



Actividad | 3 | Marketplace

Nombre del curso

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Uziel de Jesús López Ornelas.

FECHA: 28 de Marzo Del 2025.

Tabla de Contenido

Introducción	1
Descripción	1
Justificación	2
Desarrollo	3
Marketplace.....	3
Marketing.....	8
Link de Acceso de Marketplace	10
Conclusión	10
Referencias	12

Introducción

En esta última actividad (proyecto final), se realizará un Marketplace, anteriormente se creó una página web en la que representábamos nuestra marca, ofrecíamos los productos, al final había un cuestionario en el que podías llenar, marcar a un número telefónico o correo para que los asistentes se pusieran en contacto con el cliente. De acuerdo a los procesos que hemos realizado a lo largo de las actividades se complementara con esta actividad, para ello el software “Bitrix24” será el encargado en el que se realizara dicho trabajo, como sabemos la página web anterior se hizo en esa aplicación, nos dejaba ponerle algún nombre, seleccionar la plantilla que más nos gustara y ya después si nosotros queríamos podíamos modificar esa plantilla para adaptarla a nuestro gusto, de acuerdo a lo que nuestra marca ofrecía y la diseñábamos de manera que nosotros jugáramos con toda la página, realizar un Marketplace será de una manera igual, tendremos que personalizar paso a paso nuestra página.

Descripción

Hoy en día, la atención está centrada en los dispositivos móviles. Por lo tanto, la creación de valor para los clientes mediante el aprovechamiento de sus datos personalizados, es necesaria para que las tecnologías móviles puedan escalar el alcance de sus propuestas comerciales. Las empresas aprovechan esta información para adaptar mejor sus productos, comunicaciones e interacciones, con el fin de satisfacer las necesidades específicas de los clientes, a esto se le llama Canales de Gestión. La Digitalización es uno de los cambios fundamentales introducidos en las operaciones y los modelos de negocio basados en los nuevos conocimientos adquiridos. Esto logra mediante iniciativas de digitalización como valor añadido. La Transformación Digital se trata de un cambio sostenible a nivel de empresa, a través de operaciones y modelos de negocio previos o de nueva creación. Este cambio se alcanza mediante iniciativas de digitalización de valor añadido, que en última instancia se traducen en una mejora de la rentabilidad, esto a su vez tiene objetivos, en lugar de limitarse a hacer que los procesos sean más eficientes o rápidos, la transformación digital requiere que todos los elementos que integran el negocio se replanteen los antiguos procesos y generen nuevos. De la misma manera, son necesarias nuevas decisiones que integren tecnología de punta para obtener ventajas competitivas de manera sostenible en el mercado.

Existen principios de la transformación digital:

- Es más que solo implementación de tecnología.

- Es inevitable.
- Implica un cambio fundamental e integral.

Todo esto va de la mano en tres grandes áreas sobre las capacidades de una organización:

- **Recursos:** Tangibles (edificios y personal) e intangibles (marcas y propiedad intelectual).
- **Prioridades:** El conceso sobre lo que hay que hacer, los valores y la estrategia.
- **Procesos:** La manera formal o informal de hacer el trabajo.

Objetivos que contribuyen a la madurez digital:

- **Intensidad digital:** Está definida como la inversión en iniciativas habilitadas por la tecnología para cambiar la forma que opera la empresa.
- **Intensidad de la gestión de la transformación:** Es la creación de las capacidades de liderazgo para impulsar la transformación digital.

Justificación

Los elementos de transformación tienen implementación en diferentes casos:

- **Principiantes:** Son las organizaciones sin iniciativa en cuanto a capacidades digitales avanzadas.
- **Conservadores:** Empresas que prefieren la prudencia a la innovación.
- **Fashionistas:** Siguen las tendencias digitales e implementan nuevas y brillantes aplicaciones.
- **Digirati:** Empresas que entienden cómo impulsar el valor a través de la transformación digital de su negocio.

Elementos de la transformación digital:

- **Clientes:** Anteriormente, eran vistos como actores agregados a los que había que comercializar y persuadir para que compraran.
- **Competencia:** Anteriormente, esta se veía como opuesto binario, es decir, las empresas competían con empresas que se parecían mucho a ellas.
- **Datos:** Si bien, antes se producían a través de una serie de mediciones planificadas como encuestas o inventarios.
- **Innovación:** Es el proceso por el que las empresas desarrollan, prueban y llevan al

mercado nuevas y/o mejores ideas. Antes, la innovación se gestionaba con un enfoque singular en el producto terminado.

- **Valor:** La propuesta de valor de una empresa se consideraba bastante constante hace unos años, ya que los productos y campañas de marketing podrían actualizarse o las operaciones mejorarse.

