

+ EMPRESA

Brandsdistribution se hace fuerte en España y prevé abrir oficinas en Madrid y Barcelona

La plataforma italiana para el canal multimarca, que distribuye oferta de marcas como Valentino o Moschino, suma ya 300.000 clientes internacionales en los 173 mercados donde opera.

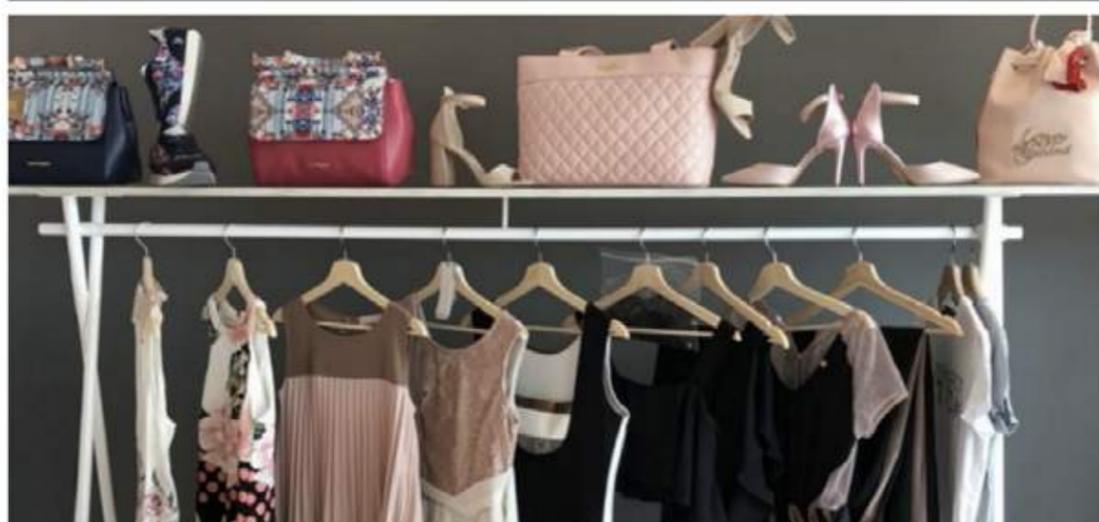
17 OCT 2018 — 04:47

C. JUÁREZ

COMPARTIR



ME INTERESA



Brandsdistribution pisa fuerte en España. La compañía italiana, especializada en la venta online de productos a tiendas multimarca, estudia crear estructura en el país un año después de su desembarco. El grupo prevé poner en marcha oficinas en Madrid y Barcelona, según explica Carlo Tafuri, socio fundador y responsable de operaciones de la compañía a Modaes.es.

Hasta ahora, **la plataforma contaba con un equipo desde su sede en italiana para gestionar su negocio en España.** “Ha sido una sorpresa la buena acogida de la compañía de nuestro modelo de venta en el mercado español”, explica Tafuri. El principal objetivo de la empresa en el país es convertirse en una gran plataforma online de moda: y planta cara en el país a grupos como Zalando.

Actualmente, **España es el sexto mayor mercado de Brandsdistribution por cifra de negocio**, pero la compañía prevé que el país se convierta en el cuarto mercado más importante después de registrar un crecimiento del 60% en el último año. En total, Brandsdistribution suma 35.000 clientes en España.

Brandsdistribution prevé cerrar 2018 con unos ingresos de 40 millones de euros

“Creemos que iremos creciendo progresivamente en el país porque competidores como las plataformas de ventas de stock están sufriendo”, asegura Tafuri. Además, **el directivo atribuye los buenos resultados en España al incremento del consumo a través de la Red en la región.**

Dentro del marco de estrategia en el mercado español, Brandsdistribution también tiene previsto a corto plazo replicar el modelo de *showroom* **que implantó en Zaragoza el pasado mayo** en otras ciudades. **El proyecto consiste en un espacio donde los clientes de la compañía pueden ver el producto y realizar pedidos presencialmente o a través de la web.** La plataforma abrió estas oficinas de la mano de la empresa local Inicitativas Societarias Europa 2007, también especializada en la venta al por mayor.

