

# Made in Aragón.



Convocatoria

## **Programa de entrada en WAYFAIR**

Marketplace de hábitat B2C en  
Reino Unido y Alemania



Plazo límite de admisión de solicitudes: **15 de septiembre**



Aragón Exterior (AREX), en colaboración con la Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles (ANIEME), convoca un **programa de formación y asesoramiento para la introducción de las empresas aragonesas en Wayfair**, marketplace de hábitat B2C en Reino Unido y Alemania. El programa engloba a las empresas dedicadas a todo tipo de mobiliario (hogar, oficina, baño, cocina, exterior), iluminación, textil hogar, decoración, menaje, almacenamiento, grifería y accesorios de baño.

La nueva realidad de mercado a la que estamos asistiendo ha animado a nuevos consumidores a utilizar el canal online y ha aumentado la frecuencia de compra de los que ya lo utilizaban. **Las actividades vinculadas a este programa tienen como objetivo facilitar el acceso a Wayfair**, marketplace que ha entrado en Europa tras 20 años en el mercado de Estados Unidos, donde nació y es líder absoluto en la categoría. Este programa es para Alemania y Reino Unido, mercados europeos en los que Wayfair opera actualmente, si bien está en fase de expansión mundial.

**El programa está apoyado económicamente al 30% por Aragón Exterior.**



## ¿Cómo funciona Wayfair?

Wayfair es una **plataforma digital B2C de hábitat** en Reino Unido y Alemania, en la que las empresas tienen acceso a todo el proceso online de venta al consumidor final, presentación de referencias y establecimiento de precios, estando la gestión de reclamaciones y devoluciones a cargo de Wayfair.

Wayfair cuenta con un protocolo de trabajo estándar para todos sus proveedores internacionales. Se trata de una operación b2b donde el proveedor no trata con el cliente final ni presta servicio de atención al cliente 24/7. **El proveedor opera con Wayfair como si éste fuera un distribuidor**, por lo que el fabricante no tiene interlocución con el comprador final, sino que ésta es asumida al 100% por Wayfair. Asimismo, Wayfair provee el **servicio de recogida en fábrica y entrega en destino**.

Para ello Wayfair tiene todo **centralizado en su intranet** y es necesario integrar los datos de manera que se pueda hacer el seguimiento completo del pedido en cualquier momento.

Esta operativa, que algunas empresas han logrado adoptar por sí mismas, requiere de un esfuerzo por parte de los **departamentos de marketing, informática y producción**. Las empresas que han intentado realizar este proceso establecen que se necesita una preparación o una dedicación durante varias semanas.

**Con este programa se persigue formar, apoyar y resolver las dudas que van surgiendo de forma personalizada.** Wayfair no forma de manera individualizada, y sus protocolos de información son generalistas.

Aragón Exterior, en colaboración con ANIEME, propone el servicio de **gestionar el alta en el marketplace** con un espacio temporal de **3 meses**. Las primeras ventas se darán a partir de ese momento. Todo ello sujeto a que se haya subido un número correcto de referencias, que éste se vaya incrementando, que los plazos de entrega sean acordes a lo que solicita el mercado, y que se cumpla con lo publicado.

## Objetivos

- **Acelerar el proceso** de incorporación de las empresas aragonesas a esta plataforma líder en Alemania y Reino Unido en el sector del hábitat.
- Ofrecer **acompañamiento y asesoramiento durante 3 meses** a las empresas aragonesas que participen en Wayfair.
- Facilitar a las empresas **soluciones concretas** adaptadas a los requerimientos y especificaciones que Wayfair demanda para la entrada de nuevos proveedores a su plataforma.

## ¿A quién está dirigido?

El programa está especialmente dirigido a **empresas aragonesas que ya hayan realizado sus primeros pasos en materia de adaptación para el canal e-commerce** y que tengan como próximo objetivo vender en Wayfair. Empresas sin experiencia en e-commerce tendrán dificultades en su seguimiento.

Entre la **oferta de la plataforma**, que se centra en una **gama media**, se puede encontrar principalmente mobiliario, iluminación, textil hogar, decoración, accesorios de baño, cocina...etc.

Más información en **[www.wayfair.com](http://www.wayfair.com)**.

El programa está pensado para que **los miembros del grupo sean complementarios** y se fomente el networking y la cooperación entre empresas. El número de beneficiarios del programa dependerá del número de inscritos, si bien habrá un número máximo participantes.

