

(https://twitter.com/Mkt4eCommerce)



22.2k Follows



(https://www.facebook.com/Marketing4eCommerce)



(https://www.youtube.com/user/marketing4ecommerce)



(https://www.linkedin.com/company/5026520)



(https://plus.google.com/+Marketing4ecommerceNet)



(https://www.periscope.tv/Mkt4eCommerce/1iMlanoDrYGI)



(https://marketing4ecommerce.net)



(https://marketing4ecommerce.net/seedrocket-4-founders-capital-de-riesgo/)

LA BATALLA DE LOS SUPERMERCADOS ON LINE EN ESPAÑA

(https://marketing4ecommerce.net/mi-carrefour-app-analisis-valoracion-comentarios/)

SeedRocket 4 Founders: la nueva sociedad de capital de riesgo es **RUBÉN FERREIRO** (https://marketing4ecommerce.net/author/ruben-ferreiro/) x 14 NOVIEMBRE, 2016 x **COMERCIO ELECTRÓNICO** (https://marketing4ecommerce.net/seedrocket-4-founders-capital-de-riesgo/) x **ECOMMERCE** (https://marketing4ecommerce.net/seedrocket-4-founders-capital-de-riesgo/)

Tiempo de lectura: 5 minutos

mi Carrefour app, opiniones, análisis y valoración (https://marketing4ecommerce.net/mi-carrefour-app-analisis-valoracion-comentarios/)

En este universo de las startups (<http://marketing4ecommerce.net/que-es-empresa-unicornio/>), hay **modas** como en cualquier otro entorno, y hay segmentos de mercado que se definen comúnmente como “hot”, lo que viene a ser que aquí **se está cocinando algo importante**. Y actualmente en España uno de estos segmentos es el de los **supermercados on line**, que ya tuvo su momento “hot” hace 5 años, pero es ahora cuando todo apunta a un crecimiento desbocado.

Los que llevéis unos años en esta industria os acordaréis de ese momento “hot” de los supermercados on line, estamos hablando de finales del 2010- principios del 2011, **cuando nace Alice.es en Madrid**, proyecto liderado por **Nacho Somalo** y que levantó importantes rondas de financiación (Alice.com había nacido en USA en 2009).

En ese momento en Barcelona, nacen dos iniciativas paralelas: **Ulabox** de la mano de **Jaume Gomá** (<http://marketing4ecommerce.net/jaume-goma-ceo-de-ulabox/>), David Baratech y Sergi de Pablos, y **DingDong**, creado por Xisco de la Calle y Guillem Sanz, dos ex-**Privalia** (<http://marketing4ecommerce.net/privalia-opiniones-tienda-online/>) que después de 6 meses de análisis e implementación y viendo las dificultades reales del modelo, deciden abandonar el proyecto. Los socios se separan y Guillem continúa en solitario montando **Bebitus** con un modelo de oferta on line limitada, exclusivamente, a productos para bebé. **Alice.es** por su parte, después de una última ronda de 2,7 millones de € en febrero de 2012, **decide cerrar a finales de ese mismo año**, por falta de financiación suficiente.

De esta primera oleada, **sólo Ulabox sobrevive**, fruto de una mezcla del **mejor talento** con una resiliencia a prueba de bombas. Han conseguido que actualmente y después de 5 años, sigan estando como uno de los jugadores más relevantes en esta nueva tendencia de los supermercados on line del 2016. De hecho, el año pasado, **cerraron una importante ronda de financiación de 5M de Euros liderados por el grupo portugués Sonae**. (<http://marketing4ecommerce.net/ulabox-un-supermercado-online-espanol-que-no-deja-de-crecer/>)

El dinamismo del sector de los supermercados on line en España

Los nuevos players del sector

Al veterano Ulabox, se le suman iniciativas, que **tienen que ver más con un servicio de “delivery” o de “personal shopper” que con un supermercado online**, pero que, al final, satisfacen la misma necesidad del consumidor. Son los llamados “copycat” de Instacart en España, es decir, autónomos que hacen la compra por ti y que te la entregan en casa. Aquí están:

- **Compreea** (<http://marketing4ecommerce.net/app-compreea-quiere-replicar-espana-el-modelo-instacart-est-el-mercado/>) creado en Valencia, liderados por Javier de la Llave, incubados por **Plug&Play** y que cuentan con el apoyo de François Derbaix uno de los principales emprendedores de este país
- **Deliberry** (<http://marketing4ecommerce.net/gemma-sorigue-crecimiento-internacional-deliberry-com/>), de la todopoderosa factoría **Antai Venture Builder** de Gerard Olivé y Miguel Vicente y liderada por Gemma Sorigué (ex Letbonus)
- **DelSuper** (<http://marketing4ecommerce.net/delsuper-es-iot-click-go/>), el último en incorporarse en la disputa. Un proyecto que también cuenta con muy buenos mimbres, creada por Alberto Benbunan (reconocido emprendedor en el sector digital por ser uno de los fundadores de Mobile Dreams Factory) y Juan Rivero (CEO & Cofundador) y apoyada por **la aceleradora de Telefónica, Wayra**.