Hace unos meses, la empresa también avanzó en el país con la creación de un modelo de franquicia online de moda para comercializar sus marcas propias como Sparco Fashion y Skin Labo. **Brandsdistribution se encuentra ahora en búsqueda de un socio con experiencia en el negocio online para gestionar el proyecto.**

La empresa opera en 173 mercados internacionales

En total, **la compañía opera en la actualidad en 173 mercados, en los que ahora suma 300.000 clientes.** Brandsdistribution disparó sus ventas en 2017, hasta situarlas en 30 millones de euros, frente a los veinte millones del año anterior. Para este año, la empresa espera alcanzar los 40 millones de euros de facturación.

Dentro de la estrategia de crecimiento internacional del grupo, **Brandsdistribution está a las puertas poner en marcha su nueva sede en Hong Kong**, desde donde pilotará su desarrollo en China.

La compañía cuenta con 300.000 clientes a escala internacional

En paralelo, otro de los mercados internacionales donde la compañía está volcando sus esfuerzos en Estados Unidos, donde está poniendo en marcha planes para afianzar su presencia. “Los productos *made in Italy* tienen muy buena aceptación en este mercado”, añade Tafuri.

La compañía distribuye 120 marcas internacionales como Moschino, Ralph Lauren, Cavalli Class, Sparco o Diesel, así como licencias, como la línea de calzado de Paris Hilton o el íntimo CR7 Underwear.

ME INTERESA



↓ BACK STAGE

Resumen de la semana: Del nuevo hólding de Scalpers a la entrada de Mytheresa en el 22@

La compañía sevillana de moda ha atomado el control de Jorge Vázquez y ha entrado como socio minoritario en la empresa de moda de fiesta Victoria.

19 OCT 2018 — 14:00

MODAES

ESPECIALES RELACIONADOS

→ Resumen de la semana

COMPARTIR



ME INTERESA



El negocio de la moda cierra la tercera semana de octubre con novedades. La compañía sevillana de moda masculina y femenina Scalpers ha creado un hólding de marcas mediante la compra de Jorge Vázquez y la entrada en el capital de Victoria como socio minoritario. Otro de los protagonistas de la semana ha sido la plataforma alemana de venta online Mytheresa. La empresa, propiedad de Neiman Marcus, ha elegido el edificio 22@ de Barcelona para poner en marcha su cuarta oficina mundial. En paralelo, Alcott también ha dado un salto adelante en España con el fichaje de Óscar Imaz y la apertura de oficinas en el país. Además, esta semana, Inditex ha firmado un acuerdo con la plataforma rusa Lamoda, propiedad de Rocket Internet, para comercializar Oysho.

LUNES

ALCOTT

El grupo da un salto adelante en España: ficha a Óscar Imaz, abre oficinas y pone rumbo a los 100 millones.

NAUOVER

La compañía española crece en México y ultima su desembarco en Corea del Sur.

ANDREAS

La zapatería Andreas acelera: *flagship* en Fuencarral y aperturas en Bilbao, Valencia y Zaragoza para 2019.

COTY

El gigante de perfumería gana músculo en España: invierte 17 millones para renovar su fábrica de Barcelona.

MARTES

ROBERTO VERINO

La empresa se vuelca en Latinoamérica: entra en seis nuevos países en 2019.

FENDI

La compañía de lujo apuntala su filial en España: crea consejo e incorpora a Jaime de Marichalar.

C&A

El grupo holandés prescinde de cuatro de los siete miembros de su alta dirección en Europa en plena reestructuración.

MIÉRCOLES

INDITEX

El titán gallego sigue su ofensiva online: lleva Oysho a Lamoda, la *joya* de Rocket Internet.

