



Comprometidos con

las microempresas

de Chile

Falabella, Linio y Sodimac otorgaron beneficios exclusivos a microempresas de Chile para sumarse al mayor e-commerce del país.



Cientos de microempresas han postulado al programa que ofreció:

- 3 meses sin comisión de ventas
- Charlas gratuitas con expertos en e-commerce

*base promedia anual



Apoya a las microempresas de Chile para que puedan seguir adelante

Encuentra sus productos en:



CATEGORÍA
2.8 Sustentabilidad de Proveedores

TÍTULO DEL PROGRAMA
Apoyo a Microempresarios

COMPAÑÍA
Falabella Retail SA

DEPARTAMENTO
Comunicaciones y Sustentabilidad

PERSONA RESPONSABLE DEL PLAN DE COMUNICACIÓN
Laura Viegas, Gerente de Comunicaciones y Sustentabilidad

1. INTRODUCCIÓN

Conforme a su vocación de ofrecer la mejor experiencia de compra, Falabella Retail constituye la red de comercialización omnicanal enfocada en moda, tecnología y hogar más importante de Sudamérica. Pioneros en e-commerce desde hace dos décadas, en 2020 nuestros sitios web recibieron 560 millones de visitas. Además, sus operaciones -que suman 102 tiendas en Chile, Perú y Colombia- dan empleo a más de 28 mil colaboradores en la región.

En Falabella, nos motiva el desafío y siempre vamos por más. En marzo del 2020 raíz de la pandemia, muchas microempresas que comercializan sus productos a través de los canales tradicionales se ven impedidas de vender debido a los cierres impuestos por las cuarentenas y restricciones al comercio. En abril, la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) llega a un entendimiento con el Ministerio de Economía de Chile para fomentar el ingreso de las microempresas a los formatos de venta online (marketplace) a través de la iniciativa APOYAME.

Por nuestra parte, desde el 2017 que incorporamos marketplace para que nuestros proveedores pymes puedan comercializar sus productos. Es por esto que abrimos nuestro e-commerce de manera gratuita (comisión cero por ventas) durante 3 meses para aquellos microempresarios que ingresaran como nuevos sellers. También pusimos a disposición nuestros conocimientos a través de capacitaciones y soportes especiales de nuestros especialistas para que estos nuevos sellers adquirieran las habilidades necesarias para el mundo digital.

2. PROPUESTA / ENUNCIADO DE CAMPAÑA – ESTRATEGIA

Objetivo

Nuestra campaña tuvo dos ejes principales, primero dar conocer y poner a disposición nuestro marketplace a las pymes que se vieron afectadas por la pandemia, así como se ofrecer capacitación gratuita en comercio online a través de nuestros talentos. Por último, destacar que quienes ingresen como sellers tendrán durante 3 meses comisión 0% por concepto de ventas.

Características del apoyo

En Falabella estamos convencidos que el futuro de los negocios está en la colaboración, la co-creación y la horizontalidad en las relaciones. Por eso, cuando surgió la iniciativa APOYAME como Falabella retail no podíamos quedarnos afuera, siendo que tenemos todas las herramientas para ayudar a los microempresarios. Y



no solamente nosotros, también los hace Sodimac y Linio, a quienes invitamos a unirse a esta campaña de apoyo. Con esta alianza consolidada, comenzamos a orquestar la campaña y definir quienes serán los beneficiados.

Requisitos a cumplir:

- Tener ingresos anuales por ventas y servicios no mayores a 2.400 UF.
- Se pueden vender solo productos aceptados por Falabella.
- Cumplir con estándares mínimos de fotos.
- Los productos deben contar con las certificaciones según la ley de Chile.
- Inscribirse antes del 5 de mayo.
- Despacho debe ser a través de Chilexpress.

Por otra parte, quisimos destacar que Falabella pone a su disposición a sus talentos, entregándoles las herramientas de gestión necesarias para que desarrollen su negocio en el ecosistema digital. Talleres prácticos que entregan herramientas de gestión para el mejor desarrollo de tu negocio en el ecosistema físico y online. Webinar temáticos, donde nuestros profesionales expertos del retail, profundizan distintos aspectos de impacto en el ecosistema emprendedor.

Audiencia y mensaje

Utilizamos nuestros canales de comunicación para llegar a los microempresarios afectados y entidades gremiales. Nuestros mensajes -además de informar la comisión gratuita y capacitaciones- estuvo centrado en explicar qué es un Marketplace y que los mismo sellers de ese momento cuenten su experiencia y como se han visto beneficiados.

Acciones comunicacionales:

27 de abril	LANZAMIENTO: - Publicación landing - Email marketing a toda la base - Comunicado de prensa - Publicaciones en LinkedIn, Instagram y Facebook.
30 de abril	Webinar
10 de mayo	Aviso en El Mercurio

Acciones con sellers:

27 de abril al 5 de mayo	Inscripciones
6 de mayo	Confirmación
7 de mayo	Capacitación
7 al 15 de mayo	Creación de productos



Con estas acciones, quisimos:

- Visibilizar el protagonismo y liderazgo de Falabella.com entre los marketplaces de Chile.
- Afianzarnos como experto en e-commerce, especialmente a nivel gubernamental y entre los actores relevantes del sector.
- Destacar el compromiso de Falabella con el emprendimiento local en el contexto de la crisis sanitaria.

3. DESARROLLO / EJECUCIÓN DEL PLAN

Una instancia relevante de la campaña de apoyo a los microempresarios fue el webinar “*E-commerce para microempresarios*” que se realizó el 30 de abril vía online y que estuvo a cargo del gerente corporativo de Falabella.com, Ricardo Alonso, del gerente general de Linio, Benoit de Grave, y del gerente corporativo Retail Digital de Sodimac, Sebastián Simonetti. En ella, los interesados escucharon de primera fuente los beneficios de sumarse al Marketplace de Falabella.

4. RESULTADOS

Resultados

Con una inversión de 8 millones nuestros resultados fueron:

1 comunicado de prensa dirigido a la prensa y stakerholder (gremiales y gubernamentales) (ver anexo 1)

- 9 repercusiones en prensa

1 email marketing (ver anexo 2)

5 publicaciones en redes sociales en nuestras redes oficiales (ver anexo 2)

- 3 en el Instagram de Falabella
 - 1,9 mil me gusta en total
 - 237,0 mil de alcance en total
 - 194,3 mil impresiones en total
- 1 en el Facebook de Falabella
 - 526 reacciones
 - 1,5 mil interacciones
 - 400 mil de alcance



- 1 en LinkedIn
 - 903 reacciones

1 webinar

- 325 asistentes

342 sellers postularon al marketplace de Falabella

309 sellers ingresaron al marketplace de Falabella

—

