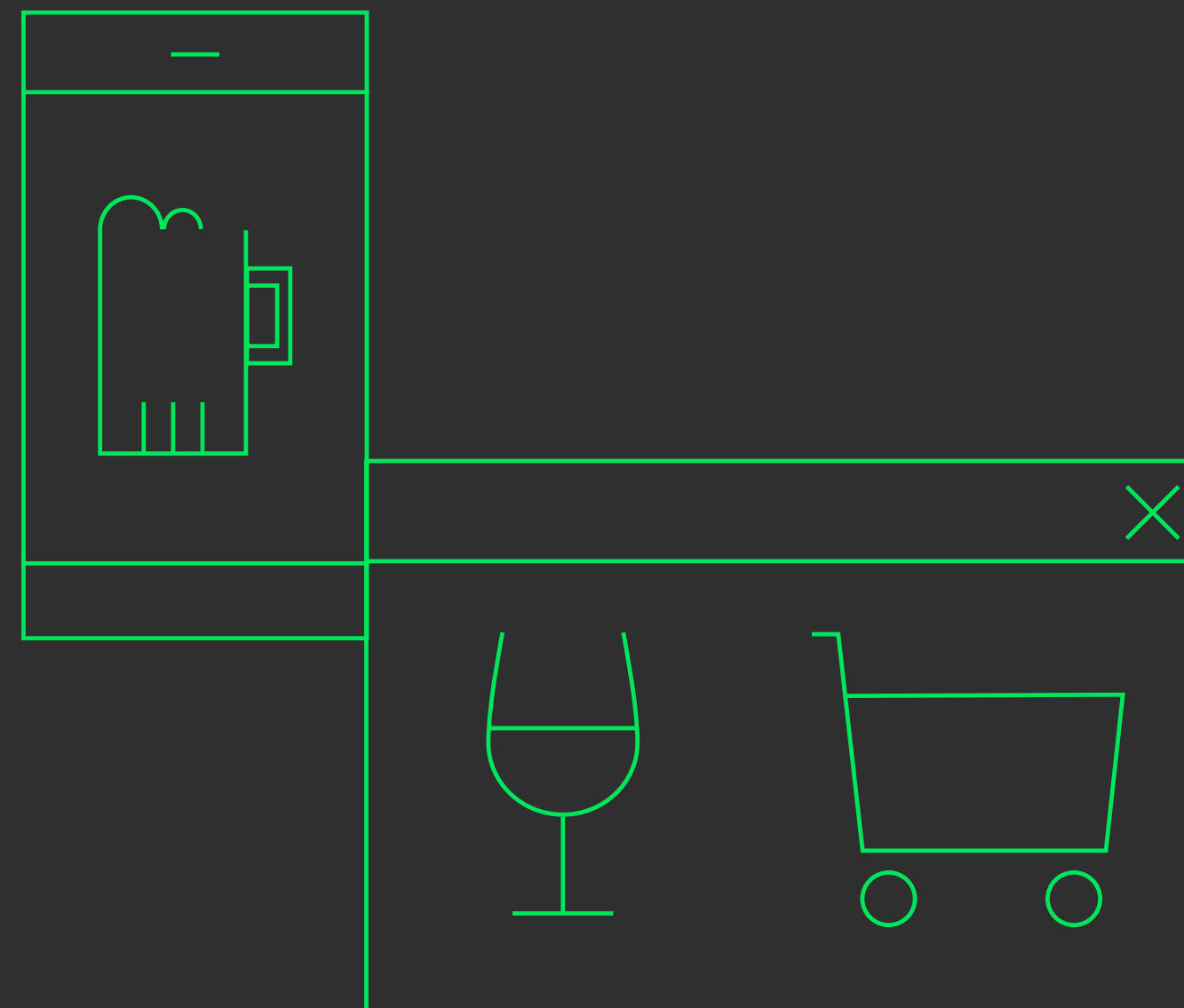


Boom E-Commerce

Oportunidades online
en el sector de las
bebidas alcohólicas



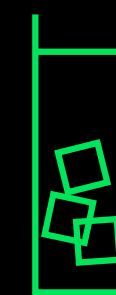
El confinamiento ha generado un cambio radical en los momentos de consumo de bebidas alcohólicas

