



Ecommetrica

¿Qué es el **E-commerce** y cómo Funciona en Nuestros Negocios?



Se le conoce como comercio electrónico o **e-business** a la forma de vender por internet.

Hola que tal, somos **Ecommetrica** y te queremos dar los insides del e-commerce y sus beneficios competitivos. Abordaremos como implementar este modelo de ventas en tu negocio y cuáles son las plataformas ideales para llevarlo a cabo.

¿Nos acompañas?

A diferencia de las tiendas físicas que tienen un punto fijo, horarios establecidos con un área de cobertura limitada, la oferta de venta mediante comercio electrónico ofrece innumerables posibilidades para cerrar un trato, ya que no está restringido a la ubicación ni al horario comercial.

o de venta, la
en un solo
cabo es
ategias
dores y control de



Tipos de e-commerce

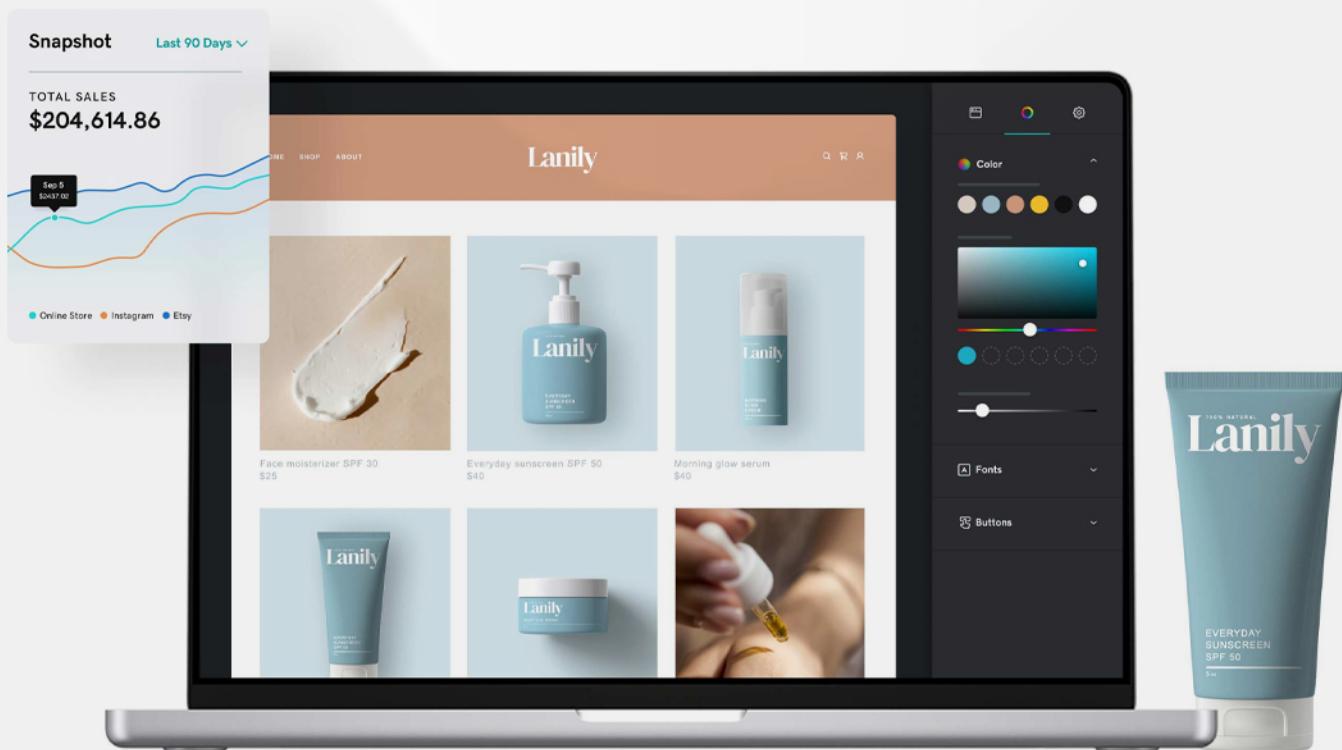
Cada tienda física que conocemos cuenta con características propias que la distinguen y diferencian de las demás, lo mismo sucede con los negocios virtuales.

