

EMARKETPLACES 3: RANGEME LA PLATAFORMA B TO B D' ALIMENTACIÓ ALS ESTATS UNITS

En aquest tercer article sobre els emarketplaces presentem la plataforma més important per fer negocis als Estats Units en el sector, principalment, de l'alimentació drogueria i farmàcia.

Range Me és un e-market innovador que posa en contacte fabricants, distribuïdors grans cadenes i al detall de tot el món i del sector de l'alimentació i begudes principalment però també d'Artesania, Casa i Jardí, Equipament d'Oficina, Multisectorial, Altres Indústries, Tèxtil, Cuir i Materials no teixits, Productes Elèctrics i Electrònics, Envasos, embalatge i embalatges, Ferreteria, Roba, calçat i accessoris de moda, Cosmètica i Parafarmàcia, Productes per a mascotes, Productes per a bebès, Articles i roba esportiva i Béns de consum.

Amb potencials compradors professionals dels mercats que RangeMe cobreix i que són: el Canadà, els Estats Units, Austràlia, d'on provenen els seus visitants.

Més de 7000 compradors clau fan servir Range Me als EE.UU entre els quals: SEPHORA, ALBERTSONS, TARGET, GNC, CVS PHARMACY.

Segons la mateixa plataforma web, "RangeMe és un programa de descoberta de productes nous utilitzat per compradors minoristes, la major part, cadenes d'establiments, com a font d'informació i cerca de nous proveïdors que està substituït la forma d'aproximació comercial al client potencial americà d'aquests sectors.

Imaginem el comprador d'un minorista important com Walmart o Costco. Probablement rep diàriament, centenars de comunicacions de proveïdors esperançats a través del telèfon, email, missatges de text i mitjans de comunicació social. Quan realitza visites a fires a la cerca de productes innovadors, l'enorme concentració de l'oferta i el poc temps disponible fan força probable que "l'urgent no li permeti fer l'important" i perdi oportunitat de descobriment d'innovacions significatives que hi són presents entre els expositors.

A RangeMe els venedors potencials seran visitats per grans retailers i petits retailers i cada cop més, també per e-retailers que s'inscriuen a la plataforma. Els visitants i compradors potencials utilitzen la plataforma per buscar productes d'alimentació i altres organitzats en nínxols i categories diferents. La plataforma RangeMe permet als compradors expressar interès per un producte a través del sistema de missatges i/o demanar mostres d'aquest. Quan el venedor contracta la versió "Premium" comptarà amb la possibilitat de posar-se en contacte amb el comprador potencial per iniciativa pròpia

Ambdós perfils presents en el RangeMe, compradors i proveïdors, poden crear un perfil gratuït sense obligació d'invertir-hi diners. Un cop creat aquest compte gratuït. És pot començar per investigar com RangeMe funciona, quins minoristes estan presents en la plataforma, i com podem utilitzar aquest recurs per expandir-nos a nous mercats. Fins i tot és possible exposar els productes de la nostra empresa gratuïtament amb l'esperança que serem descoberts per visitants al emarket.

Però, com en el cas de tots els mercats i plataformes en línia, els beneficis reals arriben un cop que hom pot i vol invertir-hi diners. L'afiliació Premium té un cost de \$1,400 per any però ofereix un nombre d'avantatges que pot augmentar substancialment la visibilitat entre els compradors potencials. La inscripció Premium permet, entre d'altres, saber quan i quin comprador està buscant el nostre tipus de producte i obtenir accés als seus programes de revisió de proveïdors- També podem trametre les vostres descripcions de producte a minoristes seleccionats que han visitat la nostra oferta.

Altres beneficis associats amb la inscripció Premium són: consulta de perfil, suport prioritzat, augment de la visibilitat a la plataforma, recepció directa de sol·licituds, etc. Concretament, permet veure quins compradors minoristes han consultat el vostre perfil, quant temps han invertit i quins productes el que permet una estratègia de seguiment molt més efectiva i acurada.

L'afiliació Premium a RangeMe té un cost d'aproximadament 1500 USD/ any.

www.rangeme.com

Cristina Danón

Assessora en Comerç Internacional de CECOT