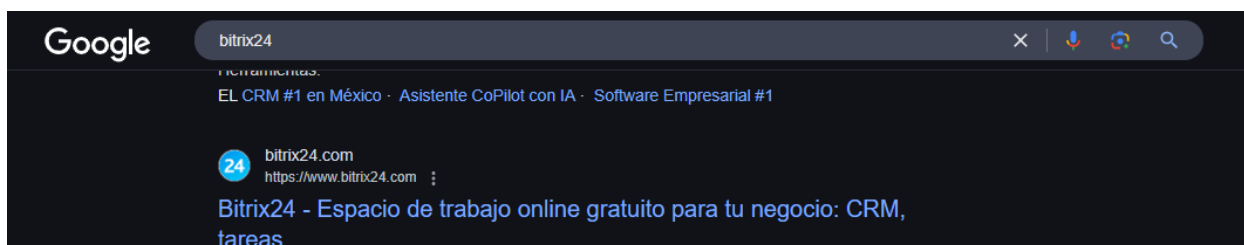
Desarrollo

Marketplace

Para esta actividad recurriremos al software de “Bitrix24” en donde de acuerdo con los puntos nosotros crearemos la ejecución y plan del negocio. Primero abriremos el explorador de confianza, en mi caso es “Google Chrome”:



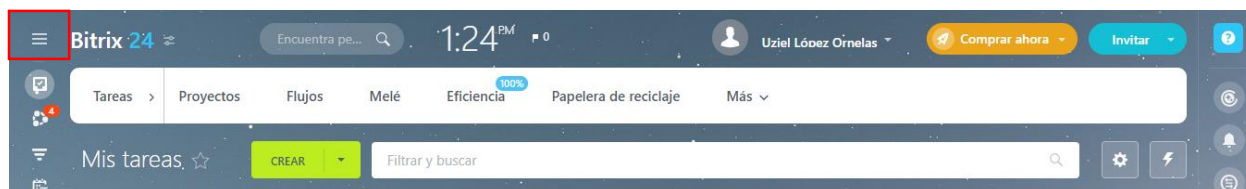
En el buscador colocaremos “Bitrix24” y seleccionaremos el enlace para que nos dirija a la página principal:



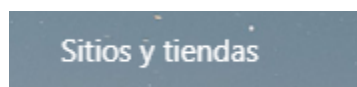
Una vez dentro la ventana con la que seremos recibidos es la siguiente:



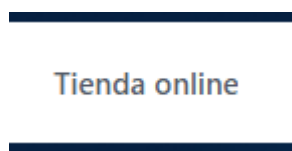
Ya que estamos en “Bitrix24” nos dirigiremos a las tres líneas horizontales que están en la parte superior izquierda:



Nos abrirá un pequeño menú, damos clic en el apartado de “Sitios y Tiendas”:



Al ingresar a dicho apartado se nos mostrara una ventana en la que vemos opciones e información de crear la tienda online en “Bitrix24”:



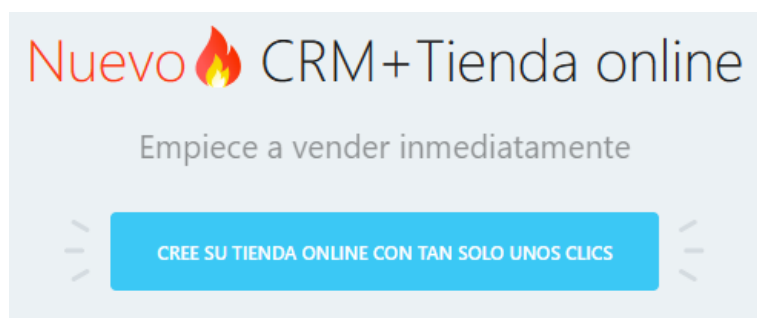
Se nos mostrara una ventana indicado una breve descripción de lo que nos ofrece una tienda online:



Damos clic en el botón de “Crear”:



Aparcera una ventana con el modo de tienda online que queremos:



Nos arroja un apartado en el que tenemos que configurar nuestro sitio de maneras distintas, El dominio, por ejemplo:

La dirección de su tienda online ?

1 27 de 63 máx .bitrix24.site

¡Este dominio está disponible!

El nombre de la Empresa o marca:

Nombre de la tienda online

2

Así como también un número telefónico:

Teléfono

3

Seleccionamos el botón de “Siguiente”:



En el siguiente apartado nos arroja la opción de agregar productos para que se muestren en el catálogo online:

Los productos de su tienda





Así es como se verá el formulario del producto en su tienda

Actualmente su tienda solo tiene artículos de demostración. Puede encontrarlos en el Catálogo comercial de Bitrix24.


