

E-commerce.

*¿De qué vamos a hablar?*

¿CÓMO LAS REDES SOCIALES IMPACTAN LA TENDENCIA DE HACER NEGOCIOS EN LÍNEA.?

---

Hola mi nombre es Carolay Meza, nuestro grupo está conformado por (Cada uno se presenta)

Como grupo nos centramos en responder a la pregunta: ¿CÓMO LAS REDES SOCIALES IMPACTAN LA TENDENCIA DE HACER NEGOCIOS EN LÍNEA.?

Pero para responder a esta pregunta debemos tener una introducción de las áreas que participan para lograr dicha transacción.

¿Qué es una plataforma E-commerce?

El E-commerce es la compra y venta de productos o servicios a través de internet, esto haciendo uso de páginas web. Más el proceso de transferir dinero y datos para completar las ventas, esto gracias a las pasarelas de pago.

Pero cómo logramos que el cliente llegue a la página web y realice una compra? Es aquí donde aparece otro concepto clave y es el uso del marketing digital por medio de las redes sociales.

¿Qué son las pasarelas de pago? PAOLA

Una pasarela de pago es un portal que conecta una cuenta bancaria con el procesador de pagos correspondiente.

Los negocios de eCommerce necesitan una pasarela de pago ya que garantiza la seguridad de los pagos y protege los datos sensibles.

Algunas pasarelas de pago también admiten pagos en línea internacionales, lo que facilita a los emprendedores a escalar su negocio de eCommerce a nivel mundial.

Considerando la importancia que tiene una pasarela de pago para las tiendas online, es esencial que elijas el proveedor de pasarelas de pago adecuado.

Ejemplos de pasarelas: PayPal, Stripe, Square, Apple Pay, Amazon Pay.

¿Qué es el marketing digital? INGRID

## IMPORTANCIA DE LAS REDES SOCIALES

¿Qué son las redes sociales? JULIAN

CÓMO IMPACTAN LA TENDENCIA DE COMERCIO DIGITAL EN LAS REDES SOCIALES.

HABLAR DEL MODELO DE LAS 7 S mi producto, plaza, proceso,pruebas,promoción,persona,precio.

### ***conclusiones***

Carolay: En este momento conocemos como las redes sociales juegan un papel fundamental en este proceso, así que dejaremos unos tips que para nosotros son fundamentales, para que tengas en cuenta en el momento de que decidas usar las redes sociales, como aliado para tu negocio.

Paola: Asegúrate que se proyecte una imagen positiva y cercana a lo que estás ofreciendo ya sea un producto o servicio.

Paola: Ofrece información y soporte a los clientes

Paola: Establece y fortalece las relaciones que tienes tanto con proveedores como con tus clientes.

Ingrid: Resuelve las insatisfacciones de los clientes lo más rápido posible para así evitar conflictos y comentarios poco positivos en tus redes sociales.

Ingrid:Revisa constantemente que están diciendo tus clientes de ti, apóyate de los comentarios que los clientes hacen en tus redes sociales.

Ingrid: Publica contenido de valor y que tenga conexión con tu empresa, servicio o producto ofrecido.

Carolay: Por último mantente al día de las tendencias que llegan al mercado. Así lograras que tu negocio siga creciendo.

Link del video:

[https://www.canva.com/design/DAE7o3PUouE/gm0LgPSkwQHVR-y6J8vHzg/watch?utm\\_conten](https://www.canva.com/design/DAE7o3PUouE/gm0LgPSkwQHVR-y6J8vHzg/watch?utm_conten)

[t=DAE7o3PUouE&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link&utm\\_source=publishsharelink](https://www.example.com/t=DAE7o3PUouE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink)

### ***Lista de referencias***

<https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1466/1/TFPP%20EEYN%202020%20BL-FE-FY.pdf>

<https://conectamostuempresa.com/el-impacto-de-las-redes-sociales-en-tu-negocio/>