

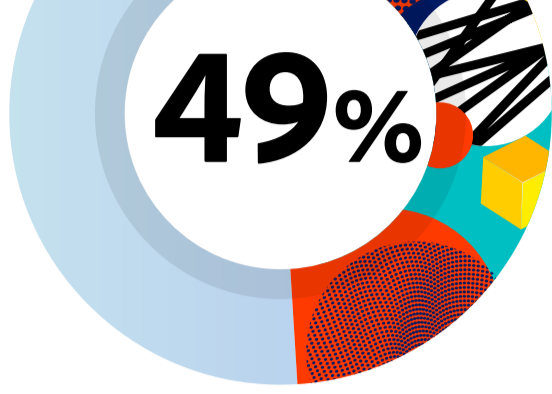
# La fórmula D2C para el crecimiento B2B

La venta directa a los consumidores (D2C) puede cambiar las reglas del juego para B2B



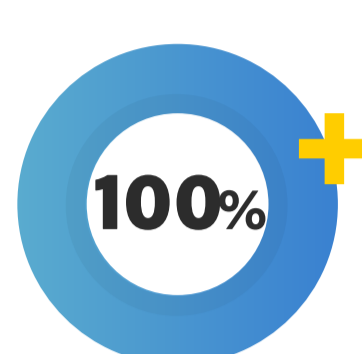
## Las ventas minoristas digitales están creciendo en todo el mundo...

### Estados Unidos

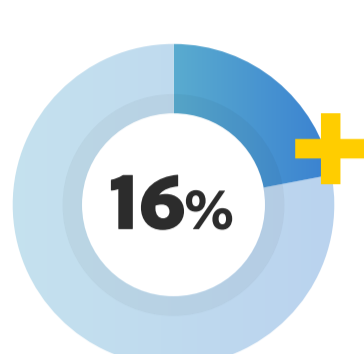


Las ventas de comercio electrónico en EE.UU aumentaron un 49% en abril de 2020.<sup>1</sup>

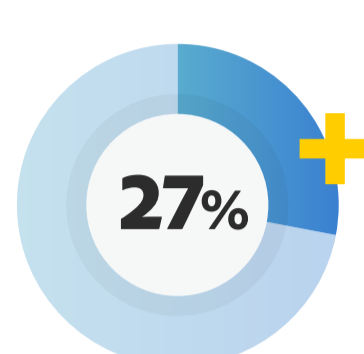
### Europa



El crecimiento interanual del comercio electrónico de marzo de 2020 en Italia superó el 100%.<sup>3</sup>



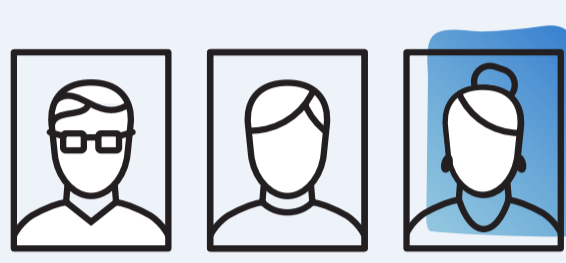
Para finales de 2020, se espera que las ventas minoristas de comercio electrónico en Alemania aumenten en un 16,2%.<sup>4</sup>



Mientras tanto, es probable que el comercio electrónico represente el 27,5% de las ventas minoristas de 2020 en el Reino Unido.<sup>5</sup>

### Sudeste de Asia

Los consumidores del sudeste asiático están descargando aplicaciones de compras en cantidades cada vez mayores.<sup>6</sup>



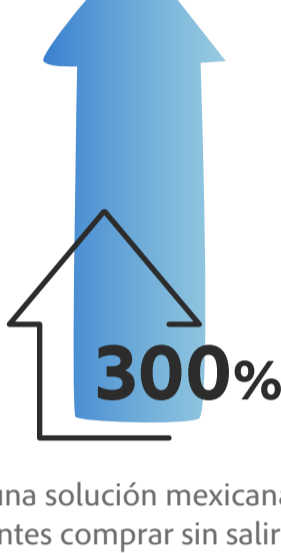
Uno de cada tres compradores del sudeste asiático que han sido entrevistados dijeron que probablemente seguirán comprando comestibles en línea después de la pandemia.<sup>7</sup>



