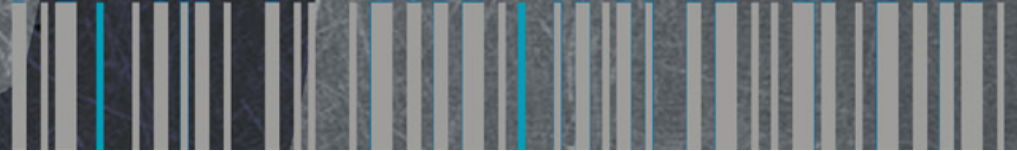




# < urban commerce >



# < urban commerce >



Diálogo:

**“Amazon y otros marketplaces  
¿Oportunidad o amenaza para el  
comercio urbano?”**

– Ponente: **Mónica Casal**

TANDEM  UP

*Somos*

**MARKETPLACE EXPERTS**

*Urban Commerce en*  
**La era de**



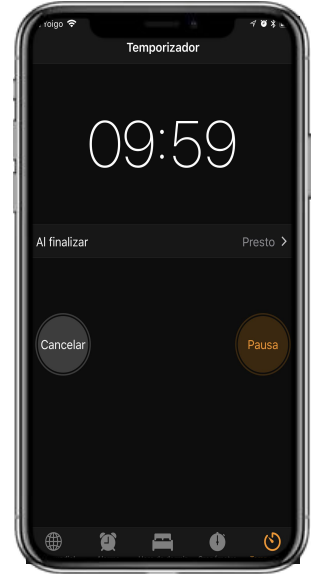


CEO Tandemup.net



@moncasal

1. DESMONTANDO MITOS
2. **#AMAZONPROOF** URBAN COMMERCE



# 1. Desmontando Mitos



# MITO 1

AMAZON está acabando con nuestras tiendas físicas



## Líderes eCommerce España - por facturación



Fte: Statista, Informe 2017

\*eB2C 2018(f) 16.365,70 €

# MITO 2

Entonces ... es el **eCOMMERCE** el fin de la tienda física!



Cuota est.  
0,4%

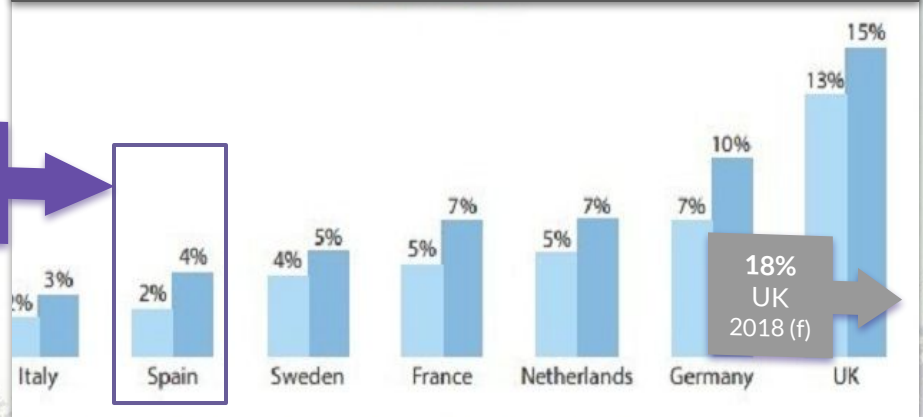


6% ES  
2018 (f)

2018 (f) **94%** del gasto en compra de productos B2C tiene lugar **en tiendas físicas**



