

# MERCADO ALEMÁN



DE **E-COMMERCE** PARA EL SECTOR AGRONEGOCIOS\*

TAMAÑO DEL MERCADO E-COMMERCE



MERCADO TOTAL  
**US\$67**  
mil millones

TAMAÑO E-COMMERCE AGRONEGOCIOS  
**US\$2,070**  
millones

↑ **6.9%**

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

## PLATAFORMAS

CON POTENCIAL PARA PRODUCTOS PERUANOS

**Amazon / Amazon Fresh**

↑ **19.8%**

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

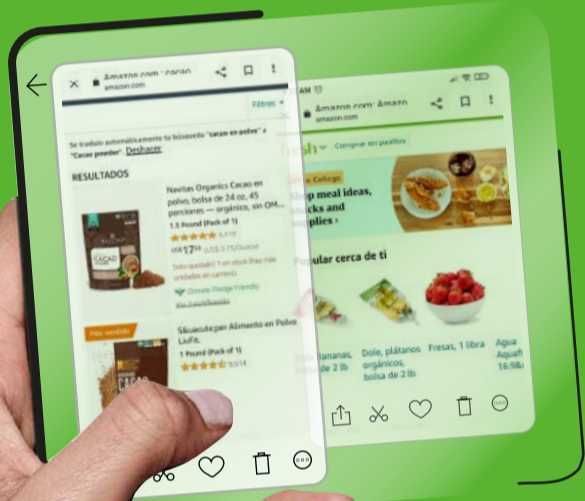
## TEMPORADA

ALTA EN VENTAS

BERLÍN  
**ALEMANIA**

DESCUBRE MÁS DANDO CLICK EN LAS IMÁGENES Y BOTONES.

Para más información escanea el código QR.



ENE PRIMER SÁBADO	FEB	MAR	ABR
MAY	JUN	JUL	AGO
SET	OCT	NOV BLACK FRIDAY	DIC SÚPER SÁBADO <sup>1</sup> NAVIDAD

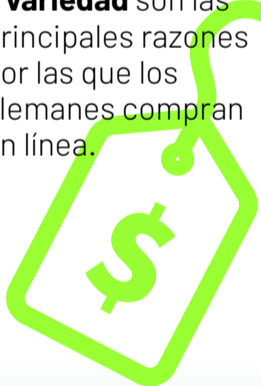
\* Productos procesados

<sup>1</sup> Último sábado antes de Navidad

## TENDENCIAS

CON POTENCIAL PARA PRODUCTOS PERUANOS

**Mejores precios, productos nuevos y variedad** son las principales razones por las que los alemanes compran en línea.



Ante la creciente cantidad de empaques utilizados en el comercio electrónico, **existe una preocupación de los consumidores alemanes por la sostenibilidad ambiental.**



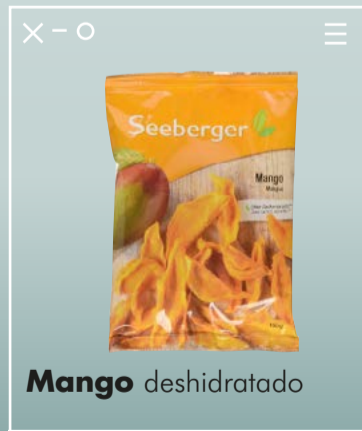
Los consumidores valoran elegir los alimentos frescos, por eso prefieren comprar camino a casa. **Así, se identifica un potencial crecimiento para el comercio electrónico.**



Consumo per cápita de US\$ 813



## PRODUCTOS PERUANOS con alta valoración



## TIPS

en e-commerce:

**La geografía realmente no importa.** Lo que importa es tener una marca, un enfoque en esa marca y manejar su negocio de manera legítima.

**Identificar las características de los productos más exitosos** en la plataforma para poder desarrollar productos competitivos y con propuestas de valor únicas.

**Minimizar costos** evitando devoluciones. Considerar minimizar costos **tercerizando operaciones.**

**Ser paciente.** Identificar los patrones de compra y tendencias toma tiempo.