Dele un vistazo a los ejemplos de productos del catálogo. Pruebe su nueva tienda con estos artículos de demostración. Puede agregar sus propios productos en cualquier momento.

VER PRODUCTOS

Daremos clic en el botón de “Ver Productos” para modificar la vista, la modificación completa es la siguiente:

<input type="checkbox"/> * Producto	Product images	Descripción detallada	Disponibilidad
<input type="checkbox"/> Hot dog		El clásico perrito caliente.	Si
<input type="checkbox"/> Pizza		¿Quién no quiere una deliciosa pizza empacada en una caja, hecha de manera circular y cortada en triángulos?.	Si
<input type="checkbox"/> Tacos		La comida por excelencia de los mexicanos.	Si
<input type="checkbox"/> Papas a la francesa		Un acompañante que no puede faltar en ninguna botana.	Si

Por ejemplo, tenemos el apartado del “Hot dog”:

☐ Hot dog


Observamos que se cambió el precio:

Precio de co...

\$20

La disponibilidad:

Disponibilidad ^

Si

La existencia disponible:

Existencias dis...

100

Así como imágenes de referencia:

Product variant images ?



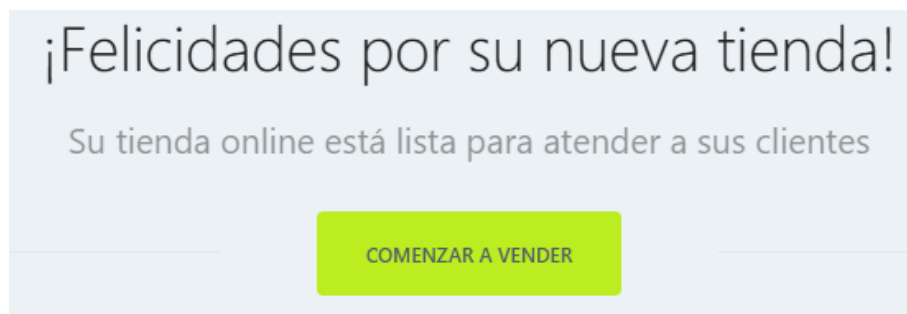
Seleccionamos el botón de “Siguiente”:

SIGUIENTE

Nos abrirá una ventana para visualizar nuestra página, después de que todo este correcto damos clic en “Siguiente”:

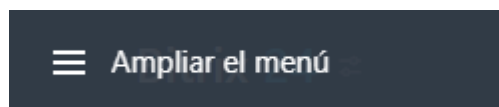
SIGUIENTE

La ventana que aparece es una felicitación por crear la tienda ya hora es momento de empezar a vender:

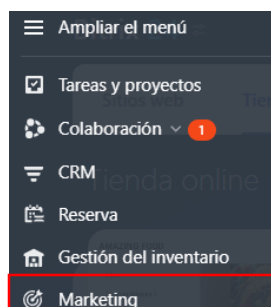


Marketing

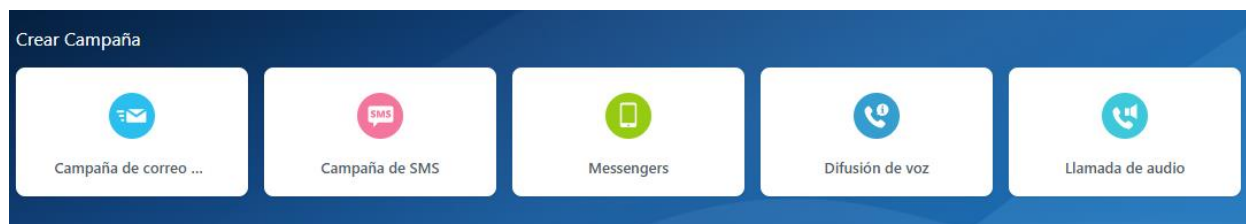
Para crear una campaña de marketing tenemos que ir al menú principal y seleccionar los tres puntos:



Después de ello, debemos seleccionar el apartado de "Marketing":



Una vez en ese lugar nos muestran las siguientes opciones disponibles:



Para que nosotros tengamos la oportunidad de crear marketing es necesario tener la prueba gratuita de 15 días para editar:

	Su plan	Professional
Mailing masivo	—	100,000 emails/mes
Editor y plantillas de emails	—	✓
Segmentos de clientes	—	✓
WhatsApp, Telegram	—	✓
Instagram Direct	—	✓
Llamadas automáticas	—	✓
Google Ads, Facebook Ads	—	✓

¡Desbloquee todo su potencial comercial con Bitrix24!