¡Te explicamos los principales!



B2C: Business to Consumer:

Cuando las empresas hacen negocios con consumidores finales. En línea, la experiencia debe ser 100% personalizada, aquí se enfoca mucho la experiencia de usuario con un enfoque en la navegación, la usabilidad y la satisfacción.



B2B: Business to Business:

Cuando una empresa hace negocios con otra. En línea la empresa debe ofrecer una plataforma completa desde la consideración y elección de productos hasta el pago.



C2C: Consumer to Consumer:

Es decir, un consumidor vende a otro. En el caso del comercio electrónico, por ejemplo, los bazares en línea.



D2C: Direct to Consumer:

Cuando una industria negocia directamente con el consumidor final.



H2H: Human to Human:

Aquí se consideran las personas detrás de la transacción, humanizando al máximo la operación.



**¿Qué se necesita para un
E-commerce
exitoso?**



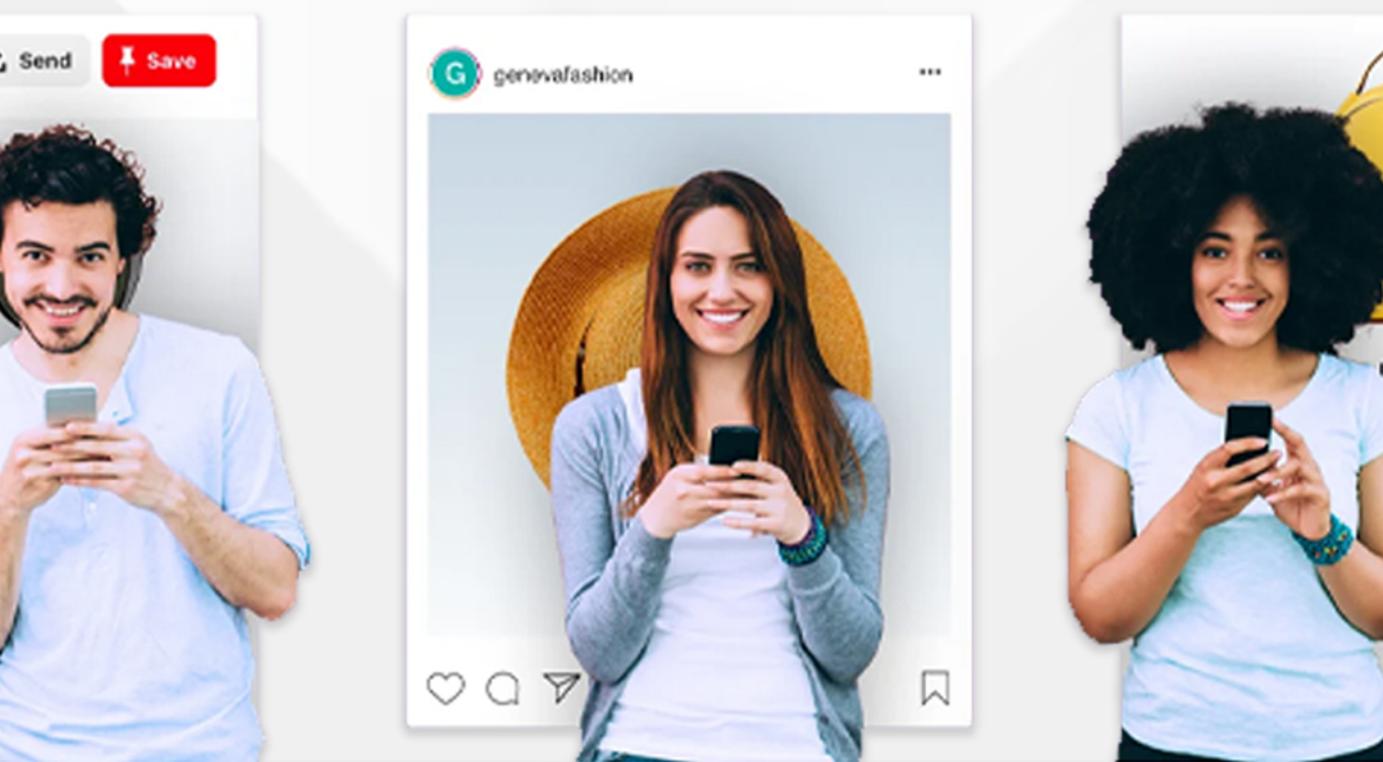
Planificar:

Estructurar tu estrategia de ventas y cómo se llevará a cabo. Elaborar un plan de negocio, que cubra inversiones, riesgos, metas y claves de medición de resultados.



Comprensión del Mercado:

Conocer a quien o quienes les vas a vender, cuantos y quienes son competidores directos y los cambios en la economía. Esto puede ayudarte a identificar oportunidades, riesgos permitiéndote tener un plan de contingencia.



Producto y servicio:

Definir meticulosamente a quienes va dirigido el producto o negocio, por ejemplo, si es a un público general, a una edad en específico o bien si está dirigido a un sector solo conocedor, esto permite realizar una estrategia de ventas más concreta.



Tecnología:

Como todas las transacciones se realizan a través de Internet, debes tener un buen servidor para el sitio y conocer muy bien las características de las plataformas prestando un máximo detalle a la eficiencia y experiencia de usuario.



Proveedores:

Por último, pero no menos importante, debes tener una buena red de proveedores. Ellos se encargarán de dejar siempre en tu stock los productos que necesites o incluso de entregarlos a tiempo, además de los sistemas necesarios para realizar las transacciones de venta.



Título:

Texto falso, la siguiente imagen tiene texto improvisado porque no entiendo lo que Juan dibujo en el pizarron.



Principales Ventajas del E-commerce



Más Autonomía para el Cliente:

Al dar click en tu sitio web puede navegar por todas las categorías, realizar el pago por su cuenta, sin necesidad de ponerse en contacto con consultores/vendedores.



Apertura Regional e Internacional:

Sin barreras, el público puede provenir de diferentes partes si se tiene una excelente logística combinada con tu plataforma.



Completar Ventas las 24/7:

El cliente tiene la oportunidad de comprar a cualquier hora del día o de la noche. Es importantísimo para el comercio en línea esa disponibilidad de tiempo ya que no todos los usuarios tienen disponibilidad de horario y buscan en tiendas en línea que ofrezcan la



Más Posibilidades de Completar la Venta:

Algunas plataformas de e-commerce tienen seguimiento del abandono del carrito, identificando quién seleccionó productos, pero abandonó la compra antes de completarla. Con esta información, se pueda dar seguimiento contactando al cliente y ofrecerle atención y ofertas para que la venta se concrete.



Reducción de Costos:

Una tienda en línea reduce significativamente los costos ya que reduce el capital humano y automatiza los procesos de venta.