Frente a 6 de cada 10 € se gastan en compras online

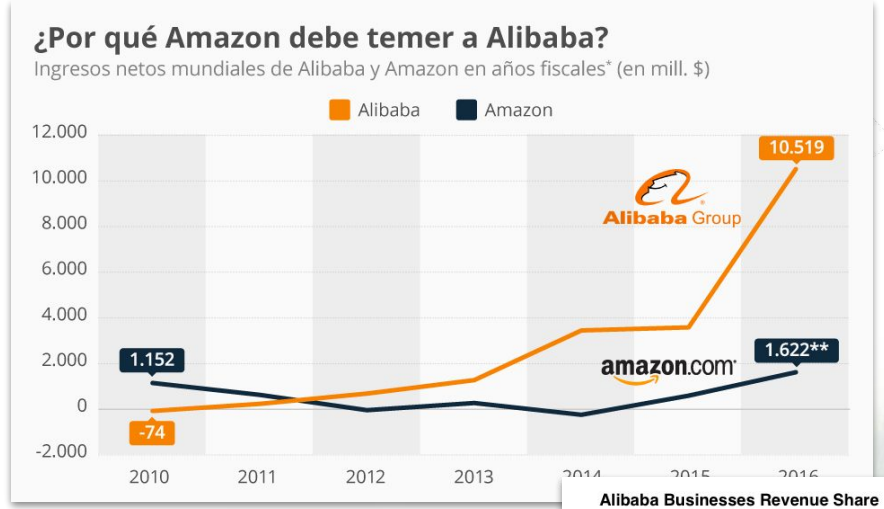


Fte: Statista, ONTSI 2017

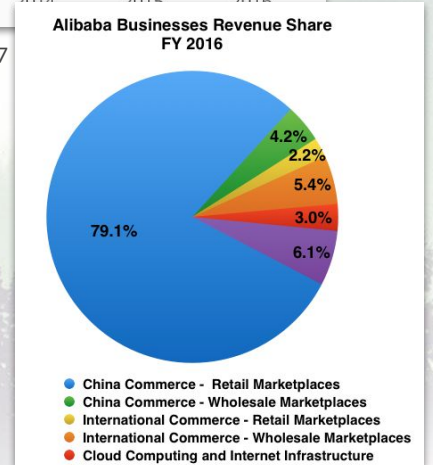


# MITO 3

Si pero ... ¡AMAZON acabará monopolizando el comercio ON y OFF!



Fte: Statista, Informe 2017



## MITO 4

Aún así... Imposible **COMPETIR** en **PRECIO** con estos monstruos digitales, ¡que es lo que al cliente realmente le importa!



Top Countries	
United Kingdom	80.9 %
Germany	78.6 %
United States	78.3 %
Sweden	78.2 %
Japan	75.6 %
Spain	59.9 %

%POBLACIÓN QUE COMPRA ONLINE  
Fte: Statista, Informe 2017

Convenience

Profundidad  
de catálogo

Precio

MOTIVOS PARA COMPRAR ONLINE ESPAÑA  
Fte: IAB, Estudio eCommerce 2017

*Reinventando el B&M Retail*

# Claves de éxito





EL CAMBIO ES LA ÚNICA CONSTANTE,  
...incómodo pero necesario

# LA TEORÍA ICEBERG: Creando modelos disruptivos



**LOS HECHOS HOY:**  
Amazon crece imparable



¿Por Qué?

**TENDENCIAS:**  
Las compras online serán cada vez más relevantes



¿Cómo Afecta A Mi Negocio?

**NUEVOS PATRONES:**  
Los hábitos de compra de mi cliente están cambiando



¿Cómo Resuelvo Estas Nuevas Necesidades?