A todas estas iniciativas se une el empuje de **Amazon Prime Now** (<http://marketing4ecommerce.net/amazon-prime-now-una-hora/>), con entregas de productos de supermercado (incluyendo productos frescos, refrigerados y congelados), los 7 días de la semana de 8:00 a 24:00, en las zonas de **Madrid y Barcelona**, entregando en una y en dos horas gratis.

La apuesta de Amazon es clara, perfectamente consciente de la gran oportunidad que existe. Y si alguien puede abordar una operación del tamaño y de la complejidad de este sector, ese es Amazon. Y, además, ya se sabe que **si Amazon empuja algo, pasa sí o sí**.

El papel de los supermercados tradicionales

Si nos fijamos en los gigantes de la distribución tradicional, **El Corte Inglés** (<http://marketing4ecommerce.net/el-corte-ingles-online-opiniones-valoracion/>), **Mercadona** (<http://marketing4ecommerce.net/?p=17849>), **Eroski** o **Carrefour** (<http://marketing4ecommerce.net/?p=35601>), parece que despiertan por fin de su letargo y cada vez se ven **más intentos de empujar el canal online**, pero desde mi punto de vista son maniobras más **defensivas** que otra cosa.

Las maniobras de los supermercados tradicionales en el online tienen un carácter defensivo (<https://twitter.com/share?text=Las+maniobras+de+los+supermercados+tradicionales+en+el+online+tienen+un+car%C3%A1cter+defensivo&via=Mkt4eCommerce&related=Mkt4eCommerce&url=https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/>)

[IN+EL+ONLINE+TIENEN+UN+CAR%C3%A1cter+DEFENSIVO&VIA=MKT4ECOMMERCE&RELATED=MKT4ECOMMERCE&URL=HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/SUPERMERCADOS-](https://twitter.com/share?text=Las+maniobras+de+los+supermercados+tradicionales+en+el+online+tienen+un+car%C3%A1cter+defensivo&via=Mkt4eCommerce&related=Mkt4eCommerce&url=https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/)

Este tipo de superficies, en el fondo, **no tienen mucho interés** en desarrollar un canal que no conocen y que les genera mucho menos margen que las compras offline, debido a que la compra on line es más planificada y por lo tanto más racional, **menos impulsiva**. Tienen que incluir en el precio los costes de picking y en la mayoría de casos, el coste de envío, con lo que su interés por lo que ellos creen que sería “canibalizar” su gran cuota de mercado por pedidos con menor margen, es muy pequeño.

Se habla de que el porcentaje de ventas online de esta categoría, **es de tan solo el 1%, con lo que el futuro es prometedor**. No hay que ser muy perspicaz para darse cuenta que desde un punto de vista de servicio para el usuario es una de las tipologías de compra online que más valor aporta. Si no se ha desarrollado hasta ahora ha sido por todas las reticencias que había desde la oferta, pero sin duda, con la entrada de estos nuevos actores, **el futuro del sector en alimentación online es más que prometedor**.

Mi experiencia personal con los supermercados on line

En cuanto a la valoración como usuario, los he probado casi todos. **Ulabox tiene un servicio fantástico** y una calidad en los productos excelente, con una gran variedad de productos y con envío gratuito a partir de 39 € lo que es muy asumible, como debilidad destacaría los plazos de entrega, que en el mejor de los casos es 24 horas, versus el resto de opciones que entregan en pocas horas el mismo día.

Los “personal shoppers” que hacen la compra por ti, te dan una oferta de productos muy amplia y **te permiten comprar en tu super offline de siempre** en el que compras habitualmente, etc pero con el hándicap de tener que pagar unos 5€ por el servicio, que no es mucho porque aportan mucho valor, pero al haber opciones gratis lo hacen menos competitivo.