BRANDSDISTRIBUTION

La plataforma italiana se hace fuerte en España y prevé abrir oficinas en Madrid y Barcelona.

NUÑEZ DE ARENAS

La empresa emprende su ofensiva internacional y ultima su entrada en Perú.

JUEVES

SCALPERS

La compañía sevillana crea un hólding: compra Jorge Vázquez y entra en el capital de Victoria.

VALENTINA

La plataforma online de moda *low cost* salta al *prime*: abre en Fuencarral y pone rumbo a los doce millones.

MANGO

El grupo catalán crece en Europa y pone rumbo a las treinta tiendas en Polonia con seis aperturas en 2019.

KAOTIKO

La cadena de moda reordena su accionariado: los Bernad toman el 90% del capital y salen los cofundadores.

EL CORTE INGLÉS

Los grandes almacenes seducen a un centenar de inversores internacionales en su emisión de bonos.

VIERNES

MYTHERESA

Neiman Marcus pone un pie en España: Mytheresa escoge Barcelona para su cuarta oficina mundial.

PUNTO BLANCO

La compañía avanza en el exterior: aterriza en Escandinavia y entra en Singapur y Uruguay.

Brandsdistribution alcanza los 300.000 clientes (tiendas) y anuncia apertura en Hong Kong

19 OCTUBRE, 2018

0

Por: [Álvaro Gutiérrez](#)

Brandsdistribution.com, líder mundial en la distribución online de moda entre profesionales, **ha conseguido superar los 300.000 clientes registrados en su plataforma** a principios del mes de octubre. Se trata de un hito especialmente relevante ya que la plataforma, de origen italiano y que opera en España desde junio de 2017, **está abierta únicamente a profesionales del sector de la moda, más en concreto, a tiendas offline y online** que desean comprar colecciones de moda para vender en sus comercios a pie de calle o bien a través de sus tiendas de comercio electrónico.

Asimismo, **Brandsdistribution.com** anuncia **la apertura de una nueva oficina en Hong Kong para estar más cerca de sus clientes asiáticos y aumentar la presencia de las marcas españolas en Asia**. Hasta el momento, Europa, Estados Unidos, Asia son los tres territorios de mayor facturación para la plataforma italiana.

Las operaciones de la empresa en **España** crecen también empujadas por la confianza de los empresarios españoles en los nuevos modelos de trabajo como el dropshipping: *"las barreras de confianza en España están desapareciendo y las tiendas online españolas ya no quieren almacenar los productos en sus almacenes como hacían en el pasado. La transformación digital ha llegado a la logística finalmente y ahora las tiendas prefieren comprar colecciones en función de las tendencias del mercado y los consumidores en lugar de adquirir estas colecciones de moda seis o doce meses antes y esperar a ver si tienen buena acogida entre los consumidores"*, indica el CEO de la empresa, Carlo Tafuri.

En cuanto a los países que aportan el mayor importe a la facturación de la compañía son, por orden:

- | | |
|-------------------|-------------|
| 1. Francia | 6. España |
| 2. Estados Unidos | 7. Bélgica |
| 3. Reino Unido | 8. Polonia |
| 4. Portugal | 9. Holanda |
| 5. Italia | 10. Rumanía |

Respecto a **Estados Unidos**, Brandsdistribution.com ha conseguido incrementar el número de clientes en este país en un **47% en el mes de septiembre en comparación con las cifras del primer cuatrimestre del 2018** mientras que la facturación ha aumentado un 12% de manera mensual. Estas cifras demuestran la importancia de contar con **un sistema logístico eficiente para lograr la confianza de los clientes B2B en un mercado tan competitivo** como Estados Unidos.

