y gestión de las cuentas creadas durante un año.** La gestión incluye la **búsqueda activa de clientes en la plataforma**, así como la **actualización continua y optimización de las cuentas.**



PUESTA EN MARCHA Y SEGUIMIENTO

Implementación y puesta en marcha de un proyecto piloto agrupado de 10 empresas ourensanas con cuenta individual en Ankorstore el **4 de octubre.**

03 _METODOLOGÍA

1. Desarrollo e implantación de un proyecto agrupado para 10 empresas ourensanas con cuentas individuales en el Marketplace Ankorstore.
2. Identificación y selección de empresas (agroalimentario, textil y cosmética natural) con potencial de venta a través de esta plataforma.
3. Sesiones individuales con cada empresa para definir bien los objetivos, la estrategia dentro de la plataforma y la información necesaria para crear la tienda online.
4. **Implementación y puesta en marcha de la tienda online** de la empresa participante en Ankorstore.

El principal objetivo de la ejecución del proyecto, consiste en concienciar a las empresas ourensanas de la importancia de tener una presencia optimizada en los Marketplaces como clave estratégica para conseguir la internacionalización del negocio con 3 pilares básicos:



04_CALENDARIO

FASES	SEPTIEMBRE																														OCTUBRE			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4
Preinscripción y recopilación de la información																																		
Jornada de presentación																																		
Confirmación empresas participantes																																		
Sesión formativa de la operativa																																		
Implantación en la plataforma																																		
Puesta en marcha																																		

COMMITTED TO THE GROWTH OF OURENSE



MÁS INFORMACIÓN

María Fernández Vázquez
Tel.: 988 391 110
Email: exportou@ceo.es