

EJERCICIO E7.1

ÈRIC DÍEZ APOLO



Característica	Alibaba.com	Adquira
Tipo de B2B	Alibaba.com es un marketplace global B2B donde fabricantes, mayoristas y distribuidores venden directamente a minoristas y empresas. Funciona como un e-hub al facilitar transacciones comerciales en línea.	Adquira es una plataforma B2B enfocada en la gestión digital de compras y proveedores para empresas. Actúa como un e-hub al optimizar procesos de adquisición.
Empresas objetivo	Pequeñas, medianas y grandes empresas que buscan proveedores o compradores en mercados internacionales, incluyendo mayoristas, distribuidores y minoristas.	Empresas que desean digitalizar y optimizar sus compras, mejorando la relación con proveedores y reduciendo costos administrativos.
Servicios ofrecidos	Comercio electrónico B2B, verificación de proveedores, gestión de pedidos, pagos seguros, financiamiento, logística y herramientas de marketing.	Digitalización de compras, automatización de adquisiciones, gestión de proveedores homologados, negociación electrónica y control de presupuestos.
Beneficios para compradores	Acceso a un amplio catálogo global, comparación de precios, negociación directa con proveedores, pagos y envíos seguros.	Reducción de costos, eficiencia en adquisiciones, mejor planificación y trazabilidad de compras.
Beneficios para vendedores	Acceso a compradores globales, mayor alcance de mercado, herramientas de marketing y gestión eficiente de pedidos.	Mejorar su visibilidad, optimización del proceso de ventas, automatización de pedidos y mejor relación con clientes empresariales.
Proceso de compra-venta	<ol style="list-style-type: none"> 1) El comprador busca productos o proveedores en la plataforma. 2) Contacta con proveedores para negociar precios, cantidades y condiciones de entrega. 3) Realiza el pago a través de Alibaba.com, con opciones de protección al comprador. 4) El proveedor gestiona el envío del pedido según lo acordado. 5) Se pueden realizar seguimientos y valoraciones dentro del sistema. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) La empresa define sus necesidades de compra. 2) Adquira centraliza la gestión y conecta a la empresa con proveedores homologados. 3) Se negocian términos y se aprueba la compra. 4) Los pedidos se automatizan y los proveedores entregan los productos o servicios acordados. 5) La plataforma permite seguimiento, control de presupuestos y evaluación de proveedores.

COMPARACIÓN

- ALIBABA

-ADQUIRA



Alibaba.com

Global trade starts here.™



WEBGRAFIA

- The Logistics World. Análisis del modelo de negocio B2B de Alibaba: ventajas para la industria mexicana. Recuperado el 03 de marzo de 2025 de <https://thelogisticsworld.com/logistica-comercioelectronico/analisis-del-modelo-de-negocio-b2b-de-alibaba-ventajas-para-la-industria-mexicana/>
- SlideShare. Caso de estudio: Adquira. Recuperado el 03 de marzo de 2025 de <https://es.slideshare.net/slideshow/caso-de-estudio-adquira/18765893>
- Alibaba Reads. ¿Qué es Alibaba? Todo lo que necesitas saber. Recuperado el 03 de marzo de 2025 de <https://reads.alibaba.com/es/what-is-alibaba-everything-you-need-to-know/>
- Alibaba Reads. Alibaba.com: B2B e-commerce explicado – Todo lo que necesitas saber. Recuperado el 03 de marzo de 2025 de <https://reads.alibaba.com/es/alibaba-com-b2b-e-commerce-explained-everything-you-need-to-know/>