BREVE RESEÑA

Tap Grocery (TAP SERVICES S.A.) es una empresa de Gestión Integral de E-commerce. Gestionamos los productos de nuestros clientes en canales digitales.

Somos una empresa joven, conformada por un equipo multidisciplinario, dedicado a la consultoría y operación de canales de venta online. La empresa surge en 2020, impulsado por la pandemia, y asociado al lanzamiento de la vertical Supermercado dentro de Mercado Libre. Este último sigue siendo nuestro foco principal, además de ser el market place más elegido en Argentina. Tap Grocery es uno de los Partners certificados por Mercado Libre para operar productos dentro del Supermercado. Gestionamos productos de primera necesidad (almacén, perfumería y limpieza), entre otros, de marcas como Arytza, Bodegas Lopez, Cabrales, Cadbury, Cerealitas, Havanna, Milka, Natural Sur, Oreo, Pampa Gourmet, Pampa Vida, Patagonia Berries, Peñón del Aguila, Pepitos, Pipas, Porongo, Saint Gottard, San Ignacio, Twinnings, etc.

Proveemos un servicio integral para que nuestros clientes desarrollen y potencien sus ventas online de manera eficiente, orgánica y optimizada. Entendemos qué valora Mercado Libre y potenciamos las estrategias comerciales. Sabemos gestionar y planificar con Pymes del sector. Resolvemos la logística, con depósitos y equipos propios, de forma integral e inteligente integrada al planeamiento de nuestro cliente. Entre otros servicios, brindamos :

+ Asesoramiento y desarrollo del ecommerce de manera completa (kick off, productos, pricing, envíos, etc.)

+ Desarrollo de plan de marketing digital incluyendo descuentos, acciones comerciales, fechas efemérides, etc. Seguimiento regular con cliente y market place

+ Benchmark de precios, volúmenes y ventas de los mejores Sellers en diversos market places

+ Pre y post Venta. Ejecución de publicaciones, con foto, descripción, precio, etc. Customer Service atendiendo consultas de consumidores en las publicaciones y/o reclamos, devoluciones, etc.

+ Facturación a consumidor final y reportería consolidada a nuestros clientes desglosando costos e impuestos asumidos en todo el país. Facturación por cuenta y orden. Administración de cobranzas.

+ Business intelligence: Seguimiento constante de KPIs clave para el negocio con consecuentes reportes

La industria del ecommerce viene creciendo, en los últimos dos años sobre todo, por encima del 100% año a año, reflejando el gran desarrollo del sector. En el primer semestre de 2021 representó una facturación de $ 631.788 millones según la CACE (+185% vs mismo período de 2020), siendo alimentos y bebidas el primer rubro de ventas y el de mayor crecimiento al mismo tiempo, seguido por Electrónica, Artículos para el hogar, Electrodomésticos.

Creemos que todavía hay una tendencia creciente en el sector para seguir consolidando el share de ventas a consumidor final respecto a otros canales. Entendemos además que Mercado Libre en particular tiene una oportunidad de crecimiento importante, seguido por algunos otros Market Places.

Existen además múltiples oportunidades y beneficios en gestionar correctamente una estrategia comercial omnicanal, asociado sobre todo al tipo de información disponible, experiencia del consumidor, y contacto con el mismo.