### América Latina



En los primeros 15 días de marzo de 2020, las ventas generales de comercio electrónico en Brasil aumentaron un 40% interanual.<sup>8</sup>



Jústo, una solución mexicana que permite a los clientes comprar sin salir de su casa, registró un crecimiento del 300% en la demanda de pedidos en el primer trimestre de 2020.<sup>9</sup>

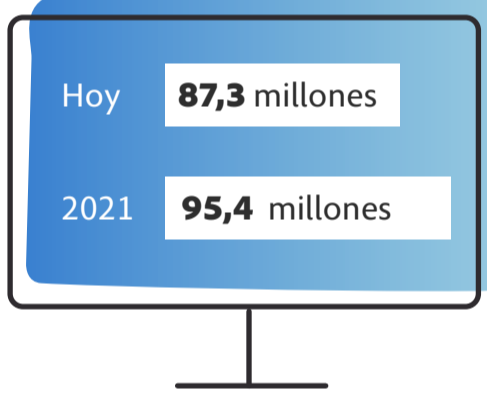


## ...y muchas de esas ventas son directas al consumidor.

Solo en los Estados Unidos, hay 87,3 millones de compradores digitales directos al consumidor.<sup>10</sup>

En 2021, habrá 95,4 millones, o más.<sup>10</sup>

De hecho, D2C está creciendo rápidamente en todo el mundo, a medida que marcas como Hello Fresh, SleepyCat y Amaro ganan terreno.



Un número creciente de empresas B2B se preguntan: "¿Por qué no vendo a los consumidores?"

Es una buena pregunta.

## La receta de RXBAR para el éxito de D2C

RXBAR es una empresa de Kellogg conocida por sus barras energéticas saludables y deliciosas, que exhiben ingredientes como "3 claras de huevo, 6 almendras, 4 anacardos, 2 dátiles" en el embalaje.

Hace dos años, una investigación interna sugirió que podrían agregar ingresos —muchos ingresos— vendiendo directamente a los consumidores.



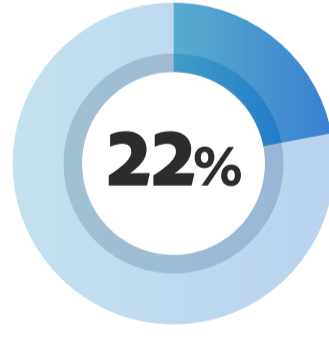
Hoy, las ventas de D2C representan el 75% de los ingresos en línea de RXBAR.

Descubra cómo Magento Commerce impulsa la experiencia B2B2C de RX BAR. [Lea la historia completa.](#)



## Cambio de imagen D2C de Just For Men

Durante décadas, los productos Just For Men se han vendido exclusivamente en tiendas minoristas. A medida que el tráfico web de la empresa crecía con el tiempo, decidieron lanzarse a la venta D2C con suscripciones recurrentes.



Después de que su sitio D2C se puso en funcionamiento, las ventas aumentaron en un 206%, el valor promedio de los pedidos (AOV) en un 22% y los pedidos repetidos en un 700%.

Vea cómo Just for Men se convirtió en D2C Magento Commerce. [Lea la historia completa.](#)

## Tres razones para vender directamente al consumidor:

- 1** Incrementar los ingresos

Los ingresos de D2C de muchos fabricantes de bienes de consumo en realidad pueden superar sus ingresos al por mayor.
- 2** Comprenda a sus clientes finales

Un sitio web de D2C puede ayudarlo a recopilar datos sobre las personas que realmente usan sus productos, lo que puede ayudarlo a renovar las estrategias de precios y diseñar nuevos productos.
- 3** Comparta su éxito con socios revendedores

Cuando vende productos D2C, puede pedir a los clientes que los recojan en las ubicaciones de los socios revendedores o que los refieran a socios para la instalación y el soporte.

## Las posibilidades son infinitas.

¿Está pensando en comenzar con las ventas directas al consumidor? Empiece aquí.

[www.magento.com](http://www.magento.com)