Y ESE CAMBIO
HA VENIDO
PARA QUEDARSE

INCREMENTO EN LAS VENTAS SIN PRECEDENTES

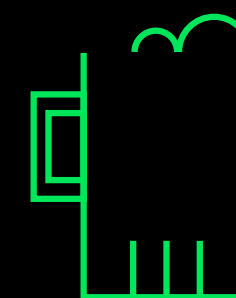
Se inicia un cambio de costumbres

El consumidor ha descubierto nuevos entornos y momentos de consumo en casa. **Se ha empezado a generar una cultura de consumo diferente, forzada por el confinamiento.**



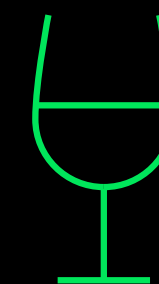
Espirituosas

↑ **93,4%**



Cerveza

↑ **86,5%**



Vino

↑ **73,4%**

Aumento venta de alcohol gran consumo del 6 al 12 de abril

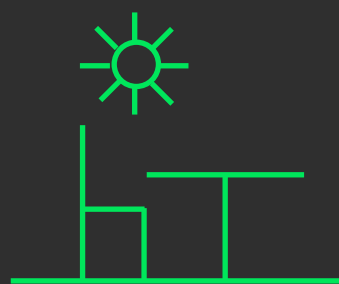
LA DESESCALADA DEL SECTOR HOSTELERO

La hostelería no será lo mismo en 2020

FASE I

11 mayo

Solo terrazas



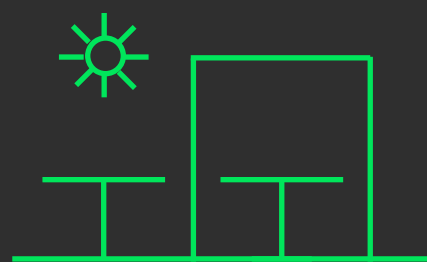
50%

de ocupación

FASE II

25 mayo

Terrazas y mesas interiores (no barra)



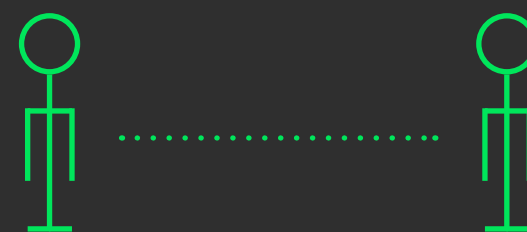
50%

de ocupación

FASE III

8 junio

Estrictas condiciones de separación entre el público



Las restricciones de aforo y ocupación se suavizan

Será difícil generar los entornos que espera el consumidor para poder disfrutar de momentos de consumo compartido.

Venta online

LA GRAN
OPORTUNIDAD
DEL SECTOR

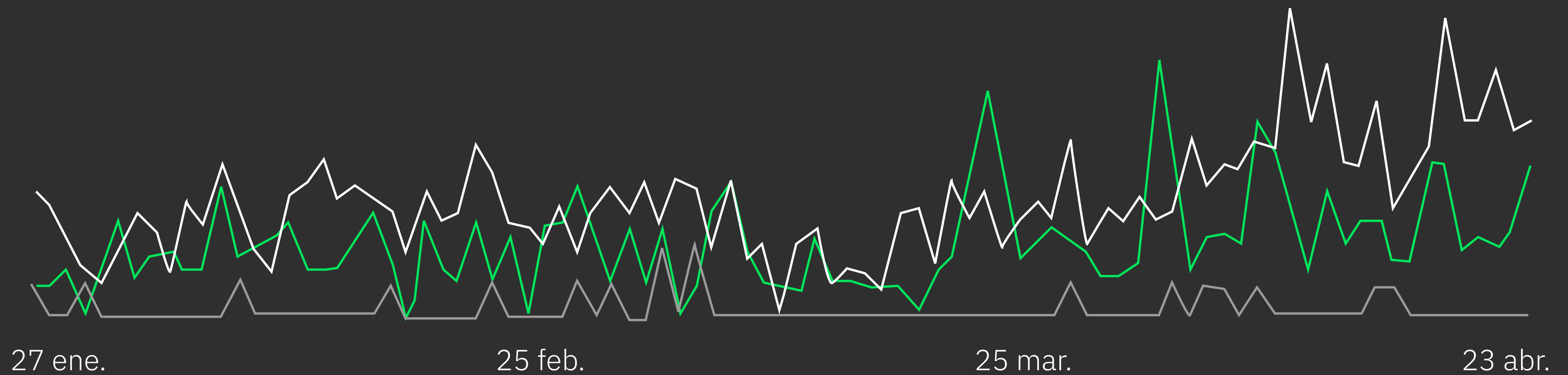
Una situación única, no vivida hasta ahora:

