

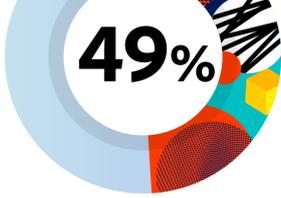
La fórmula D2C para el crecimiento B2B

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 2020.¹

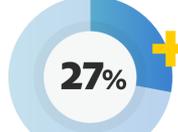
Europa



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



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



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

Sudeste de Asia

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



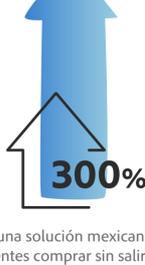
Uno de cada tres compradores del sudeste asiático que han sido entrevistados dijeron que probablemente seguirán comprando comestibles en línea después de la pandemia.⁷



América Latina



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



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 2020.⁹

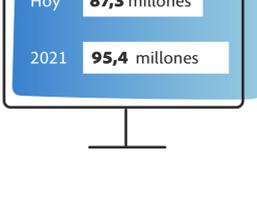


...y muchas de esas ventas son directas al consumidor.

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

En 2021, habrá 95,4 millones, o más.¹⁰

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