Conoce las Métricas Esenciales del **E-commerce**



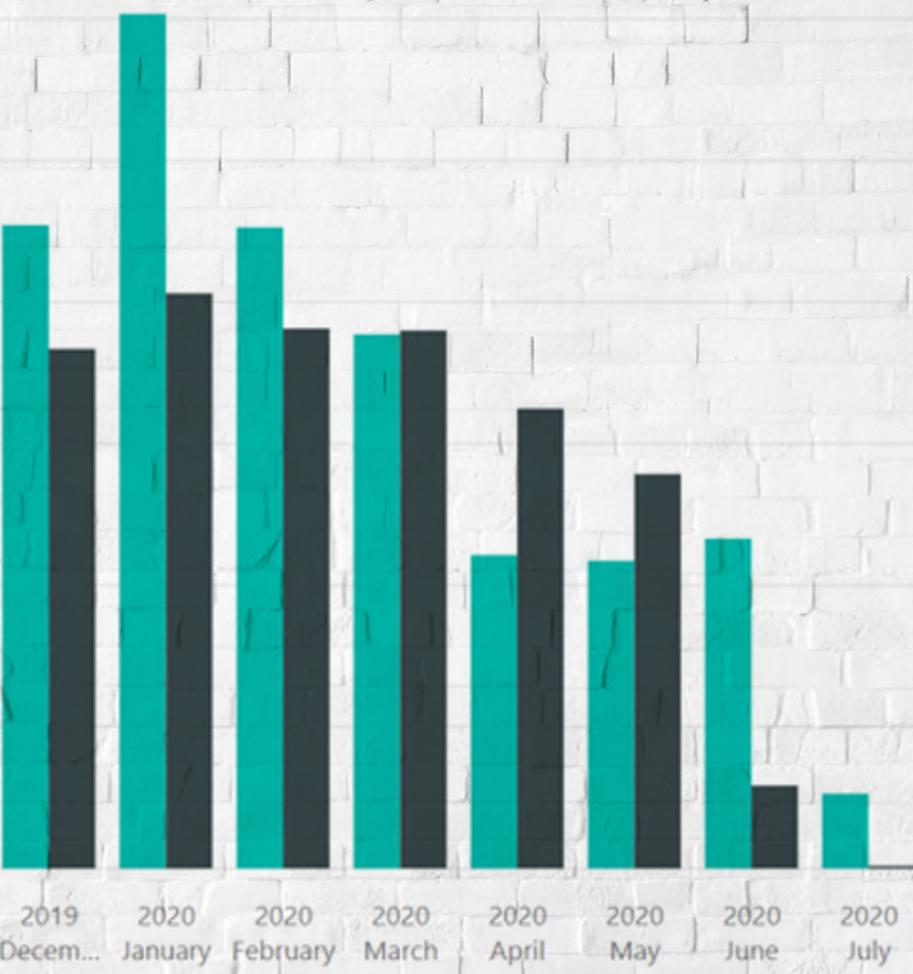
Trafico del Sitio Web:

Seguimiento de usuarios que acceden al **e-commerce** para conocer el perfil y mejorar el S.E.O. (Optimización para motores de búsqueda, como la ubicación en las páginas de búsqueda de Google).



Visitantes Únicos Frente a Visitantes Recurrentes:

Esta métrica indica si los visitantes de tu sitio regresan o no. de esta forma se puede identificar problemas en el sitio web, por ejemplo, su funcionalidad.



