



DIGIMARTBOX MARKETPLACE

DELIVERY APP



1.DIGIMARTBOX MARKETPLACE PARA PEQUEÑAS Y GRANDES EMPRESAS.

En un mundo cada vez más digitalizado y conectado, nace DigimartBox , una plataforma innovadora diseñada para revolucionar la experiencia de compra y venta en línea. DigimartBox combina lo mejor de varios modelos de negocio exitosos para ofrecer una propuesta única y atractiva tanto para vendedores como para consumidores.

¿Qué es DigimartBox? DigimartBox no es solo una plataforma de comercio electrónico convencional; es un ecosistema dinámico que integra múltiples modelos de negocio bajo un mismo techo. Desde affiliate marketing hasta network marketing y dropshipping, DigimartBox proporciona herramientas poderosas para que los vendedores expandan sus negocios de manera efectiva y rentable.

Experiencia de Compra Mejorada: Para los consumidores, DigimartBox representa una plataforma donde pueden descubrir una amplia variedad de productos de calidad, beneficiándose del modelo de dropshipping que garantiza entregas rápidas y eficientes directamente desde los proveedores. Esto no solo amplía la oferta disponible, sino que también optimiza la logística y reduce costos, haciendo que la experiencia de compra sea más conveniente y satisfactoria.

2.

Visión y Compromiso: Con una visión centrada en la innovación, la transparencia y la satisfacción del cliente, DigimartBox se posiciona como un jugador clave en el mercado digital global. Inspirados por modelos exitosos como eBay, Amazon y PedidosYa, DigimartBox incorpora las mejores prácticas y lecciones aprendidas para ofrecer una plataforma robusta y escalable que cumple con las demandas cambiantes del comercio electrónico moderno.

El Futuro de DigimartBox: Con un enfoque en la expansión global y la mejora continua, DigimartBox aspira a convertirse en el destino preferido tanto para emprendedores que buscan nuevas oportunidades de negocio como para consumidores que demandan variedad, calidad y servicio excepcional. ¡Únete a nosotros en este emocionante viaje hacia el futuro del comercio electrónico con DigimartBox!

3.Oportunidad de Venta PARA EMPRESAS...

Identificación de la Necesidad Insatisfecha:

En un mercado digital en constante evolución, existe una demanda creciente por plataformas integradas que no solo faciliten la compra y venta de productos, sino que también optimicen las oportunidades de ingresos para los vendedores. DigimartBox se posiciona para abordar esta necesidad al combinar múltiples modelos de negocio exitosos como el affiliate marketing de unilevel, network marketing con matrix forzada, y dropshipping en un solo ecosistema digital.

Segmentación

Interacción Vendedor-Comprador:

DigimartBox establece una plataforma donde vendedores y compradores pueden interactuar de manera efectiva y segura a través de múltiples aplicaciones especializadas. Cada aplicación está diseñada para segmentos específicos del mercado, desde la gestión rápida de alimentos y supermercado hasta una experiencia similar a eBay para compradores y vendedores.

4

Propuesta de Valor

Solución Integral:

DigimartBox ofrece una propuesta de valor robusta que no se limita solo a la transacción comercial. Además de proporcionar acceso a una amplia gama de productos, la plataforma garantiza:

- Flexibilidad en la Forma de Pago: Integración de métodos de pago seguros y variados.
- Eficiencia en la Entrega: Uso de tecnologías avanzadas para asegurar entregas rápidas y confiables.
- Credibilidad y Confianza: Implementación de medidas de seguridad y transparencia para fortalecer la confianza del consumidor.

5

Negociación

Ajustes y Superación de Objeciones:

Durante la negociación, DigimartBox está preparado para adaptarse a las necesidades específicas de los patrocinadores y resolver cualquier objeción potencial mediante la presentación clara de ventajas competitivas y beneficios tangibles.

Conversión

Cierre de la Operación:

Con un enfoque en resultados tangibles y un plan de ejecución claro, DigimartBox busca asegurar la colaboración con patrocinadores interesados, asegurando una alianza beneficiosa y de largo plazo.

6

Experiencia de Compra

Satisfacción del Cliente y Fidelización:

DigimartBox entiende que la venta no concluye con la entrega del producto. Se compromete a proporcionar una experiencia de compra excepcional mediante:

- Soporte Postventa: Garantía de productos, políticas flexibles de cambio y devolución.
- Personalización y Seguimiento: Herramientas para monitorear la satisfacción del cliente y adaptar estrategias según las necesidades del mercado.

PORQUE DIGIMARTBOX?