Amazon, por ahora, tiene **un catálogo muy limitado**, por lo menos en Barcelona, pero **su servicio logístico es de otro planeta**: entregan en una hora y hasta las 24:00 h de lunes a domingo, eso quiere decir que hasta las 23:00 h. de la noche puedes hacer tu pedido y recibirlo el mismo día. Algo, hasta hace muy poco, totalmente impensable.

El servicio logístico de Amazon es de otro planeta (<https://twitter.com/share?text=El+servicio+log%C3%ADstico+de+Amazon+es+de+otro+planeta&via=Mkt4eCommerce&related=Mkt4eCommerce&url=https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/>)

[HTTPS://TWITTER.COM/SHARE?TEXT=EL+SERVICIO+LOG%C3%ADSTICO+DE+AMAZON+ES+DE+OTRO+PLANETA&VIA=MKT4ECOMMERCE&RELATED=MKT4ECOMMERCE&URL=HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/SUPERMERCADOS-ON-LINE-EN-ESPAÑA/](https://twitter.com/share?text=El+servicio+log%C3%ADstico+de+Amazon+es+de+otro+planeta&via=Mkt4eCommerce&related=Mkt4eCommerce&url=https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/)

En cualquier caso como os decía hay un mercado enorme por repartir dónde va a haber sitio para muchos, como ya os comentaba **el 99% de todo el consumo es offline.**

 13

 22

 148

 2

185 Shares

[AMAZON \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/TAG/AMAZON/\)](https://marketing4ecommerce.net/tag/amazon/)

[LOGÍSTICA \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/TAG/LOGISTICA/\)](https://marketing4ecommerce.net/tag/logistica/)

[SUPERMERCADOS ONLINE \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/TAG/SUPERMERCADOS-ONLINE/\)](https://marketing4ecommerce.net/tag/supermercados-online/)

[ULABOX \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/TAG/ULABOX/\)](https://marketing4ecommerce.net/tag/ulabox/)

RUBÉN FERREIRO (HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AUTHOR/RUBEN-FERREIRO/)

Observador, curioso, inquieto, impaciente, pragmático, emprendedor ayudando a emprender. Me encantan los nuevos proyectos, las startups y todo lo que tiene que ver con economía digital. Dirijo el Grupo VIKO y dedico la mayor parte de mi tiempo a ayudar a vender usando los medios digitales a los clientes de ELOGIA. Soy miembro de la junta directiva de la IAB España y mentorizo startups con Conector e Invierto con Lanai Partners y cuando tengo tiempo escribo por aquí.

 <https://www.linkedin.com/in/rubenferreiro>  <https://www.twitter.com/rubenferreiro>  <https://www.instagram.com/rubenferreiro>

¡SUSCRÍBETE!

Cada vez que alguien se suscribe a nuestra newsletter, un nuevo vídeo de gatitos se sube a YouTube.

¡Suscríbeme!

He leído y acepto la [política de privacidad. \(http://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/\)](http://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/)

ARTÍCULOS RELACIONADOS





RESUMEN DE NOTICIAS DE ECOMMERCE Y MARKETING DE LA SEMANA 24/04/2015 (HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/RESUMEN-NOTICIAS-DE-ECOMMERCE-Y-MARKETING-LA-SEMANA-24042015/)

[RAFAEL SOTELO](#)

(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AUTHOR/RAFAEL SOTELO/) x 24 ABRIL, 2015

ENTREVISTA A NICOLÁS MOUZE, DIRECTOR DE MARKETING Y VENTAS DE DHL EXPRESS IBERIA (HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/ENTREVISTA-A-NICOLAS-MOUZE-DIRECTOR-DE-MARKETING-Y-VENTAS-DE-DHL-EXPRESS-IBERIA/)

[REDACCIÓN](#)

(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AUTHOR/M4E-ADMIN/) x 28 OCTUBRE, 2013

AMAZON HANDMADE: COMERCIO ELECTRÓNICO PARA ARTESANÍAS (HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AMAZON-HANDMADE-COMERCIO-ELECTRONICO-PARA-ARTESANIAS/)

[ALFREDO MOLINA](#)

(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AUTHOR/ALFREDO MOLINA/) x 12 OCTUBRE, 2015

2 RESPUESTAS



15 noviembre, 2016 (<https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/#comment-2231>)

Miguelangel López

[Responder \(https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/?replytocom=2231#respond\)](https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/?replytocom=2231#respond)

En mi opinión... creo que ninguno ha entendido nada, con pocas excepciones. Siguen siendo poco más que un xcel volcado a la web, con algunos colorines y cutrefotos para cumplir.

