

# MERCADO ALEMÁN



DE **E-COMMERCE** PARA EL SECTOR HOME DECO

TAMAÑO DEL MERCADO E-COMMERCE



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

TAMAÑO E-COMMERCE HOME DECO  
**US\$2,823**  
millones

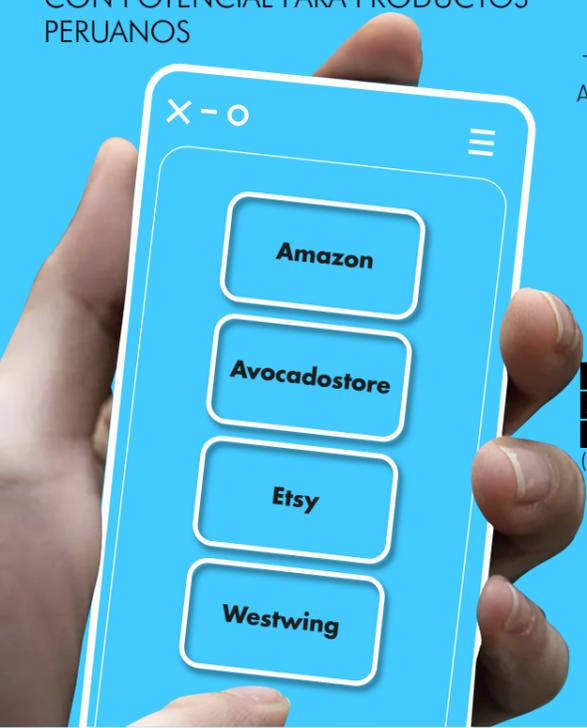
↑ **6.9%**

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

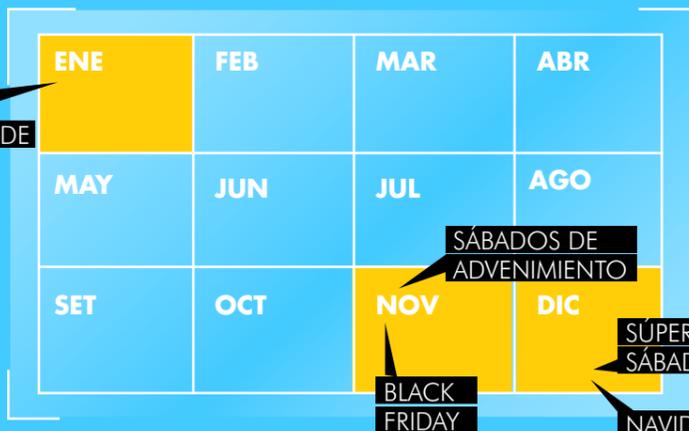
↑ **6.2%**

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

## PLATAFORMAS CON POTENCIAL PARA PRODUCTOS PERUANOS



## TEMPORADA ALTA EN VENTAS



## TENDENCIAS CON POTENCIAL PARA PRODUCTOS PERUANOS

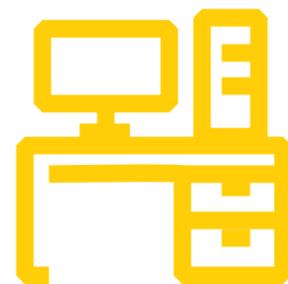
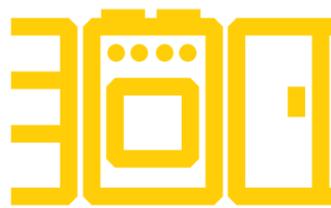


Las principales razones por las que los alemanes compran en línea son por los **excelentes precios, encontrar productos o marcas no disponibles en el mercado local** y la facilidad y disponibilidad de entrega a domicilio.



Los consumidores alemanes **se preocupan por la sostenibilidad ambiental** ante la creciente cantidad de empaques utilizados en el comercio electrónico.

La demanda de **muebles para la cocina es una de las categorías más grandes**, ya que es el centro del hogar alemán.



La demanda de **muebles de oficina ha incrementado** debido al aumento del home-office a consecuencia de la pandemia del COVID-19.

## 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.

**Desarrollar una oferta de producto amplia** aumenta las posibilidades de venta.

**Es importante aprovechar las herramientas** que proveen algunas plataformas o tomar cursos adicionales.