



Tu propio modelo de negocio

Business to business [B2B] | Business to Consumer [B2C]

Manten las políticas comerciales y de precios de tu empresa, integra las transacciones en línea a tu flujo de operaciones convencional y maximiza las oportunidades de retener y hacer crecer tu base de clientes

PlazaMundial.net

induxsoft
Funciona mejor It works better

PlazaMundial.Net, comercio electrónico y marketplaces

Para las empresas el comercio electrónico es necesario hoy e indispensable para sobrevivir y prosperar mañana. Esto es indiscutible, e innegable, el punto es cómo hacerlo bien, porque de lo contrario, será contraproducente, traerá problemas y pérdidas sustanciales.

Para tener un panorama más claro, es importe familiarizarse con los términos del comercio electrónico [eCommerce] y los Marketplaces.

¿Qué es el comercio electrónico [eCommerce]?

“El comercio electrónico es solo el proceso de compra y venta de productos por medios electrónicos, como aplicaciones móviles e Internet. El comercio electrónico se refiere tanto al comercio minorista en línea como a las compras en línea, así como a las transacciones electrónicas.”

(REEVES AND SONS LIMITED, 2020)

Business to business [B2B] (negocio a negocio)

Transacción electrónica de compra-venta que se lleva a cabo entre empresas, por ejemplo:

Cementera - Constructora

Business to Consumer [B2C] (negocio a consumidor)

Transacción electrónica de compraventa entre un negocio y un consumidor, por ejemplo:

Tienda de conveniencia - consumidor

Otras clasificaciones de comercio electrónico

- Business to Employee [B2E] (negocio a empleado)
- Consumer to Consumer [C2C] (consumidor a consumidor)
- Government to Consumer [G2C] (gobierno a consumidor)

¿Qué son los Marketplaces Online?

En su traducción literal “Mercado o Plaza del mercado”, es como una “tienda de tiendas”, el sitio o espacio en internet en el que negocios e independientes promocionan y venden sus productos y que, al ser en línea, brinda comodidad al consumidor.

Por clasificarlos de algún modo, presentamos las que engloban a los servicios más conocidos.

On Demand (En Demanda)

Atención inmediata, en el momento que el consumidor solicita el producto o servicio, en ese momento se atiende, por ejemplo: los servicios de comida o transporte a domicilio.

Ejemplo: Uber Eats

Managed (Administrado)

Esta clasificación es la más común y ofrece llevar a cabo el ciclo completo de compra-venta mediante un tercero, desde el pedido y pago hasta el envío del producto al domicilio del consumidor. El intermediario entre el vendedor y el consumidor es quien se encarga de llevar a cabo todas las tareas de mantenimiento y soporte para garantizar el buen funcionamiento de la plataforma, así como la satisfacción del consumidor y el vendedor generalmente paga un porcentaje por esto al manejador.

Ejemplo: Amazon, MercadoLibre, etc.

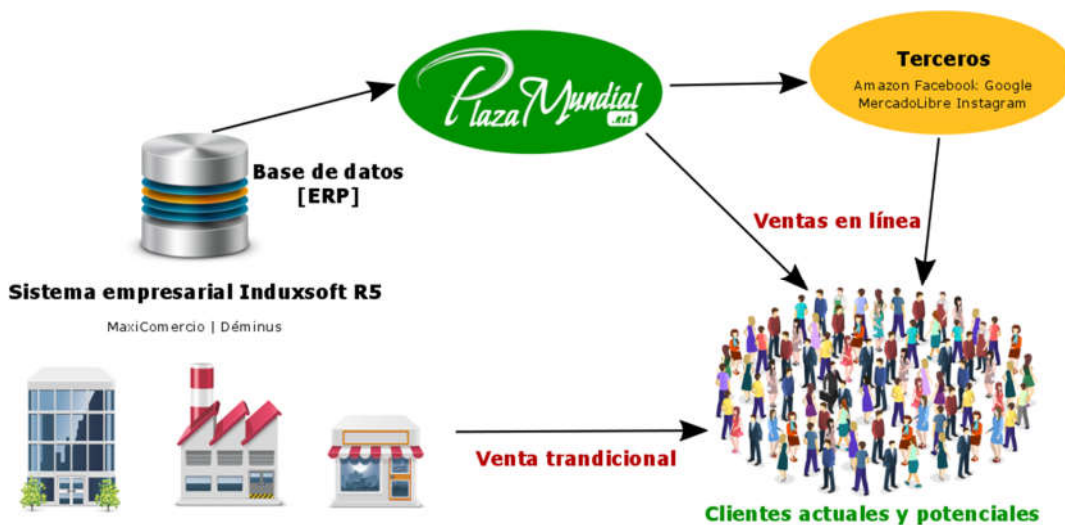
Otras clasificaciones usadas serían: Community-Driven (Administrado por la comunidad), SaaS o descentralizado.

¿Qué necesitan las empresas y qué les aporta valor al igual que a sus clientes?

Las empresas necesitan mucho más que publicar algunos productos en un Marketplace [Amazon, Mercado Libre, etc.] o suscribirse a servicios OnDemand [Uber Eats]. Para algunas, incluso es prohibitivo por los costos de las comisiones implicadas.

Las empresas necesitan primordialmente una estrategia y una herramienta que les permita interconectar el mundo físico con el mundo en línea, que les facilite aprovechar lo que ya existe, pero que no las limite ni las fuerce a seguir un modelo diferente que, en muchos casos se distancia del modelo de negocio que les ha traído el éxito.

Reinventarse es positivo, pero reinventarse no significa apartarse de lo que funciona, ni mucho menos verse forzado a hacer lo mismo que los demás. Cada empresa es única y en eso se sustenta su éxito presente y futuro.



¿Qué es PlazaMundial.Net?

Es una plataforma innovadora para facilitar el comercio electrónico con un enfoque único.

Permite a las empresas crear un espacio virtual para ofrecer a sus clientes una experiencia de compra totalmente en línea, que se integra al flujo de sus operaciones convencionales y sigue sus propias políticas comerciales.

PlazaMundial.Net provee la flexibilidad suficiente para implementar diferentes modelos de negocio, porque su núcleo es un sistema empresarial clase ERP [MaxiComercio o Déminus], que automatiza todos los procesos de manera que puedan extender su alcance actual, mediante una estrategia de ventas omnicanal.

PlazaMundial es la pieza clave

PlazaMundial.Net no compite con los marketplaces, más bien habilita a las empresas para aprovecharlos como un canal más de ventas.



PlazaMundial.Net además de ofrecer las funciones y características necesarias para realizar ventas en línea, también orquesta la operación e interacción con todos los elementos necesarios para el éxito de la empresa en el mundo físico y virtual.



PlazaMundial.Net libera a las empresas de los costos y los riesgos de administrar y operar la infraestructura informática subyacente a una solución robusta y realmente efectiva de comercio electrónico.