

## Actividad | 3 | Marketplace.

### Negocios Digitales.

Ingeniería en Desarrollo de  
Software.



academiaglobal

TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Carlos Ariel Nicolini

FECHA: 26/02/2024

## Índice

<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>Descripción .....</b>	<b>4</b>
<b>Justificación .....</b>	<b>5</b>
<b>Desarrollo.....</b>	<b>6</b>
• <b>Marketplace.....</b>	<b>6</b>
• <b>Link de acceso a Marketplace.....</b>	<b>9</b>
• <b>Marketing .....</b>	<b>10</b>
<b>Conclusión.....</b>	<b>11</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>12</b>

# Introducción

El Marketplace se refiere a un concepto más amplio de ventas online. En esta plataforma, diferente tienda que pueden anunciar sus productos, ofreciéndole de esa forma, un abanico de opciones al cliente.

El concepto de Marketplace no es nuevo. En América latina surgió en 2012 y, hoy en día, muchas grandes empresas digitales ya se han adherido. Algunos ejemplos de Marketplace son Amazon, Google Shopping y Mercado Libre.

En el caso de ecommerce, entras en el sitio web de una tienda X y eliges un producto que es vendido y enviado por la propia tienda.

En el caso de un Marketplace puedes entrar en el sitio web de la tienda X y elegir un producto que está siendo vendido y enviado por la tienda Y.

## Ventajas:

Para los usuarios, el Marketplace representa más practicidad, después de todo puede ver en un mismo sitio Web las ofertas de varios vendedores. De esta forma, es posible comparar y elegir el mejor precio fácilmente.

Además, se puede comprar en varias tiendas diferentes y realizar solo un pago, en lugar de pasar por múltiples procesos de pago en varios sitios.

A su vez, para los comerciantes es sinónimo de colaboración. Anunciando sus productos en un Marketplace, las empresas – sean grandes o pequeñas – ganan más visibilidad y consiguen aumentar las ventas.

Además de la visibilidad, las empresas también ganan en reputación junto al consumidor. Cuando una tienda más pequeña y no tan conocida coloca su producto en el Marketplace de un gigante del mercado, consigues romper algunas objeciones de compra ligadas típicamente a la falta de confianza.

# Descripción

## Contextualización:

La zapatería realizara ventas en línea a través de su página Web, pero además para los clientes de la ciudad de Culiacán, se realizara el servicio de llevar la mercancía seleccionada a domicilio para que el cliente pueda probársela y saber si es de su gusto y tamaño, una vez el cliente satisfecho con el producto elegido se completa la venta. Para las demás ciudades del país se realizara venta en línea con envío a domicilio.

## Actividad:

Considerando la idea del negocio y el sitio web de las actividades 1 y 2, desarrollar un Marketplace de productos o servicios. Para ellos es necesario utilizar una herramienta de experiencia digital para integrarlo con las campañas de marketing digital.

## Justificación

Para esta actividad realizaremos el Marketplace de a partir del trabajo realizado en el trabajo anterior.

La zapatería realizara ventas en línea a través de su página Web, pero además para los clientes de la ciudad de Culiacán, se realizara el servicio de llevar la mercancía seleccionada a domicilio para que el cliente pueda probársela y saber si es de su gusto y tamaño, una vez el cliente satisfecho con el producto elegido se completa la venta. Se explicara con el embudo de conversión como intentaremos captar posibles clientes, realizar una campaña de marketing en redes sociales, internet, etc. para que sepan quienes somos, que ofrecemos, poder atraerlos, que se registren y poder concluir una venta, además de fidelizarlos y que ellos mismos nos recomienden.

Este trabajo me resulto un poco más difícil, ya que los videos explicativos por lo menos en mi caso, no me sirvieron de mucho, ya que las explicaciones que salen no son como las muestran ahí (me pareció que muchos pasos los saltan y no dan los resultados que muestran en el video). No quedo muy contento con este trabajo la verdad, pero espero haber cumplido con sus expectativas.

El trabajo se subió al siguiente enlace de Github.

