

E-MARKETPLACES (2)

ARCHIEXPO

Al mes de Juliol CECOT va publicar una informació d'elaboració pròpia, generada pel seu departament d'assessorament en comerç internacional, relativa als e-marketplaces, eina de comercialització virtual que pren un protagonisme destacat en l'època que vivim. Actualment, els agents comercials tenen problemes per aconseguir visites comercials, les fires nacionals i internacionals es cancel·len o ajornen, les visites als showrooms minven i queda clar que l'empresa ha de buscar noves vies per generar els contactes comercials que, fins fa uns mesos, generaven per aquestes i altres vies. Els e-market places constitueixen una opció molt interessant. Tal com informàvem en aquell primer article relacionat amb els e-marketplaces, anirem presentant diferents plataformes internacionals, catalogades com e-marketplaces, i que compten amb un recorregut contrastat en l'àmbit de la compravenda internacional entre empreses (B2B).

Avui parlem d' Archiexpo

ARCHIEXPO, un e-marketplace professional (B2B), és a dir, que facilita els negocis entre empreses internacionals de qualsevol mida dels sectors del mobiliari, decoració, cuina i bany, il·luminació, jardí i terrassa, oficines, espais comercials etc. Amb arquitectes, constructors, distribuïdors, instal·ladors, i tots els actors comercials professionals del món de l'arquitectura comercial, pública, residencial, el paisatgisme i els projectes urbanístics entre d'altres.

Es tracta d'una de les eines online més potents per comercialitzar productes vinculats a l'arquitectura i el disseny.

Archiexpo ha estat durant 13 anys una "fira virtual" però, des de 2019, ha evolucionat cap a la categoria d' e-marketplace. Això vol dir que, a més de constituir un aparador internacional de prestigi reconegut per a les empreses que exposen els seus productes, facilita la relació directa entre el potencial comprador i l'empresa expositora.

Aquest e-marketplace compta amb una oferta de 370.070 productes, 8731 projectes, 99932 catàlegs, 8368 projectes i 32.480 notícies i tendències publicades. La plataforma permet posar en relació amb visitants i venedors, a través de les sol·licituds formulades pels visitants que transmeten als venedors després de visitar llurs estands virtuals. Els venedors també reben la llista de potencials compradors que han vist els seus productes o catàlegs tot i que no s'ha generat una demanda comercial posterior. Això permet a l'expositor prendre la iniciativa comercial i contactar al visitant per verificar el seu potencial interès. L'any 2019 Archiexpo va rebre la visita d'una mitja de 2 milions de contactes únics al mes.

El mercat principal d' Archiexpo és Europa tot i que rep visitants i acull expositors de tot el món. La seva estratègia actual passa per potenciar la seva presència internacional en mercats com Llatinoamèrica i la Xina.

Les empreses que exposen a Archiexpo són, principalment, fabricants o distribuïdors de tota mena de productes per a la construcció i l'interiorisme: des de finestres, il·luminació urbana, sistemes de calefacció, etc, fins a mobiliari, complements de decoració, revestiments i paviments. La seva oferta és, per tant, molt àmplia.

Els expositors poden pujar els catàlegs online per exhibir-los en els seus “stands virtuals”, dins la plataforma. Els visitants poden dur a terme les seves cerques directament per producte, per marca, i /o visualitzar els catàlegs del seu interès en la pàgina de catàlegs del “site” filtrant-los, si s’escau, per temàtica.

Els principals avantatges que ofereix Archiexpo són:

- Accés permanent i visibilitat internacional en 8 idiomes, entre els quals el xinès i el rus.
- L’expositor disposa de l’opció d’escollir en quines zones geogràfiques desitja que es visualitzin els seus productes i marca (des d’un sol país fins a tot el món).
- Els fabricants poden optimitzar el seu posicionament en aquest e-marketplace gràcies al SEO d’ Archiexpo.
- La plataforma ajuda a les empreses exposidores a generar comandes de nous mercats donat que la web d’Archiexpo està molt ben posicionada en Google o Bing.
- Gràcies als serveis d’aquest e-marketplace els fabricants poden promoure les seves novetats cada cop que fan un nou llançament de producte.
- A més, aporta “leads” als venedors: una llista de potencials clients que han visitat els productes de l’empresa expositora. Això permet a l’expositor prendre la iniciativa comercial si el visitant no ha demanat informació després de la visita.

Per exposar a Archiexpo les empreses han de:

- Omplir un formulari que serà diferent en el cas de ser fabricant o distribuïdor. És important fer-ho de forma escrupolosa i després d’una reflexió estratègica donat que, en funció de la informació que facilitem, la tipologia de visitants que rebrem pot variar.
- L’organització verifica si el candidat a expositor compleix els criteris d’elegibilitat del e-marketplace: tenir una versió en anglès de la seva web i proposar productes que estiguin relacionats amb les categories de la plataforma.
- Els distribuïdors han d’especificar, en la seva web, els productes i les marques que comercialitzen.

Si l’empresa compleix amb aquests senzills requisits, una persona d’Archiexpo es posarà en contacte amb el candidat a expositor per formalitzar la seva presència en aquest e-marketplace. Als fabricants se’ls proposa un “stand virtual” i als distribuïdors un contracte anual per convertir-se en un “soci distribuïdor” i com a tal se’ls dona prioritat pel que fa les sol·licituds dels productes que distribueixen.

El cost bàsic d’un stand a Archiexpo és de 1748 € /any però pot augmentar en funció de la visibilitat desitjada (1-3 països, 1 continent o tot el món, de les opcions de posicionament SEO desitjades o d’altres opcions que la plataforma pot proposar i que són optatives.

Podeu visitar i exposar en aquest e-marketplace a través de www.archiexpo.com

Cristina Danón

Assessora en Comerç Internacional de CECOT