Será posible que de una misma empresa formen parte de la actividad varias personas, sin coste adicional. Perfiles adecuados de la empresa para participar en las sesiones de trabajo: **responsables del área comercial, exportación, producción, informática y marketing**.

## Líneas de trabajo a desarrollar / Plan de acción

**Asesoramiento durante 3 meses por un especialista en la materia**, con dilatada experiencia en la gestión de marketplaces del hábitat, y que cuenta con una amplia experiencia en el proceso de incorporación de nuevos proveedores a la plataforma de Wayfair.

El programa consistirá en **5 sesiones en grupo y 1 individual**, con la opción de formular preguntas y consultas directas al especialista durante el periodo del programa. Serán **dos sesiones mensuales de 90 minutos de duración**, con ejemplos reales de las empresas participantes si desean compartirlos o bien mostrando ejemplos de empresas que ya están en la plataforma.

### Octubre de 2021

Sesión 1

Sesión 2

### Noviembre de 2021

Sesión 3

Sesión 4

### Diciembre de 2021

Sesión 5

Sesión individual

Se realizarán las siguientes acciones:

- **Análisis y selección de producto (1 sesión)**

Objetivo: Realización de la selección de aquellos productos de la empresa con más posibilidades de tener éxito en Wayfair.

- **Instrucciones de embalaje, montaje y logística (1 sesión)**

Objetivo: Siendo éstos algunos de los aspectos más importantes para operar en Wayfair, se guiará a las empresas para que las ventas realizadas a través de Wayfair no generen reclamaciones y cumplan con los requisitos que marca la plataforma.

- **Feed de producto. Codificación y feed de producto e imágenes (2 sesiones)**

Objetivo: Conocer cómo cumplimentar correctamente el Feed de producto que necesita Wayfair, desde la codificación hasta las especificaciones del Feed propio de Wayfair y las imágenes necesarias.

- **Onboarding Wayfair. Subida de productos a Wayfair (1 sesión)**

Objetivo: Las empresas ya estarán preparadas para subir sus productos a Wayfair. Entonces se les acompañará en el proceso de subida del producto y contarán con el apoyo desde Wayfair para que su inmersión se realice correctamente.

- **Sesión individual por empresa (1 sesión)**

Objetivo: Profundizar o aclarar con más detalle aquellas dudas que de manera particular pueda tener cada empresa. En esta sesión la empresa contará con un apoyo personalizado.

**Las Sesiones se realizarán vía Zoom**, pudiendo realizar consultas sobre las cuestiones tratadas vía email.

## **Criterios de participación y apoyo recibido**

El programa está **financiado al 30% por el Gobierno de Aragón** a través de **Aragón Exterior**.

El coste final para la empresa es de 1.260€ + IVA

Hay un número de plazas limitado para esta acción. Aragón Exterior se reserva el derecho a realizar una selección de empresas en base a criterios objetivos tales como orden de presentación de las solicitudes, adecuación sectorial, idoneidad del producto etc.



**Wayfair no tiene coste de entrada ni pago mensual.** Wayfair recibe precios de mayorista y aplica un margen que es su beneficio.

Wayfair se hace cargo de los gastos relacionados con el **servicio postventa** (reemplazo, reembolso, devoluciones), con lo cual pide un porcentaje de descuento, que va del 5% al 10% en cada factura emitida. Depende del proveedor y del tipo de productos.

En el marco de este programa, por el acuerdo entre ANIEME y Wayfair, **las primeras 10 referencias se traducirían sin coste** a inglés y alemán para su carga en el portal.

## **Tramitación de solicitudes**

El plazo de admisión de solicitudes **finalizará el 15 de septiembre** de 2021.

**Si su empresa está interesada en participar**, deberá enviar un email a [idoya.vidondo@aragonexterior.es](mailto:idoya.vidondo@aragonexterior.es), indicando la siguiente información:

1. Nombre empresa
2. Página web
3. Persona de contacto (nombre, email, móvil)
4. Si la empresa trabaja ya con algún “marketplace” español o internacional como, por ejemplo, Amazon, Mobel24, Otto o CDiscount

**Para cualquier cuestión, no duden en ponerse en contacto con la coordinadora del programa en Aragón Exterior:**

**Idoya Vidondo**

976 22 15 71

[idoya.vidondo@aragonexterior.es](mailto:idoya.vidondo@aragonexterior.es)