Ninguno ha entendido que lo que hizo fuertes a los supermercados frente a las tiendas tradicionales (la comodidad y el "todo-junto") es algo que ya no tienen como ventaja en el mundo online.

Ninguno ha siquiera intentado implementar capas de servicio, volcando todo el trabajo en el cliente (redacción de la lista de la compra, selección de productos uno a uno, búsqueda no jerárquica...). Apenas unos pocos, como Texto, ofrecen servicios avanzados de recomendación y preselección.

De veras.... ¿algun gerente de gran superficie ha intentado hacer una compra de 50 productos en alguna de sus cutrepáginas? ¿alguno ha tardado menos de 1 hora en hacerlo?

Siguen siendo brick merchandisers... pero no digital marketizers. Y quizá cuando las grandes superficies se den cuenta... sea tarde.



15 noviembre, 2016 (<https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/#comment-2232>)

Miguelangel López

[Responder \(https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/?replytocom=2232#respond\)](https://marketing4ecommerce.net/supermercados-on-line-en-espana/?replytocom=2232#respond)

Vaya, se me coló "Texto" por "Tesco" 😞

HACER COMENTARIO

Su dirección de correo electrónico no será publicada.

COMENTARIO

NOMBRE*

EMAIL*

LINKEDIN

Al comentar aceptas recibir nuestra newsletter y aceptas nuestra [política de privacidad \(/politica-de-privacidad/\)](#)

ESCRIBIR COMENTARIO

ÚLTIMO VÍDEO EN YOUTUBE

OFERTAS LABORALES



[Publica una Oferta Laboral \(https://marketing4ecommerce.net/publica-una-oferta-laboral/\)](https://marketing4ecommerce.net/publica-una-oferta-laboral/)



[Enviar CV \(https://marketing4ecommerce.net/enviar-cv/\)](https://marketing4ecommerce.net/enviar-cv/)

NOTICIAS MÁS POPULARES



[\(https://marketing4ecommerce.net/youtubers-mas-seguidos-de-espana/\)](https://marketing4ecommerce.net/youtubers-mas-seguidos-de-espana/)

[Quiénes son los 30 Youtubers más seguidos de España \(2017\) \(https://marketing4ecommerce.net/youtubers-mas-seguidos-de-espana/\)](https://marketing4ecommerce.net/youtubers-mas-seguidos-de-espana/)



[\(https://marketing4ecommerce.net/cambios-en-facebook-quiza-todavia-no-conozcas/\)](https://marketing4ecommerce.net/cambios-en-facebook-quiza-todavia-no-conozcas/)

[20 cambios en Facebook que \(seguramente\) todavía no conoces \[2017\] \(https://marketing4ecommerce.net/cambios-en-facebook-quiza-todavia-no-conozcas/\)](https://marketing4ecommerce.net/cambios-en-facebook-quiza-todavia-no-conozcas/)



[\(https://marketing4ecommerce.net/usuarios-de-internet-mundo-2017/\)](https://marketing4ecommerce.net/usuarios-de-internet-mundo-2017/)

[El número de usuarios de Internet en el mundo alcanza el 50% de la población \(2017\) \(https://marketing4ecommerce.net/usuarios-de-internet-mundo-2017/\)](https://marketing4ecommerce.net/usuarios-de-internet-mundo-2017/)



[\(https://marketing4ecommerce.net/videos-en-las-portadas-de-facebook/\)](https://marketing4ecommerce.net/videos-en-las-portadas-de-facebook/)

[Ya puedes utilizar videos como portada de las páginas de Facebook \(https://marketing4ecommerce.net/videos-en-las-portadas-de-facebook/\)](https://marketing4ecommerce.net/videos-en-las-portadas-de-facebook/)



[\(https://marketing4ecommerce.net/facebook-problemas-chrome/\)](https://marketing4ecommerce.net/facebook-problemas-chrome/)

[Millones de usuarios experimentan problemas de acceso a Facebook en Chrome \[solucionado\] \(https://marketing4ecommerce.net/facebook-problemas-chrome/\)](https://marketing4ecommerce.net/facebook-problemas-chrome/)

¡SUSCRÍBETE!

nombre@ejemplo.com

¡Suscríbeme!

