

Amvos Consulting se convierte en Global Service Partner de Alibaba.com

Amvos Consulting y Alibaba.com han suscrito un acuerdo de colaboración por el cual la consultora española se convierte en Global Service Partner del Grupo Alibaba. Esta alianza lleva un paso más allá la colaboración entre ambas compañías en el mercado hispanohablante, en el que Amvos Consulting también es Training Partner del Grupo Alibaba

Amvos Consulting y Alibaba.com han suscrito un acuerdo de colaboración por el cual la consultora española se convierte en Global Service Partner del Grupo Alibaba. Esta alianza lleva un paso más allá la colaboración entre ambas compañías en el mercado hispanohablante, en el que Amvos Consulting también es Training Partner del Grupo Alibaba.

“Convertirnos en Global Service Partner de Alibaba es un paso natural hacia una línea de colaboración cada vez más estrecha entre Amvos Consulting y el Grupo Alibaba”, ha explicado Fernando Aparicio, director de la Unidad de Servicios Digitales de Amvos Consulting. “Alibaba.com es el medio idóneo para la internacionalización de las empresas en el entorno digital, y nuestra labor en Amvos Consulting es asesorar, formar y acompañar a las empresas para que extraigan el mayor provecho y consigan los mayores éxitos en su estrategia de comercio internacional”, añade Aparicio.

Como Global Service Partner de Alibaba.com, Amvos Consulting ha puesto en marcha una nueva línea de servicios de asesoramiento, formación e información que permiten a las empresas afrontar con éxito su estrategia de internacionalización a través de Alibaba. Estos servicios incluyen un descuento especial del 5% en la cuota anual de Alibaba Gold Supplier en cualquiera de sus modalidades, convirtiendo a Amvos Consulting en el proveedor ideal para las empresas españolas y de habla hispana, que pueden realizar todo el proceso contando con apoyo profesional local.

¿Qué es un Alibaba Gold Supplier?

Son los miembros con más privilegios de la red de Alibaba. A cambio de una cuota anual pueden listar sus productos en los primeros puestos sin limitación de cantidad, comunicarse directamente con los compradores, acceder con prioridad a las solicitudes de presupuestos y conseguir beneficios de atención al cliente y formación exclusivos.

¿Cuánto cuesta ser Gold Supplier?

El coste varía en función del nivel de Gold Supplier elegido, y con Amvos Consulting los clientes consiguen un descuento del 5% en cada nivel:

Gold Supplier Premium: 5.999 dólares al año (5.699 \$ a través de Amvos). Permite publicar hasta 25 showcases o escaparates personalizados, sitio web a medida, personalización de la tienda online, etc.

Gold Supplier Standard: 2.999 dólares al año (2.849 \$ vía Amvos). Los escaparates personalizados

se reducen a 10 y no incluye servicio al cliente personalizado.

Gold Supplier Basic: 1.399 dólares al año (1.329\$ con Amvos). Esta opción reduce los servicios de la anterior a 5 escaparates.

Acerca de Amvos Consulting

Amvos Consulting es una consultora 360º especializada en ecommerce, internacionalización y marketing digital con amplia experiencia en el mercado asiático. Cuenta con oficinas en Shanghai, Lagos y Bogotá. Es Global Service Partner y Training Partner de Alibaba Group.

Alibaba Group es la mayor compañía del mundo en volumen de productos vendidos a través de comercio electrónico y móvil. Fundada en 1999, proporciona la infraestructura tecnológica y de marketing necesarias para ayudar a las empresas a establecer sus negocios online y ofrecer sus productos a cientos de millones de consumidores y empresas.

Información y contacto sobre Alibaba Gold Supplier Program: <http://alibaba.amvos.com/gold-supplier>
Información y reservas de los Cursos de Formación Conociendo Alibaba Group: <http://alibaba.amvos.com>

Datos de contacto:

Arantxa Aguilera

Responsable de Comunicación

Tel: 917 568 785 Mó

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>