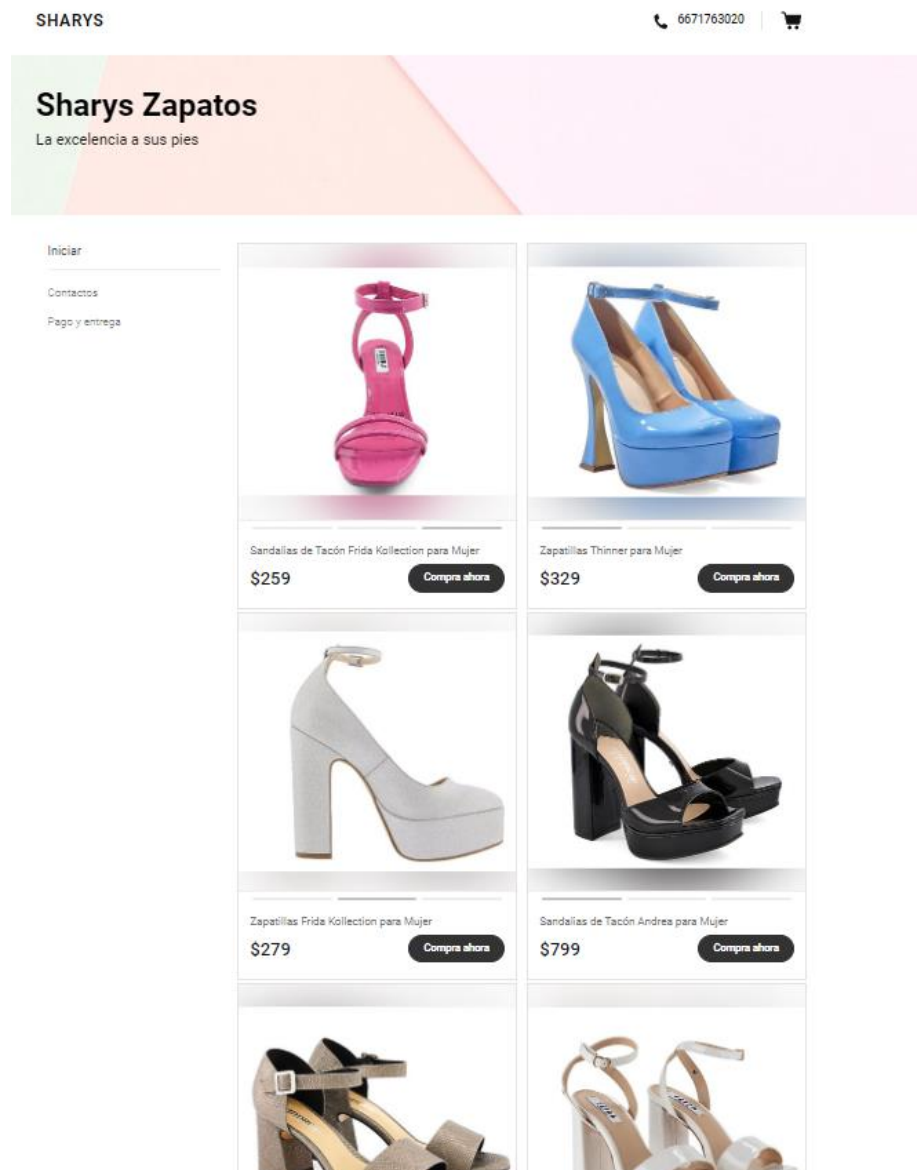
<https://github.com/CarlosNico/Negocios-Digitales>

# Desarrollo
















## Marketplace

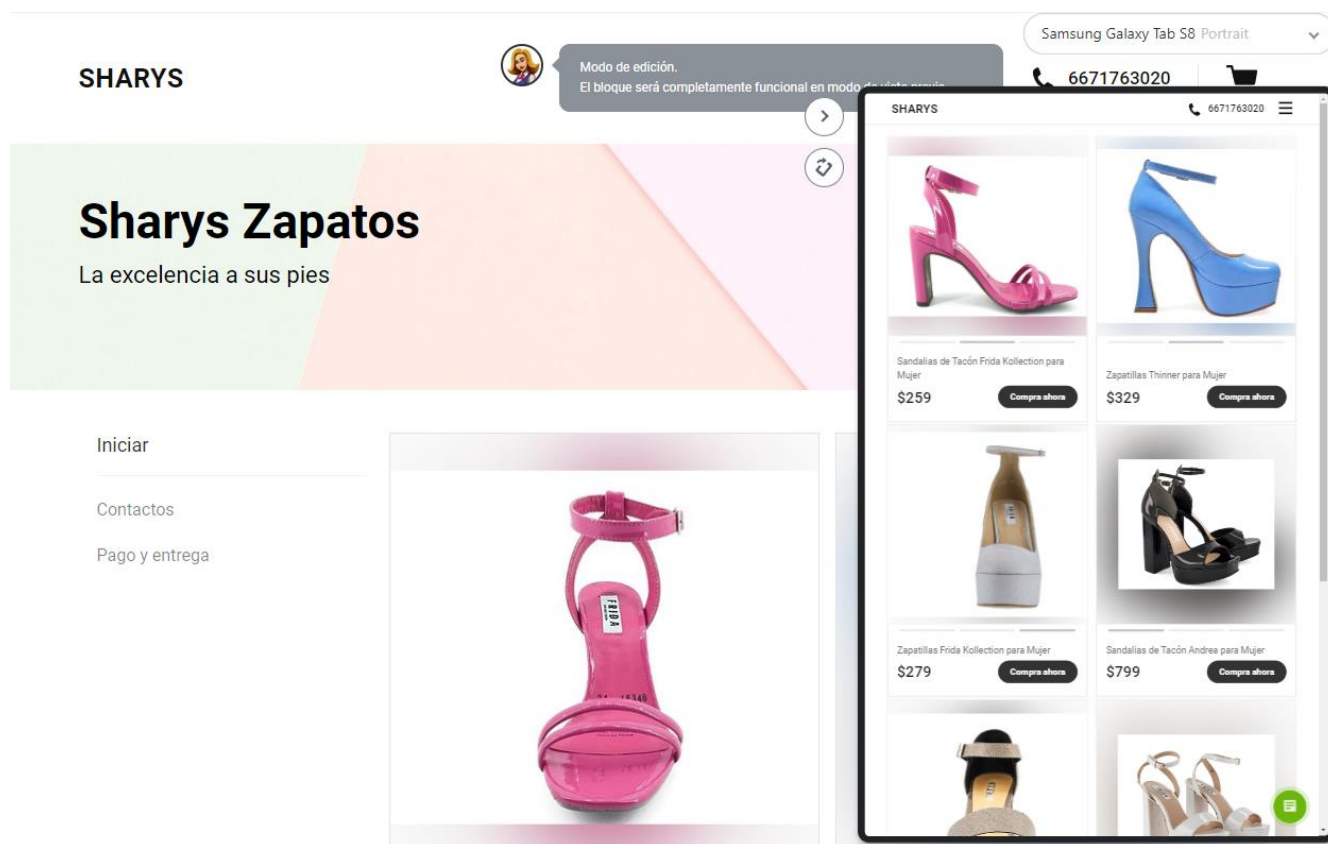
Para esta actividad realizaremos el marketplace de una zapatería de venta online para lo cual usamos la aplicación Bitrix.