Otra de las razones que explican este crecimiento en Estados Unidos radica en **la especialización de la compañía en las ventas vía dropshipping**, modelo de envío que permite a los clientes de Brandsdistribution la venta de cualquier marca de la plataforma sin necesidad de comprar por adelantado ni de almacenar la mercancía en un almacén propio. Al contrario, Brandsdistribution se encarga de todas las operaciones, incluyendo el almacenaje, el picking y packing del producto y su envío de manera individual al comprador final.

En palabras de Carlo Tafuri: *"además del incremento de la facturación y los clientes en el mercado estadounidense, esperamos experimentar una nueva inyección de crecimiento a través de nuestras actividades en China, algo que será posible gracias a la apertura de la oficina de Hong Kong"*.

A nivel global, la plataforma ha conseguido mantener un volumen de **captación de clientes B2B de 500 empresas al día** de media, alcanzando el número récord de 552 tiendas de moda registradas en Brandsdistribution.com en un solo día y las **300.000 visitas al mes** (con el récord de 23.000 visitas en un solo día el 6 de junio). Destaca el crecimiento experimentado por **Rusia**, que desde su apertura a principios del pasado mes de septiembre hasta este momento ha aumentado su facturación un +566%.

A fecha de hoy, Brandsdistribution cuenta con más de **500.000 productos de 120 marcas de moda en su portfolio**.

Jueves, 18 de Octubre de 2018

Brandsdistribution alcanza los 300.000 clientes B2B registrados en su plataforma de moda para profesionales

La plataforma anuncia también la apertura de una oficina propia en Hong Kong que favorecerá la comercialización de marcas españolas en Asia.

Brandsdistribution.com, líder mundial en la distribución online de moda entre profesionales, ha conseguido superar los 300.000 clientes registrados en su plataforma a principios del mes de octubre. Se trata de un hito especialmente relevante ya que la plataforma, de origen italiano y que opera en España desde junio de 2017, está abierta únicamente a profesionales del sector de la moda, más en concreto, a tiendas offline y online que desean comprar colecciones de moda para vender en sus comercios a pie de calle o bien a través de sus tiendas de comercio electrónico.

Asimismo, Brandsdistribution.com anuncia la apertura de una nueva oficina en Hong Kong para estar más cerca de sus clientes asiáticos y aumentar la presencia de las marcas españolas en Asia. Hasta el momento, Europa, Estados Unidos, Asia son los tres territorios de mayor facturación para la plataforma italiana.

Las operaciones de la empresa en España crecen también empujadas por la confianza de los empresarios españoles en los nuevos modelos de trabajo como el dropshipping: "las barreras de confianza en España están desapareciendo y las tiendas online españolas ya no quieren almacenar los productos en sus almacenes como hacían en el pasado. La transformación digital ha llegado a la logística finalmente y ahora las tiendas prefieren comprar colecciones en función de las tendencias del mercado y los consumidores en lugar de adquirir estas colecciones de moda seis o doce meses antes y esperar a ver si tienen buena acogida entre los consumidores", indica el CEO de la empresa, Carlo Tafuri.

En cuanto a los países que aportan el mayor importe a la facturación de la compañía son, por orden:

1. Francia
2. Estados Unidos
3. Reino Unido
4. Portugal
5. Italia
6. España
7. Bélgica
8. Polonia
9. Holanda
10. Rumanía

Respecto a Estados Unidos, Brandsdistribution.com ha conseguido incrementar el número de clientes en este país en un 47% en el mes de septiembre en comparación con las cifras del primer cuatrimestre del 2018 mientras que la facturación ha aumentado un 12% de manera mensual. Estas cifras demuestran la importancia de contar con un sistema logístico eficiente para lograr la confianza de los clientes B2B en un mercado tan competitivo como Estados Unidos.

Otra de las razones que explican este crecimiento en Estados Unidos radica en la especialización de la compañía en las ventas vía dropshipping, modelo de envío que permite a los clientes de Brandsdistribution la venta de cualquier marca de la plataforma sin necesidad de comprar por adelantado ni de almacenar la mercancía en un almacén propio. Al contrario, Brandsdistribution se encarga de todas las operaciones, incluyendo el almacenaje, el picking y packing del producto y su envío de manera individual al comprador final.