- Reducción de la movilidad
- Nuevo contexto de la hostelería
- Generación de nuevos momentos de consumo
- Super digitalización del consumidor



Tendencias de búsqueda

— Vino
— Cerveza
— Ginebra



MARKETPLACE BEBIDAS

Aumento vs. mismo
periodo de 2019

Bodeboca

+100%

Lavinia

+146%

Uvinum

+100%

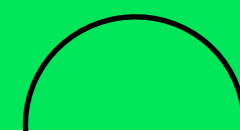
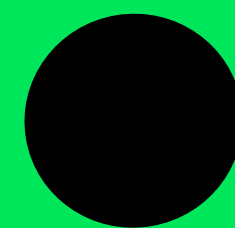
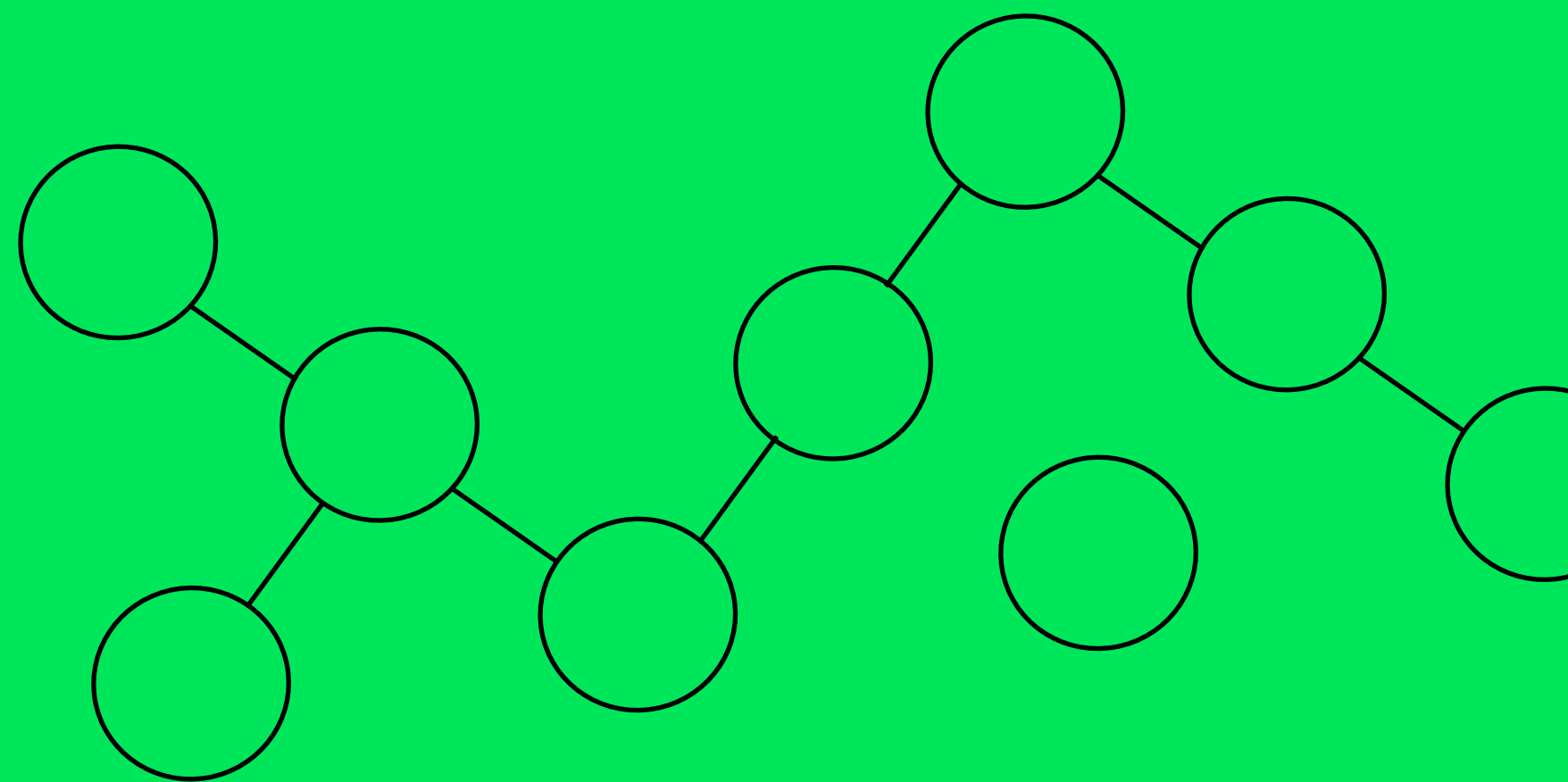
Fuentes:

