



# PABELLÓN NACIONAL DE CHILE EN JD.COM



京东

不负每一份热爱



## DETALLES DE LA ALIANZA

JD.com es el retailer más grande de China, tanto online como offline, y la tercera mayor empresa de internet a nivel global. La plataforma tiene más de 300 millones de usuarios activos y más de 200 mil tiendas. Actualmente JD.com registra un marketshare de 20% del mercado de las plataformas B2C China y su red logística cubre el 99% de la población China

Las ventas de JD.com sólo en el marco del 618 (instancia homóloga al Black Friday o Cyber Monday de occidente) en el año 2020 situaron su alcance en 38 mil millones de dólares.

El objetivo de esta alianza se enmarca en la estrategia de ProChile de apoyo a las empresas chilenas en su penetración de los canales e-commerce, y en particular buscando abrir profundamente el mercado chino, aprovechando las ventajas de JD.com así como la cadena de suministro, la base de big data, los métodos de promoción y marketing digital e innovador para ayudar a desarrollar la penetración de las marcas chilenas de vino y otros sectores en este mercado asiático.

Puedes visitar el pabellon chileno en JD.COM [AQUÍ](#)

PROCHILE	Facilitador - Promotor
JD.COM	Plataforma B2C donde se comercializarán los productos chilenos directamente al consumidor chino
TP (OPERADOR)	promoción y/o logística asociada a la tienda insignia de Chile en JD.com. Contraparte para las empresas exportadoras.
EMPRESAS EXPORTADORAS	Beneficiarias

## MÉTODOS DE COLABORACIÓN CON TP DE JD.COM



### 1. CROSS BORDER E-COMMERCE

Las empresas chilenas podrán colaborar con el TP sin tener filiales o importador en China. Bajo este modelo, el TP ayudaría la venta de su producto y ofrecerá servicio de post venta para los productos con los cuales exista un acuerdo entre la exportadora y el operador.

### 2. IMPORTACIÓN DIRECTA

El TP tiene licencia de importación, por lo que podrá importar directamente desde Chile, eligiendo los productos de interés y con potencial para el mercado chino.

### 3. COMPRA DIRECTA DESDE IMPORTADOR O FILIALES EN CHINA

El TP podrá hacer la compra directa a los importadores o filiales locales en China, y apoyará la venta por JD.com y ofreciendo también el servicio de postventa.

### 4. PLATFORM OPEN PLAN

Se recomendaría usar este plan a las empresas chilenas que ya tienen tienda en JD.com. El TP ayudará gestionar su tienda en JD.com y promover su producto y apoyo a su venta a través de marketing general de TP

#### Requisitos:

El TP de JD.com da la bienvenida a todo tipo de empresas chilenas con potencial en el mercado chino. Se recomendaría contactar con el TP a las empresas chilenas que tenga experiencia en exportación y/o tengan capacidad para atender las exigencias del mercado del gigante asiático. Se requiere que el punto de contacto de la empresa chilena hable y escriba inglés para facilitar la comunicación entre dos partes.

Categorías potenciales de interés para el TP:

- Fruta fresca (cerezas, palta, arándanos, cítricos, manzanas, peras, ciruelas, uvas, duraznos, nectarines)
- Productos del mar (salmón y otros peces, centolla, mejillones y otros productos del mar).
- Vinos, licores y otros bebestibles (vino, pisco, cerveza, agua, jugo)
- Aceite de oliva
- Miel
- Productos Lácteos
- Frutos secos y frutas deshidratadas (ciruelas deshidratadas, nueces, arándano secos etc.)
- Puré de frutas (babyfood)

### META DE TP DE JD.COM

La empresa TP es una empresa recién fundada que pertenece a JD.com y el Grupo de agroalimentos chino Sunlon. La meta fijada en esta etapa piloto es la siguiente

DETALLE DE META	Proyección para los primeros 3 meses	Proyección para el primer año
<b>VALOR DE VENTA</b>	USD 500,000	USD 3 - 6 millones
<b>SKU</b>	80	300
<b>SEGUIDORES</b>	70,000	200,000

#### ¿Por qué sumarse?

- Estar presente en una de las principales plataformas de e-commerce de China, bajo la tienda de marca país Chile.
- Posibilidad de testear el mercado chino, sin necesidad de tener que identificar y seleccionar un importador.
- Gestión y posicionamiento de productos nacionales en la tienda insignia de Chile en JD.com, a través de un intermediario local (TP)
- Acceso directo al consumidor chino.
- Tener acceso a estadísticas de tráfico y visualizaciones de los productos de interés.
- Servicio postventa.

#### ¿Cómo acceder?

**1.** Dependiendo de si la empresa tiene o no presencia en el mercado chino:

**1.1.** Empresas con presencia en China: El importador o representante en el mercado debe contactar al Operador, enviando los antecedentes necesarios de su empresa y productos

**1.2.** Empresas sin presencia en China: La empresa chilena debe contactar a su Oficina Regional, quien derivara la solicitud a la Oficina Comercial. Oficina comercial enviara los datos del Operador, para que la empresa proceda a contactar al operador directamente, enviando la información de la empresa y productos. El TP podrá requerir información adicional en caso de estimarlo pertinente.



**2.** Si el TP (operador) considera que los productos tienen un buen potencial de venta en el mercado chino, envía la información a la Oficina Comercial de ProChile en Beijing para verificar que sea un producto chileno. Si el producto tiene origen chileno, es aprobado por la oficina comercial.