En palabras de Carlo Tafuri: "además del incremento de la facturación y los clientes en el mercado estadounidense, esperamos experimentar una nueva inyección de crecimiento a través de nuestras actividades en China, algo que será posible gracias a la apertura de la oficina de Hong Kong".

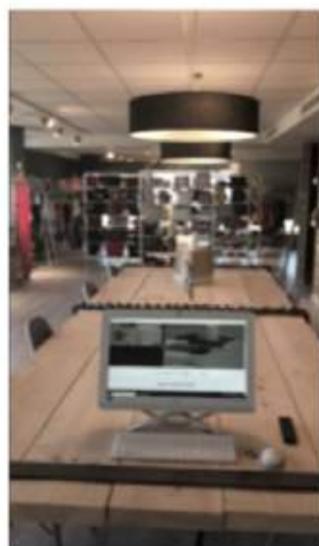
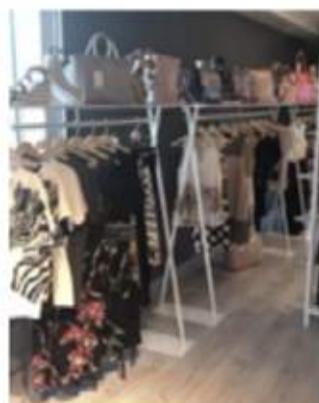
A nivel global, la plataforma ha conseguido mantener un volumen de captación de clientes B2B de 500 empresas al día de media, alcanzando el número récord de 552 tiendas de moda registradas en Brandsdistribution.com en un solo día y las 300.000 visitas al mes (con el récord de 23.000 visitas en un solo día el 6 de junio). Destaca el crecimiento experimentado por Rusia, que desde su apertura a principios del pasado mes de septiembre hasta este momento ha aumentado su facturación un +566%.

A fecha de hoy, Brandsdistribution cuenta con más de 500.000 productos de 120 marcas de moda en su portfolio.

Brandsdistribution

Brandsdistribution es la plataforma líder mundial en distribución de B2B de moda y accesorios de diseño. Desde su lanzamiento en 2009, la empresa se ha distinguido por su desarrollo de soluciones innovadoras, maximizando el potencial de las ventas online y la transformación digital. El grupo Brandsdistribution facturó 30 millones de euros en 2017 (un 20% más que el año anterior), está presente en más de 170 países, envía más de 50.000 productos al mes desde 3 centros logísticos (en los que almacena más de 500.000 productos) y 3 oficinas de operaciones (estas últimas en Italia, Reino Unido y Estados Unidos). En España cuenta con 33.000 tiendas y 300.000 en Europa, Estados Unidos, Rusia,...

Tecnología, moda y excelencia en logística y distribución: gracias a su apuesta por estos cuatro componentes Brandsdistribution consigue aportar una experiencia única que ha convertido a la empresa en el punto de referencia para cualquier persona que desee transformar su idea de negocio en una realidad de éxito en el sector de la moda.



Brandsdistribution abre una oficina propia en Hong Kong

18/10/2018

Brandsdistribution.com, especialista en la distribución online de moda entre profesionales, ha anunciado la apertura de una nueva oficina en Hong Kong para estar más cerca de sus clientes asiáticos y aumentar la presencia de las marcas españolas en Asia. Hasta el momento, Europa, Estados Unidos y Asia son los tres territorios de mayor facturación para la plataforma italiana.

Asimismo, ha conseguido **superar los 300.000** clientes registrados en su plataforma a principios del mes de octubre. Se trata de un hito especialmente relevante ya que la plataforma, de origen italiano y que opera en España desde junio de 2017, está abierta únicamente a profesionales del sector de la moda, más en concreto, a tiendas "offline" y "online" que desean comprar colecciones de moda para vender en sus comercios a pie de calle o bien a través de sus tiendas de comercio electrónico.

