

# Camper



CUSTOMER STORY

## EL IMPRESIONANTE CRECIMIENTO DE UNA INNOVADORA EMPRESA DE CALZADO.



### PRESENTACIÓN DE LA MARCA

Camper fue fundada en 1975 por Lorenzo Fluxà, que con la solidez de todo un siglo de conocimientos de su familia, se propuso dar respuesta a la creciente necesidad de un nuevo estilo de calzado. El resultado fue la creación de una marca audaz que combina la artesanía tradicional con los estilos más atrevidos, y que difumina las fronteras entre la ropa informal y la elegancia.

Camper pasó de ser una marca española local a una empresa internacional con tiendas en más de 40 países, que crea alrededor de 500 nuevos modelos de zapatos cada año y tiene unos ingresos de más de 200 millones de euros.

En 2013, Camper se propuso ampliar su negocio online. Con el objetivo de impulsar su crecimiento internacional, la empresa inició una colaboración con Neteven.

## CUESTIONES Y OBJETIVOS

En 2013, Camper no vendía sus productos a través de marketplaces, pero era consciente de su potencial y quería introducirse en este canal de distribución.

Camper tenía dos objetivos principales en cuanto a la distribución a través de marketplaces.

En primer lugar, la empresa quería aumentar su visibilidad. La visibilidad aumenta cuanto mayor es el número de sitios en los que uno vende sus productos, por lo que Camper tenía en mente varios marketplaces.

En segundo lugar, la empresa quería ser más accesible a los consumidores. Limitada por la distribución mayorista, Camper se dio cuenta del potencial de la estrategia de venta «directa al consumidor»: la posibilidad de lanzar toda su oferta de productos en una selección de marketplaces.

Dada la naturaleza única de cada marketplace, Camper necesitaba el apoyo y la orientación de verdaderos expertos.



## LA SOLUCIÓN

Neteven fue la empresa elegida para convertirse en el motor de la estrategia de marketplaces de Camper.

A partir de 2013, Neteven conectó a Camper con Farfetch, Zalando, Amazon, La Redoute, Galeries Lafayette y varios otros marketplaces. La atención se centró en los mercados europeo y estadounidense.

Hubo dos factores clave que hicieron que la asociación entre Camper y Neteven fuera un éxito. El primero fue la selección de marketplaces

relevantes con los que asociarse, y el segundo, el apoyo de promotores de empresas, gestores de proyectos y gestores de cuentas especializados. Camper no solo se benefició de la propia plataforma de **Neteven**, también de personas que trabajaron directamente con la marca para impulsar su crecimiento.

## RESULTADOS Y PERSPECTIVAS

Desde 2013, los ingresos de Camper en marketplaces han crecido hasta alcanzar un valor de siete cifras. En el transcurso de los últimos tres años, estos ingresos se han multiplicado por seis.

Neteven ayudó a la empresa a dar sus primeros pasos en la distribución en marketplaces fomentando su crecimiento año tras año. En los últimos 8 años, el apoyo técnico y humano ha impulsado el catálogo de productos disponibles de la empresa y ha aumentado la presencia internacional de la marca.

Con una larga lista de posibles nuevos socios y un ritmo de crecimiento mayor que nunca, Neteven y Camper tienen grandes expectativas y planean desarrollar aún más esta estrategia.

«El equipo de Neteven siempre ha estado ahí para ayudarnos a crecer. Cuando hemos pedido a Neteven que fuese creativa y desarrollase algo específico, siempre ha estado ahí, apoyando nuestras necesidades y nuestro desarrollo».

**Miguel García-Ruiz**

Director de Cuentas Online y Marketplaces

## CIFRAS CLAVE



**8**

años de  
colaboración  
con Neteven



**+15**

marketplaces  
conectados



**x6**

GMV entre 2018 y  
2021



**7**

cifras para los  
resultados en  
marketplaces



**MÁS INFORMACIÓN**