**MI NUEVO MODELO:**  
¿Cuál será mi ventaja en este nuevo entorno competitivo?

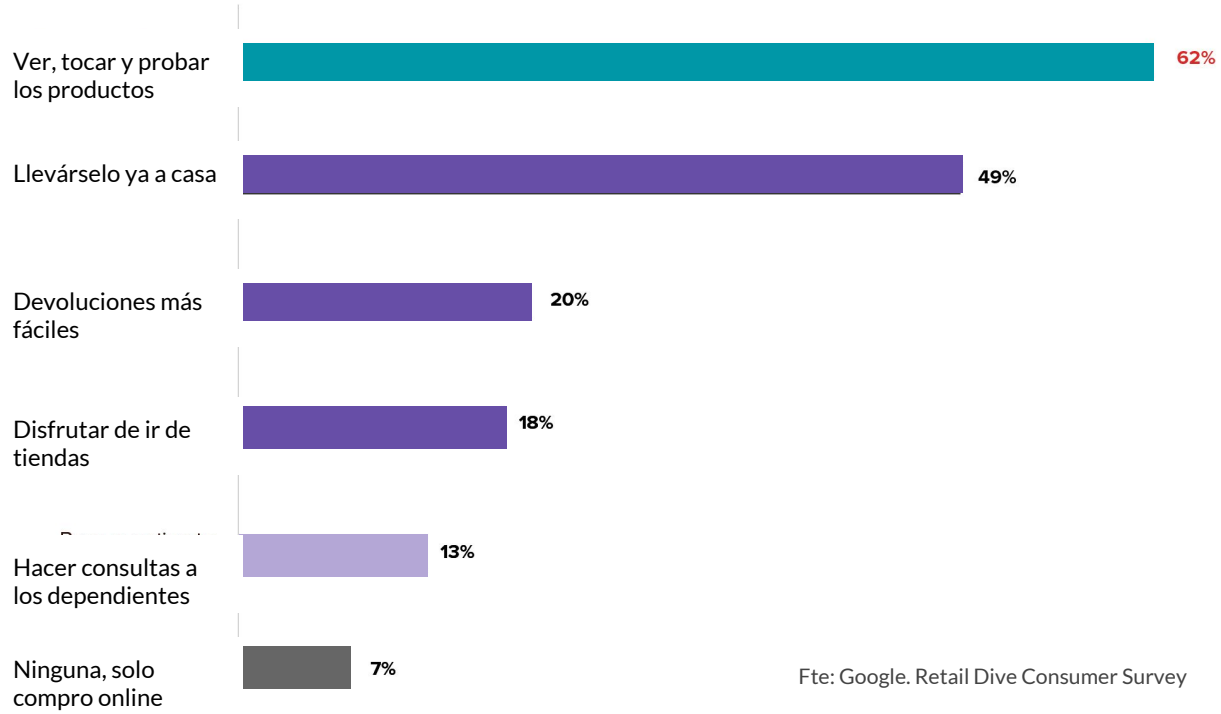


¿Cómo Me Transformo De Forma Rentable?