Las operaciones de la empresa en España crecen también empujadas por la confianza de los empresarios españoles en los nuevos modelos de trabajo como el "dropshipping": "Las barreras de confianza en España están desapareciendo y las tiendas online españolas ya no quieren almacenar los productos en sus almacenes como hacían en el pasado. La transformación digital ha llegado a la logística finalmente y ahora las tiendas prefieren comprar colecciones en función de las tendencias del mercado y los consumidores en lugar de adquirir estas colecciones de moda seis o doce meses antes y esperar a ver si tienen buena acogida entre los consumidores", indica el CEO de la empresa, **Carlo Tafuri**.

Respecto a **Estados Unidos**, Brandsdistribution.com ha conseguido incrementar el número de clientes en este país en un 47% en el mes de septiembre en comparación con las cifras del primer trimestre del 2018 mientras que la facturación ha aumentado un 12% de manera mensual. "Estas cifras demuestran la importancia de contar con un sistema logístico eficiente para lograr la confianza de los clientes B2B en un mercado tan competitivo como Estados Unidos", subrayan.

Otra de las razones que explican este crecimiento en Estados Unidos radica en la especialización de la compañía en las **ventas vía "dropshipping"**, modelo de envío que permite a los clientes de Brandsdistribution la venta de cualquier marca de la plataforma sin necesidad de comprar por adelantado ni de almacenar la mercancía en un almacén propio. Al contrario, Brandsdistribution se encarga de todas las operaciones, incluyendo el almacenaje, el "picking" y "packing" del producto y su envío de manera individual al comprador final.

En palabras de Carlo Tafuri, "además del incremento de la facturación y los clientes en el mercado estadounidense, esperamos experimentar una nueva inyección de crecimiento a través de nuestras actividades en **China**, algo que será posible gracias a la apertura de la oficina de Hong Kong".

A nivel global, la plataforma ha conseguido mantener un volumen de captación de clientes B2B de **500 empresas al día de media**, alcanzando el número récord de 552 tiendas de moda registradas en Brandsdistribution.com en un solo día y las 300.000 visitas al mes (con el récord de 23.000 visitas en un solo día, el 6 de junio). Destaca el crecimiento experimentado por Rusia, que desde su apertura a principios del pasado mes de septiembre hasta este momento ha aumentado su facturación un +566%.

A fecha de hoy, Brandsdistribution cuenta con **más de 500.000 productos** de 120 marcas de moda en su portfolio.

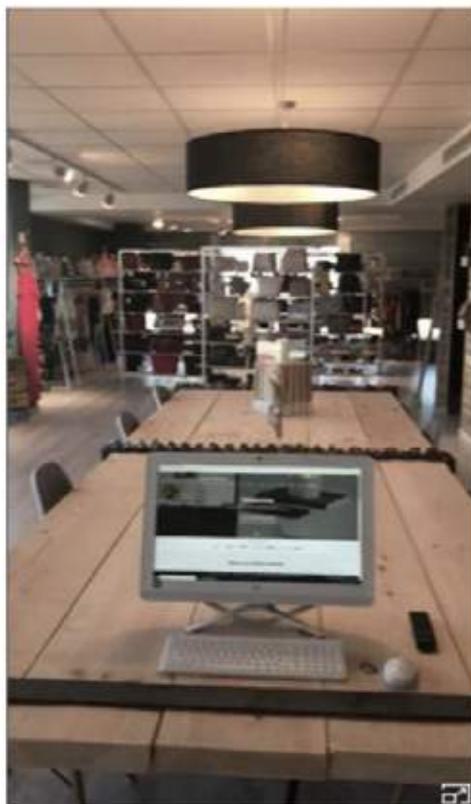


Imagen del "showroom" que tienen en Zaragoza