

27.7k Follows



(https://twitter.com/Mkt4eCommerce)



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



(https://www.youtube.com/user/marketing4ecommerce2)



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



(https://www.instagram.com/mkt4ecommerce2)

(https://t.me/marketing4ecommerce)

**4**ECOMMERCE .(L)

**M**ARKETING  
**4**ECOMMERCE

(https://marketing4ecommerce.net)



Diseña tu programa de fidelización en 2 semanas.

DESCARGA EL TOOLKIT



Splic

## La batalla de los supermercados on line en España

 [RUBÉN FERREIRO \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/AUTHOR/RUBEN-FERREIRO/\)](https://marketing4ecommerce.net/author/ruben-ferreiro/). x 14

NOVIEMBRE, 2016 x [COMERCIO ELECTRÓNICO](#)

([HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/ECOMMERCE/COMERCIO-ELECTRONICO-ECOMMERCE/](https://marketing4ecommerce.net/ecommerce/comercio-electronico-ecommerce/)). x

[ECOMMERCE \(HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/ECOMMERCE/\)](https://marketing4ecommerce.net/ecommerce/). x



🐦 13

f 22

in 148

183 Shares

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.



**Tú envías, nosotros entregamos.**

[www.gls-group.eu](http://www.gls-group.eu)

[sales@glspan.com](mailto:sales@glspan.com)

Encuétranos como GLS Spain en: [f](#) [🐦](#) [in](#) [📺](#)

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:



- **Comprea**, (<http://marketing4ecommerce.net/app-comprea-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?](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-online-en-espana/)

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-online-en-espana/)

A=MKT4ECOMMERCE&RELATED=MKT4ECOMMERCE&URL=HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/SUPERMERCADOS-

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 online 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 online

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/>)

A=MKT4ECOMMERCE&RELATED=MKT4ECOMMERCE&URL=HTTPS://MARKETING4ECOMMERCE.NET/SUPERMERCADOS-

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**.

## Artículos relacionados

[El 78% de los operadores logísticos espera ofrecer entregas en el mismo día en 2023 \(https://marketing4ecommerce.net/operadores-logisticos-2023/\)](https://marketing4ecommerce.net/operadores-logisticos-2023/)

[Amazon patenta un traductor simultáneo... de acentos \(https://marketing4ecommerce.net/amazon-patenta-un-traductor-simultaneo-de-acentos/\)](https://marketing4ecommerce.net/amazon-patenta-un-traductor-simultaneo-de-acentos/)

[¿Dejarías la llave de tu coche a Amazon? Así funcionan las nuevas entregas In-car Delivery para clientes Prime \(https://marketing4ecommerce.net/amazon-in-car-delivery/\)](https://marketing4ecommerce.net/amazon-in-car-delivery/)

*Mantente informado de las noticias más relevantes en nuestro canal de Telegram*

*(<https://t.me/marketing4ecommerce>)*

Otros artículos vinculados con:

[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/)


[MOSTRAR COMENTARIOS \(2\) \(.\)](#)

# ¡MANTENTE AL DÍA!








nombre@ejemplo.com

¡Susíbeme!

- Acepto recibir comunicaciones comerciales perfiladas conforme a la [política de privacidad](https://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/) (<https://marketing4ecommerce.net/politica-de-privacidad/>), de Iniciativas Virtuales. 

## TOP AUTORES

---

-  [Susana Galeano](https://marketing4ecommerce.net/author/susana-galeano/) (151)
-  [Alberto González](https://marketing4ecommerce.net/author/alberto-gonzalez/) (72)
-  [Rafael Sotelo](https://marketing4ecommerce.net/author/rafael-sotelo/) (30)
-  [Xabier Grandio](https://marketing4ecommerce.net/author/xabier-grandio/) (26)
-  [Cristina De la Hera](https://marketing4ecommerce.net/author/cristina-delahera/) (16)

**ANÚNCIATE**  
CON NOSOTROS

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

**AUTORES**

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

**COLABORADORES**

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

## NUESTRO GRUPO

---

# 4ECOMMERCE MX

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

# 4ECOMMERCE CO

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

# 4ECOMMERCE CL

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

## 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://www.instagram.com/mkt4ecommerce/?/](https://www.instagram.com/mkt4ecommerce/)

[\(https://t.me/marketing4ecommerce/\)](https://t.me/marketing4ecommerce/)

© 2018 [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 \(/entrevistas/\)](#)

[Empleo \(/empleo/\)](#) [Anunciantes \(/anunciantes/\)](#) [Contacto \(/contacto/\)](#) [Aviso Legal \(/aviso-legal/\)](#)

[Política de privacidad \(/politica-de-privacidad/\)](#)