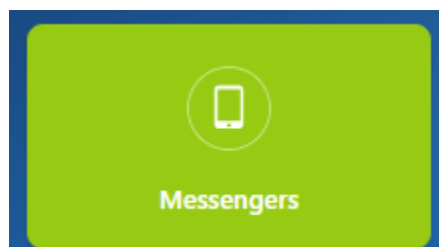
ACTUALIZAR

PRUÉBELO GRATUITAMENTE POR 15 DÍAS

Procederemos a tener la prueba gratuita de 15 días para lograr realizar la campaña:

ACTIVAR PRUEBA DE 15 DÍAS

Seleccionaremos campaña de “Messengers”, para dar a conocer nuestra empresa:



Se nos abrirá una ventana para seguir editando:

Seleccionar segmento de destinatario

Todos los clientes y prospectos ✕ + seleccionar segmento + crear

Destinatarios actuales: ~ 0 tiempo estimado: ~ menos de una hora exclusiones

Mensaje de texto

Sumérjase en la jugera de compras con *nombre de compañía/tienda*!

¡Compre ahora y reciba regalos!

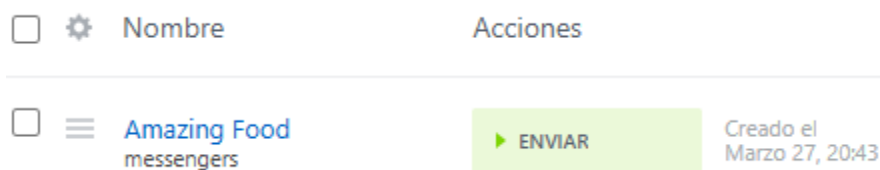
...

Ahora editamos el mensaje:

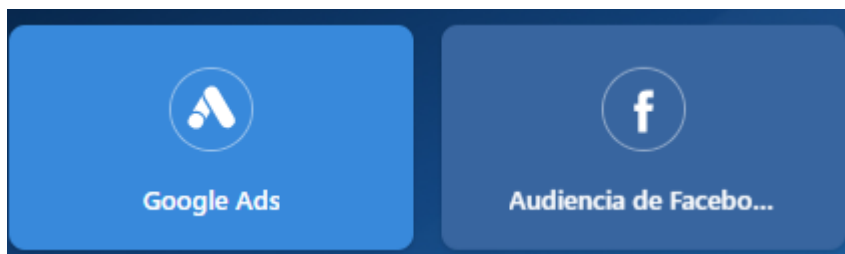
Mensaje de texto

Prueba la mejor comida en Amazing Food, ¿Qué esperas?, en tu gran oportunidad.

Seleccionamos a “Guardar” y nos dará la ventana de que todo está listo. Como se puede observar ya tenemos el mensaje preparado para enviarlo:



De esa manera podemos colocar anuncios, también con “GoogleADS” y “Facebook”, todo esto accediendo con nuestras cuentas para disponer de los elementos necesarios:



Link de Acceso de Marketplace

<https://amazingfoodmx.bitrix24.site>

Conclusión

En este proyecto final aprendí la importancia de crear correctamente elementos que favorezcan al crecimiento de una marca, primero, la planificación y bocetos son fundamentales para dar una idea de cómo se piensa trabajar, usar la tecnología a favor para hacer una experiencia única y aprender de ella también es importante, tener recursos tanto del personal como de las instalaciones que se ocuparan para la marca, cuando todo esto está solventado entra la digitalización, la pregunta de ¿Cómo puedo hacerle llegar a mi público mi marca?, es en ese momento cuando entra en juego las páginas web, sitios en los que hoy en día la mayoría de la gente tiene acceso con tener internet, una oportunidad única en la que si se quiere dar a conocer mediante promociones, una interfaz amigable, un sitio atractivo y un apartado para que los clientes envíen mensajes y puedan interactuar con la marca son casi obligatorios. Por último, entra el Marketplace,

un lugar en donde se tiene acceso a productos que se pueden comprar en línea, donde se muestra el precio, imágenes del mismo, disponibilidad, existencias, entre otros. Para que esto se complemente la publicidad es importante porque así damos más interés a los clientes potenciales de que visiten nuestro sitio o tienda online.

Link de GitHub

<https://github.com/Leyzu-Ing/Negocios-Digitales.git>

Referencias

Galicia, F. P. L. (2025, 14 marzo). *Qué es una tienda online y cómo crear una exitosa*. GoDaddy Resources - LATAM. <https://www.godaddy.com/resources/latam/stories/que-es-una-tienda-virtual>