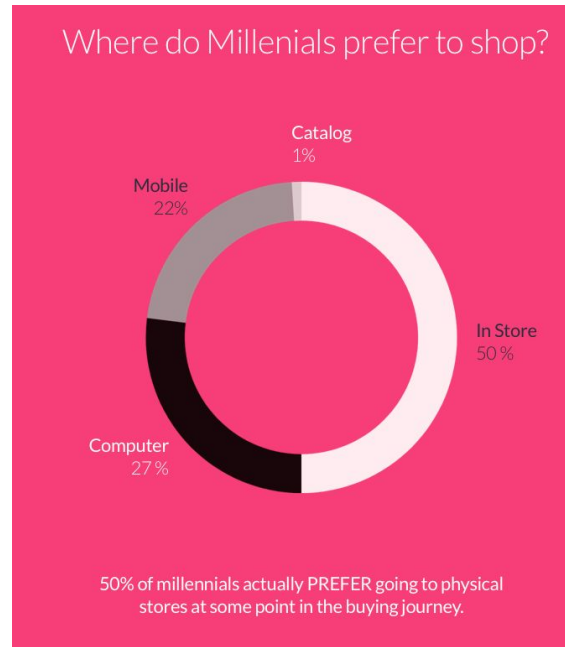


# POTENCIA TUS FORTALEZAS

## Razones para preferir comprar en tiendas físicas vs online



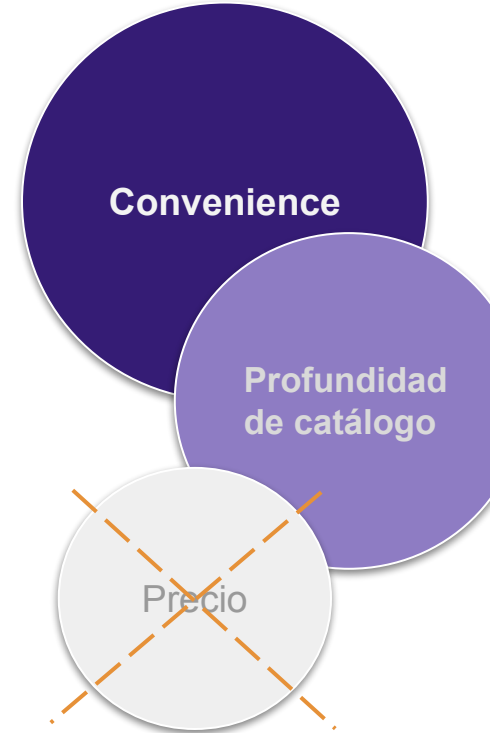
Fte: Google. Retail Dive Consumer Survey



# TRABAJA TUS ÁREAS DE OPORTUNIDAD



- Diferenciación por **SERVICIO**
  - Identidad vs Producto:
  - Haz Marca
  - Crea Comunidad
- **DIGITALIZACIÓN** a fondo
  - Omnicanal: ON+OFF



MOTIVOS PARA COMPRAR ONLINE ESPAÑA  
Fte: IAB, Estudio eCommerce 2017

*4 Casos de éxito*

## 2. #Amazonproof Commerce



## CENTROS EXPERIENCIA: del Online a la Tienda



**Frank And Oak** 16 tiendas USA. La experiencia incluye café de cortesía y servicios de barbería



**GAIA DESIGN MEX.** Mobiliario de diseño. eCommerce con tiendas showroom donde no sales con ningún producto, los compras online en las tiendas

## MEJOR RESUELTO: De la Tienda al Omnicanal



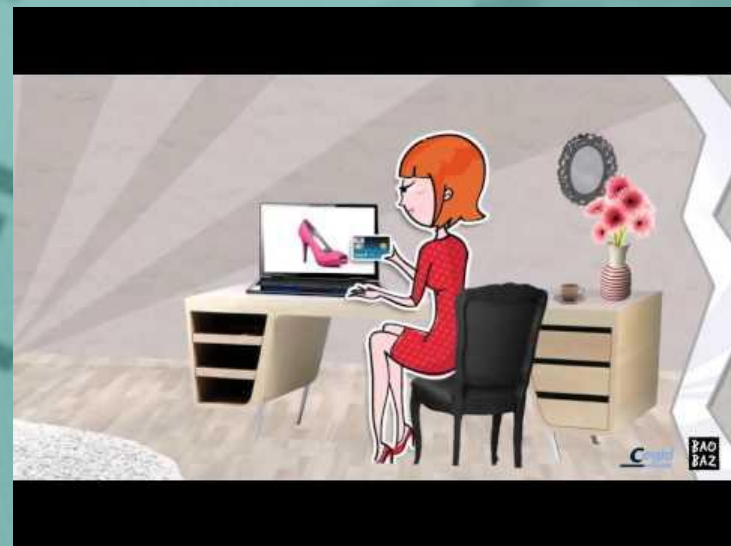
**UTERQUE.** Online y Offline no compiten se unen por la comodidad del cliente



**AD.** Click and buy, Click and collect, etc. Más modelos y más tallas mediante iPads en sus tiendas

# El me-COMMERCE ha nacido

ONE SIZE DOES NOT FIT ALL



[Sophie](#) lo cuenta mejor



*La lógica nos lleva de A a B  
La imaginación a lugares increíbles...*

*¿Despegamos?*