He leído y acepto la [política de privacidad](http://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/). (<http://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/>)

ÚLTIMAS NOTICIAS



Deberías cobrar más por la suscripción a tu app (en serio) (<https://marketing4ecommerce.net/estudio-sugiere-los-desarrolladores-deberian-cobrar-mas-las-apps-suscripcion/>)

28 AGOSTO, 2017



Atención al cliente en redes sociales: 11 claves sobre qué hacer... y qué no (<https://marketing4ecommerce.net/atencion-al-cliente-redes-sociales-11-claves-que-hacer/>)

28 AGOSTO, 2017



Google lanza una herramienta que te dirá si tus landing pages son mobile friendly (<https://marketing4ecommerce.net/crear-landing-pages-adaptadas-a-moviles/>)

28 AGOSTO, 2017



Zalando: opiniones, análisis y valoración (<https://marketing4ecommerce.net/zalando-analisis-opiniones-y-valoracion/>)

28 AGOSTO, 2017



Amazon usará AI para diseñar la moda que te pondrás (antes de que quieras ponértela) (<https://marketing4ecommerce.net/amazon-disenara-moda-inteligencia-artificial/>)

27 AGOSTO, 2017

ÚLTIMOS TWEETS

Tweets por [@Mkt4eCommerce](#)

Marketing4eCommerce retweetó



Mikel Cobian
[@mikelcobian](#)

El santo grial del [#posicionamiento](#) [#web](#) en [#MarketingDigital](#)

3h

Marketing4eCommerce retweetó



Juan C. Santamaría
[@jsantamariaglez](#)

El mercado de los [#wearables](#) crecerá un 17% a nivel mundial este año [bit.ly/2xGfkat](#) vía [@Mkt4eCommerce](#)

Tweets by [@Mkt4eCommerce](#) (<https://twitter.com/Mkt4eCommerce>)

COLABORA



(<https://marketing4ecommerce.net/colabora-con-marketing4ecommerce/>)

TOP AUTORES



[Susana Galeano](https://marketing4ecommerce.net/author/susana-galeano/) (141)



[Rafael Sotelo](https://marketing4ecommerce.net/author/rafael-sotelo/) (32)



[Laura Alonso](https://marketing4ecommerce.net/author/laura-alonso/) (30)



[Javier Rocamora](https://marketing4ecommerce.net/author/javier-rocamora2/) (22)



[Cristina De la Hera](https://marketing4ecommerce.net/author/cristina-delahera/) (20)

ANÚNCIATE
CON NOSOTROS

[\(/anunciantes/\)](#)



[\(/autores/\)](#)



[\(/colaboradores/\)](#)

NUESTRO GRUPO

MARKETING
4
ECOMMERCE

[\(/\)](#)

4
ECOMMERCE MX

[\(http://marketing4ecommerce.mx/\)](http://marketing4ecommerce.mx/)

4
ECOMMERCE CO

[\(http://marketing4ecommerce.co/\)](http://marketing4ecommerce.co/)

SÍGUENOS



[\(/https://twitter.com/Mkt4eCommerce/\)](https://twitter.com/Mkt4eCommerce)



[\(/https://www.facebook.com/Marketing4eCommerce/\)](https://www.facebook.com/Marketing4eCommerce/)



[\(/https://www.youtube.com/user/marketing4ecommerce/\)](https://www.youtube.com/user/marketing4ecommerce/)





[\(/https://www.linkedin.com/company/5026520/\)](https://www.linkedin.com/company/5026520/)



[\(/https://plus.google.com/u/Marketing4ecommerceNet/\)](https://plus.google.com/u/Marketing4ecommerceNet/)



[\(/https://www.periscope.tv/Mkt4eCommerce/1iMlrrpDrVCI/\)](https://www.periscope.tv/Mkt4eCommerce/1iMlrrpDrVCI/)

© 2017 [Creative Commons 3.0 \(http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/\)](http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/)  [\(http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/\)](http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/) 
[\(http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/legalcode/\)](http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/legalcode/)

[eCommerce \(/ecommerce/\)](#) [Marketing \(/marketing/\)](#) [Tecnología \(/techtrends/tecnologia/\)](#) [Entrevistas \(/entrevistas/\)](#)
[Anunciantes \(/anunciantes/\)](#) [Contacto \(/contacto/\)](#) [Aviso Legal \(/aviso-legal/\)](#) [Política de privacidad \(/politica-de-privacidad/\)](#)



Esta web utiliza cookies para mejorar la experiencia del usuario. Si sigues navegando, consideramos que aceptas su uso y nuestra política de cookies

[Aceptar](#)

[Leer más \(https://marketing4ecommerce.net/politica-de-cookies/\)](https://marketing4ecommerce.net/politica-de-cookies/)