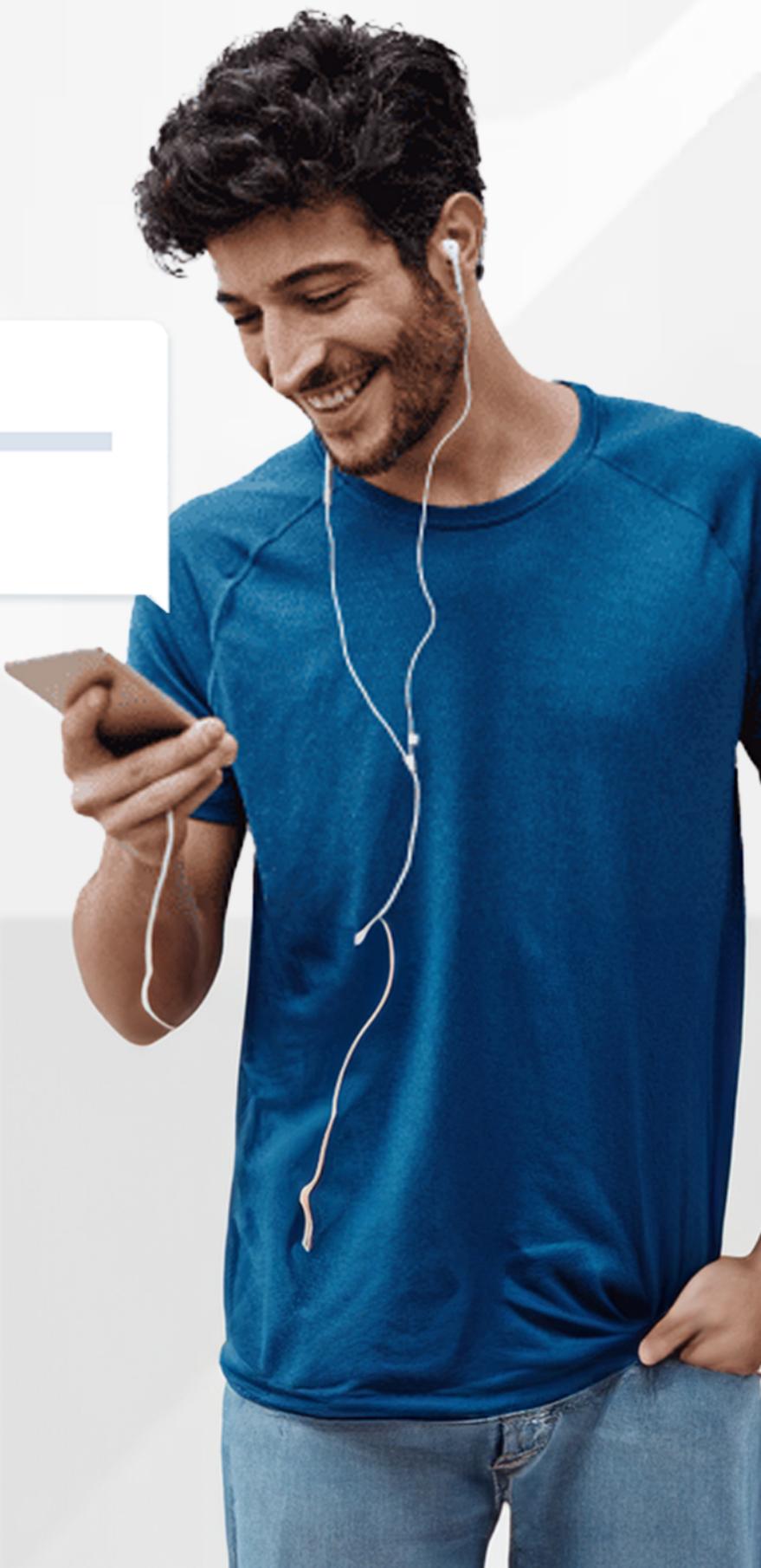
Para que el e-commerce sea exitoso es indispensable garantizar al consumir una buena experiencia de usuario, que se adapte a cualquier formato de pantalla, esto acompañado de una calidad de imágenes del producto que sean atractivas y de calidad.



DEMOS **Más recomendaciones:** Aspectos como calificar, dar espacio para comentarios y opiniones sobre el producto, enriquece la experiencia de usuario.