A continuación se presentan las capturas del Marketplace de nuestra página Web con los productos que se venden, los precios, las existencias.



## Catálogo de producto

<input type="checkbox"/>	 Activo	Product	Product images	Available stock	Unit
<input type="checkbox"/>		Si	Zapatillas Dasalo color Negro para Mujer		15
<input type="checkbox"/>		Si	Sandalias de Tacón Frida Kollection para Mujer		10
<input type="checkbox"/>		Si	Sandalias de Tacón Andrea para Mujer		10
<input type="checkbox"/>		Si	Sandalias de Tacón Andrea para Mujer		20
<input type="checkbox"/>		Si	Zapatillas Frida Kollection para Mujer		15
<input type="checkbox"/>		Si	Zapatillas Thinner para Mujer		15
<input type="checkbox"/>		Si	Sandalias de Tacón Frida Kollection para Mujer		30





## Link del marketplace

En esta parte del trabajo mostramos el código QR y el link de acceso al sitio

Codigo QR



Link de acceso al portal

<https://sharys.bitrix24.site>

# Marketing

En esta parte mostramos las campañas de marketing realizadas para difundir nuestro sitio y nuestros productos, en este caso se realizó una campaña por mensajería telefónica recomendando nuestro sitio y nuestros productos



<input type="checkbox"/>	Nombre	Acciones	Estado	Estadística	Consentimiento
<input type="checkbox"/>	Estimular el impulso de comprar of Marzo 11 campana de sms	Completado Marzo 11, 00:09	Enviado 2	destinatarios	No

SELECCIONADO: 0 / 1    TOTAL: 1    PÁGINAS: 1    < ANTERIOR    TODO    SIGUIENTE >    REGISTROS: 10

Cabe mencionar que este punto resulto muy difícil de realizar, ya que el video explicativo me resulto muy difícil de entender y de seguir, ya que al realizar los pasos indicados en el video (en mi caso por lo menos) no resultaron como se indican en el video y fue un trabajo muy pero muy difícil poder llegar a este resultado mostrado.

## Conclusión

En el mundo de hoy en día un Marketplace es un sitio de vital importancia, donde tus productos pueden ser ofrecidos en el mundo online, con lo cual puedes atraer a un mayor público, donde tus productos pueden llegar a muchos más clientes de distintos lados, lo cual nos va a generar grandes oportunidades de negocio y en donde podemos competir con otra clase de negocios desde la web.

Hoy en día hay tiendas donde sus ventas son exclusivamente a través de los marketplaces ya que esta opción es más rentable para micro y pequeños empresarios.

El trabajo se subió al siguiente enlace de Github.

<https://github.com/CarlosNico/Negocios-Digitales>

## Referencias

(N.d.-a). Rockcontent.com. Retrieved March 7, 2024, from

<https://rockcontent.com/es/blog/marketplace/>

*No title*. (n.d.). Bitrix24.Mx. Retrieved March 11, 2024, from [https://b24-](https://b24-5yx63s.bitrix24.mx/shop/stores/)

[5yx63s.bitrix24.mx/shop/stores/](https://b24-5yx63s.bitrix24.mx/shop/stores/)

Gomez, F. (n.d.). *5 ventajas y desventajas de vender en un marketplace / Boardfy*. Retrieved March 11, 2024, from <https://www.boardfy.com/es/5-ventajas-y-desventajas-de-vender-en-un-marketplace/>

(N.d.). Coppel.com. Retrieved March 11, 2024, from <https://www.coppel.com/>

Campos, R. (2017, March 29). *Marketplace: qué es y cuál es su importancia?* VTEX.

<https://vtex.com/latam/blog/operaciones-latam/marketplace-que-es-y-cual-es-su-importancia/>