

Berlin Brands Group



CUSTOMER STORY

AMPLIAR LA DISTRIBUCIÓN DE UNA INCUBADORA DE MARCAS

BERLIN BRANDS GROUP®

Berlin Brands Group fue fundado en 2005. La empresa ofrece a sus clientes una amplia gama de productos: todas las categorías de electrónica de consumo, electrodomésticos, deportes, etc., dando prioridad al diseño y a la tecnología como garantía de éxito. En 2011, el grupo quiso superar las fronteras del mercado alemán y comenzó a internacionalizar sus ofertas.

El Berlin Brands Group es una incubadora de marcas que engloba una serie de marcas potentes y exclusivas: Klarstein, Blumfeldt, Klarfit, Malone... Contando actualmente con 14 marcas y con un portfolio de más de 5.000 productos. En 2020, la empresa obtuvo unos ingresos netos de más de 300 millones de euros y vendió más de 10 millones de productos.

En 2014, Berlin Brands Group buscaba una mayor expansión online a nivel internacional. Por eso, decidió reforzar aún más su presencia e inició una colaboración con Neteven.



Cuestiones y objetivos

Berlin Brands Group -que ya estaba presente en los marketplaces de Francia a través de Amazon y eBay- había identificado el gran potencial de ventas que representaba el mercado francés. La empresa sabía que los marketplaces eran una vía de crecimiento: Los productos del grupo eran atractivos y la empresa necesitaba **más visibilidad, opciones y canales para alcanzar todo su potencial de ventas.**

Berlin Brands Group buscaba específicamente un puente central para llegar a estos posibles nuevos canales. Considerando el gran número de mercados a los que se dirigía y las necesidades específicas de cada uno de ellos, el grupo necesitaba el **asesoramiento de un integrador experto** para orientar el desarrollo de la marca: el objetivo principal era lanzar rápidamente una **amplia gama de productos en numerosos marketplaces nuevos.**

Solución

Neteven ha sido fundamental para los logros de Berlin Brands Group. En 2014, Neteven hizo posible que se implantara rápidamente en 4 marketplaces: Cdiscount, FNAC, Rakuten y Rue du Commerce. En los años siguientes, el grupo siguió incorporándose a nuevos marketplaces.

Berlin Brands Group ha sido asesorado por gestores de proyectos y directores de cuentas especializados sobre cómo agilizar y controlar las operaciones de venta en los marketplaces más relevantes para su negocio internacional, una solución que ha convertido la colaboración de las dos empresas en una verdadera historia de éxito con resultados muy fructíferos.

Resultados y perspectivas

Desde 2014, y a través de Neteven, Berlin Brands Group ha multiplicado por cien su GMV. A modo de ejemplo, en el mercado francés ha crecido hasta convertirse en el segundo mercado de la empresa. Una plataforma sólida con multitud de funciones, junto con un asesoramiento estratégico bien calculado y un apoyo personalizado, han demostrado ser cruciales para una empresa que sigue creciendo año tras año.

Como Berlin Brands Group va camino de expandirse aún más, la empresa planea diversificar su catálogo de productos y su alcance con la colaboración de Neteven para apoyar su futuro crecimiento.

«Tengo que mencionar el componente humano de Neteven. Cualquiera puede ofrecer una solución técnica... Bueno, «cualquiera» no. Pero aquí saben que las soluciones humanas no tienen precio»

Patrick Dequeiroz,
Director General de Francia

CIFRAS CLAVE



07

años de
colaboración
con Neteven



x100

GMV desde el
lanzamiento



+10

marketplaces
integrados



+50 %

de crecimiento
anual



MÁS INFORMACIÓN