Your Company

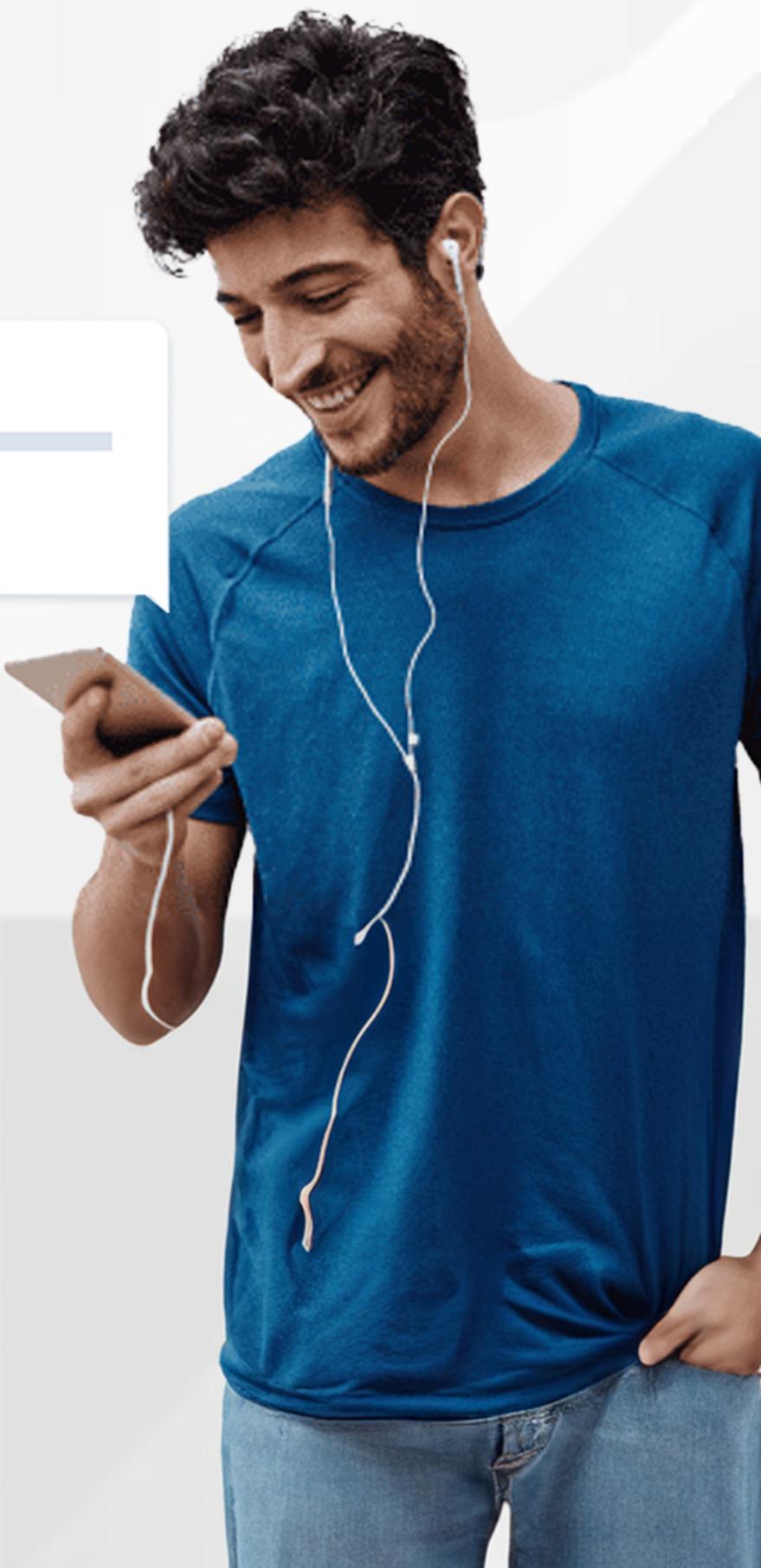
[Write a Review](#)



DEMOS **Más recomendaciones:** Aspectos como calificar, dar espacio para comentarios y opiniones sobre el producto, enriquece la experiencia de usuario.

Your Company

[Write a Review](#)



- Un aspecto fundamental es la cuestión logística para las entregas. Sigue de cerca la legislación del sector, especialmente en lo que respecta al tratamiento de los datos de los consumidores.



**¿Te interesa comenzar?
Te damos consultoría y paquetes a tu
medida.**



¡Conoce más!

664 642 9633
www.ecommetrica.com