**3.** La empresa participante y el TP (operador) acuerdan un método de trabajo, según lo descrito anteriormente en la sección Métodos de colaboración con TP de JD.com

### 3.1 CROSS BORDER E-COMMERCE

Este método beneficiará a las empresas chilenas que no cuenten con importador o filiales en China. Método de trabajo:

- I.** La empresa chilena envía información de empresa y producto al operador.
- II.** El TP en conjunto con la Oficina Comercial de ProChile en Beijing evalúan la potencialidad del producto en el mercado.
- III.** La empresa chilena entrega la documentación requerida por el TP. Algunos de los documentos requeridos son: Licencia de la empresa chilena, presentación de producto en inglés o chino, carta de autorización de empresa chilena, certificado de registro de marca, certificado de origen, Certificado de Análisis de Producto etc.)
- IV.** Empresa chilena envía muestras del producto al TP.
- V.** Después de la negociación, la empresa chilena y el TP (operador) firman contrato.
- VI.** Empresa chilena envía sus productos a la bodega de zona franca de **JD.COM** indicado por el operador.
- VII.** El TP (operador) carga la información de los productos en la tienda insignia y se inicia la disponibilidad para su comercialización en JD.com.
- VIII.** Al comenzar las ventas del producto el operador se encarga de la logística al consumidor final.
- IX.** Dentro de la primera semana de cada mes, se revisan las ventas del mes anterior; el TP (operador) paga a la empresa chilena el valor de las ventas totales descontando los costos negociados previamente.

### COSTOS ASOCIADOS:

COSTOS POR VENTA	
Comisión de plataforma JD.com	5%
Comisión de TP (operador)	5%
Impuestos al valor agregado	17.9%
COSTOS VARIABLES	
Marketing	<b>10%-25%</b>
Costos de post-venta	0-5%
Servicio de logística y servicio de bodega	A negociar por las partes, dependiendo del producto, cobrará desde el volumen de venta

*Nota 1: Esta modalidad se encontrará operativa a durante el 1er trimestre de 2021, y estará sujeta a la convocatoria de un mínimo de 10 empresas chilenas con productos con alto potencial en el mercado chino.*

*Nota 2: Costos de post venta se cobran en caso de devolución de productos, y se refiere a los cargos de logística y comunicación con el cliente que deberá manejar el operador.*

### 3.2 IMPORTACIÓN DIRECTA

- I.** La empresa chilena envía información de empresa y producto, y el listado de precio FOB al operador.
- II.** El TP evalúa la potencialidad del producto en el mercado.
- III.** Después de la negociación, la empresa chilena y el TP (operador) firman contrato.
- IV.** Empresa chilena envía sus productos al operador.
- V.** El TP (operador) carga la información de los productos en la tienda insignia y se inicia la disponibilidad para su comercialización en JD.com.

*Nota: El formato de pago se obedecerá exigentemente al contrato firmado entre dos partes. No hay costos asociados a este modelo.*



### 3.3 COMPRA DIRECTA DESDE IMPORTADOR O FILIALES EN CHINA



- I.** La empresa chilena o importadores locales envían información y precio del producto al TP (operador).
- II.** TP (operador) manifiesta interés en comprar el producto directamente. También puede rechazar la oferta comercial.
- III.** La empresa chilena o importador local entrega la documentación requerida por TP (operador) (carta de autorización de marca, certificado de registro de marca, certificado de inspección de entrada y salida de productos básicos y salud de cuarentena, contrato de compra, formulario de declaración de aduanas, factura de compra, etc.)
- IV.** La empresa chilena o importador y el TP (operador) firman un contrato de compra directa.
- V.** El TP (operador) paga a la empresa chilena o importador según lo convenido en el contrato.
- VI.** La empresa chilena o importador local envía los productos a lugar acordado previamente.

**VII.** El TP (operador) carga la información de los productos en la tienda insignia y se inicia la disponibilidad para su comercialización en JD.com.

**VIII.** El TP (operador) se encarga de la venta y la entrega al consumidor final.

*Nota: El tiempo de implementación de esta modalidad de trabajo involucra 2 semanas aproximadamente si hay stock disponible en China. En caso contrario, enviando el producto desde Chile, el tiempo estimado es de 6 semanas.*

### 3.4 PLATFORM OPEN PLAN

**I.** Este modelo aplicaría a las marcas chilenas que ya tengan tienda en JD.COM, quienes podrán re-enlazar los productos de su tienda propia al pabellón nacional de Chile en JD.com. Se recomendaría aplicar este método a las empresas chilenas grandes.

**II.** La empresa chilena o importadores locales envían información de su tienda al TP (operador). El TP (operador) manifiesta interés en aceptar la tienda en el pabellón nacional de Chile en JD.com.

**III.** La empresa chilena o importador local entrega la documentación requerida por TP (operador) (carta de autorización de tienda, certificado de registro de marca, certificado de inspección de entrada y salida de productos básicos y salud de cuarentena, contrato de compra, formulario de declaración de aduanas, factura de compra, etc.)

**IV.** La empresa chilena o importador y el TP (operador) firman un contrato de distribución. El TP (operador) carga la información de los productos en la tienda insignia y se inicia la disponibilidad para su comercialización en JD.com.

**V.** El operador o la empresa chilena/ importador local envía el producto al consumidor final (depende de la negociación).

**VI.** Dentro de la primera semana de cada mes, se revisan las ventas del mes anterior; el TP (operador) paga a la empresa chilena/importador el valor de las ventas totales descontando los costos negociados previamente.



**COSTOS ASOCIADOS:**

COSTOS POR VENTA	
Comisión de plataforma JD.com	5%
Comisión de TP (operador)	5%
COSTOS VARIABLES	
Marketing	15% - 25%