www.vinetur.com/2020041060004/el-confinamiento-dispara-las-ventas-de-vino-online-en-espana.html

www.niusdiario.es/economia/consumo/dispara-venta-vino-online-confinamiento_18_2920845031.html

¿Se mantendrán
estos hábitos
de consumo durante
el confinamiento?

Estamos viviendo tan
solo el inicio de un
nuevo reparto de los
canales en el sector



2020

La hostelería no tendrá la capacidad de dar servicio al consumidor

Baja demanda a productores y distribuidores

2021 y futuros

El cambio de los momentos de consumo perdurará

Aunque la hostelería vuelva a ganar cuota, el momento de consumo en casa se habrá hecho fuerte entre los consumidores

La experiencia del confinamiento ha roto las barreras del e-commerce

El consumidor ha descubierto un entorno de facilidad y cercanía que hará cada vez más fácil la compra online

PUNTOS CLAVE PARA HACER
FRENTE A LA NUEVA NORMALIDAD
DEL SECTOR



1. Tienda online optimizada

UNA TIENDA
DEFICIENTE
PUEDE DAR AL
TRASTE CON
UNA VENTA

- Poco tiempo de carga
- Check out breve
- Información: gastos de envío, cobro, facturación...
- Adaptación a idiomas

2. Campañas performance

LOGRAR UN
RENDIMIENTO
DE ALCANCE
Y ROI

- Táctica mixta de canales y acciones de branding y performance conectadas: Programática, Nativa, Video, Social Ads, retargeting... etc
- Integración en nuestras campañas de Data propia y Data de Terceros
- Análisis y medición de todos los canales unificados en la construcción de un dashboard que nos permita optimizar ágilmente

3. RRSS

CANALES

SOCIALES:

UN PUNTO DE

VENTA CON

PESO Y TRÁFICO

CRECIENTES

- Activa gestión en CM
- Plan de contenidos actualizados

4. Posicionamiento de navegadores

OPTIMIZAR LAS PUJAS EN KEYWORDS

- Equilibrio entre estrategias de SEM y SEO
- Análisis de la competencia
- Estudio de palabras clave para optimizar las pujas

5. Marketplaces

POR SUPUESTO:
AMAZON. PERO
HAY MÁS

- Posicionamiento en Amazon principalmente, pero también en Uvinum, Vinopremier, Vinoselección, Bodeboca, Vinissimus...

6. Fidelización online

ES 7 VECES MÁS
CARO OBTENER
UN NUEVO
CLIENTE QUE
FIDELIZAR A
UNO EXISTENTE

- Para lograr el incremento de cestas medias.
- Crear un programa de incentivo por compras.

7. CRM

ES VITAL
IMPLEMENTAR
EL CRM QUE
SE AJUSTE A
NUESTRAS
NECESIDADES

- Para conocer mejor a nuestro consumidor perfecto
- Estrategias de captación look alike, inbound... Para optimizar nuestra base de datos

VERY OPTIMO

digital consultants

PROUD
SON OF **Padre**
GROUP

Podemos ayudarte

Contáctanos para una
auditoría gratuita en
generación de ventas online.

José Barranquero_
j.barranquero@veryoptimo.com

veryoptimo.com/blog

Fuentes_
Ministerio de Agricultura y Pesca - Gobierno de España
Ministerio de Sanidad - Gobierno de España
Google Trends
Vinetur
Nius Diario