DigimartBox se destacará frente a PedidosYa y plataformas similares por varias razones clave que enfatizan su propuesta única y diferenciada en el mercado:

- Diversidad de Productos y Servicios:
- A diferencia de PedidosYa y similares, que se enfoca principalmente en la entrega de alimentos y productos locales, DigimartBox ofrece una amplia gama de productos que van desde alimentos frescos hasta artículos de supermercado, productos electrónicos, moda y más. Esto permite a los usuarios encontrar todo lo que necesitan en un solo lugar, mejorando la conveniencia y la experiencia de compra.
- Modelos de Negocio Innovadores:
- DigimartBox integra modelos de negocio avanzados como affiliate marketing , network marketing y dropshipping. Estos modelos no solo ofrecen oportunidades de ingresos adicionales a los vendedores y clientes, sino que también fomentan la construcción de redes sólidas y la expansión escalable del negocio, algo que PedidosYa no proporciona.

Plataforma Multicanal y Flexibilidad:

- A través de múltiples aplicaciones especializadas, DigimartBox atiende diversas necesidades de los consumidores y vendedores. Desde una aplicación similar a eBay para transacciones comerciales variadas hasta apps específicas para gestión rápida de productos, cada canal está diseñado para optimizar la experiencia del usuario y maximizar la eficiencia operativa.
- 1. FROG plataforma de entrega como PedidosYa.
 2. DMB Marketplace plataforma Multivendedor.
 3. DEB plataforma de ventas programadas.
 4. DigimartBox plataforma web de ventas en línea.
- Personalización y Servicio al Cliente:
 - DigimartBox se compromete a ofrecer una experiencia personalizada y de alta calidad desde el momento de la compra hasta la entrega. Con un enfoque en la satisfacción del cliente y servicios postventa robustos, como políticas flexibles de devolución y seguimiento proactivo de la experiencia del cliente, se diferencia claramente de PedidosYa en términos de atención al cliente y retención.

Innovación Tecnológica y Logística Avanzada:

- Utilizando tecnologías avanzadas para la gestión de inventarios, optimización de rutas de entrega y análisis de datos, Frog y DigimartBox aseguran operaciones eficientes y tiempos de entrega rápidos. Esta capacidad de adaptarse rápidamente a las demandas del mercado y mejorar continuamente sus servicios garantiza una ventaja competitiva sobre plataformas más tradicionales como PedidosYa y similares.

Tarifas :

PedidosYa cobra tarifas a restaurantes y comercios asociados, así como a los usuarios. Aquí están los detalles comunes:

Para Restaurantes y Comercios:


- Comisión por Venta: Generalmente entre el 15% y el 30% del valor del pedido, dependiendo del acuerdo y el país.
- Tarifa de Afiliación: Puede haber una tarifa inicial para registrarse en la plataforma.
- Publicidad: Tarifas adicionales si el comercio opta por promociones o mayor visibilidad en la app.

TARIFAS DIGIMARTBOX ?

- Plataforma gratuita de unirce a vendedores o comercios.
- Comisión por Ventas: DigimartBox cobra un 15% de comisión sobre las ventas realizadas a través de la plataforma.
- La plataforma usa un payment gateway internacional Stripe y un payment gateway nacional Pixelpay , cada una entrega el dinero a 24 horas después de la compra y usan tecnologías de punta para protección de clientes y vendedores.

****OPCIONAL SOLO NEGOCIOS INTERESADOS EN PATROCINAR NUESTRA PLATAFORMA****

- DigimartBox te presenta un plan opcional único de patrocinadores, donde por un monto inicial para marketing digital que consta con tres paquetes #1.\$500 por un año de marketing en todas las campañas de DigimartBox , #2.\$1000 por dos año y #3 cualquier de las opciones anteriores más un pago mensual ****((VARIABLES))**** por los siguientes beneficios sitio web y dominio personalizado, perfil de patrocinador en DigimartBox Marketplace, perfil de tiendas digitales creadas en DigimartBox Marketplace y aplicaciones móviles de Android y IOS con su marca única .
- Envío: Se aplica una tarifa adicional por envío de parte de Frog a los compradores, similar a las prácticas de eBay y Amazon y por tarifa igualmente quePedidosYa .



En resumen, DigimartBox no solo ofrece una variedad de productos más amplia y modelos de negocio innovadores, sino que también se enfoca en la personalización, la eficiencia operativa y la mejora continua para superar las expectativas de los usuarios y establecerse como líder en el mercado de comercio electrónico multifuncional.

