

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 RECOPIACIÓN 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](mailto: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 próximo 15 de septiembre a las 12.00 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 12.00 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](mailto: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](mailto:exportou@ceo.es)