

Actividad 3 – Marketplace

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor:

Humberto Jesús Ortega Vázquez

Alumno:

Alejandro Abarca Gerónimo

Fecha:

01 de junio de 2023

Indice

Introducción	3
Descripción	4
Justificación	4
Desarrollo:	5
Marketplace	5
Link de acceso de Marketplace	6
Marketing	6
Conclusión	8
Referencias	9

Introducción

Vender por internet ya es un hecho indudable para los que se dedican a vender productos y servicios, es nuestro turno crear un Marketplace dentro de nuestro sitio web para ofrecer dicho productos.

Un marketplace se encarga de todo el proceso de compraventa, lo hace utilizando todas estas tecnologías y sacando el mejor provecho de las estrategias del mundo digital para llegar a nuestras pantallas.

La exponencial importancia de los Marketplace se da por la confianza del comprador de que el marketplace está orientando todos sus esfuerzos en satisfacerlo, haciéndolo confiar que los productos que se le ofrecen son buenos, que los servicios y los vendedores tienen credibilidad, que el precio es correcto y que el envío es rápido.

No es solamente la importancia de la plataforma para compras por internet también el interfaz y la experiencia de usuario (UI y UX) juegan un papel importante. Las personas tienden a registrarse en marketplace que son organizados y en donde los productos están más accesibles.

El marketing es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro.

Esta disciplina, también llamada mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores.

Hoy en día el marketing es una estrategia que toda empresa debe implementar en su plan global para poder crecer. Muchas compañías usan técnicas de marketing para conseguir sus objetivos, incluso sin darse cuenta.

Descripción

Es posible que quienes venden productos o servicios en un marketplace obtienen incluso más que quienes utilizan su propio sitio web, ya que no solo se presenta su producto y/o servicios, sino que el marketplace permite promover, sustenta, organizar y procurar un acercamiento al negocio otorgando un servicio bajo experiencias, que si bien existen grandes diferenciadores entre los servicios de marketplace es importante rescatar que en estos la mayoría presenta un stock en tiempo real o información transparente de su contenido así como posibilidades de comparar con la competencia el valor otorgado.

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

En nuestro proyecto final vamos a desarrollar lo antes mencionado teniendo presente las actividades anteriores.

Justificación

La idea de Marketplace presentada en mi proyecto es funcional, logra atrapar la atención del cliente. Cuenta con un apartado que el cliente se registre y pueda recibir ayuda o haga algún tipo de comentario.

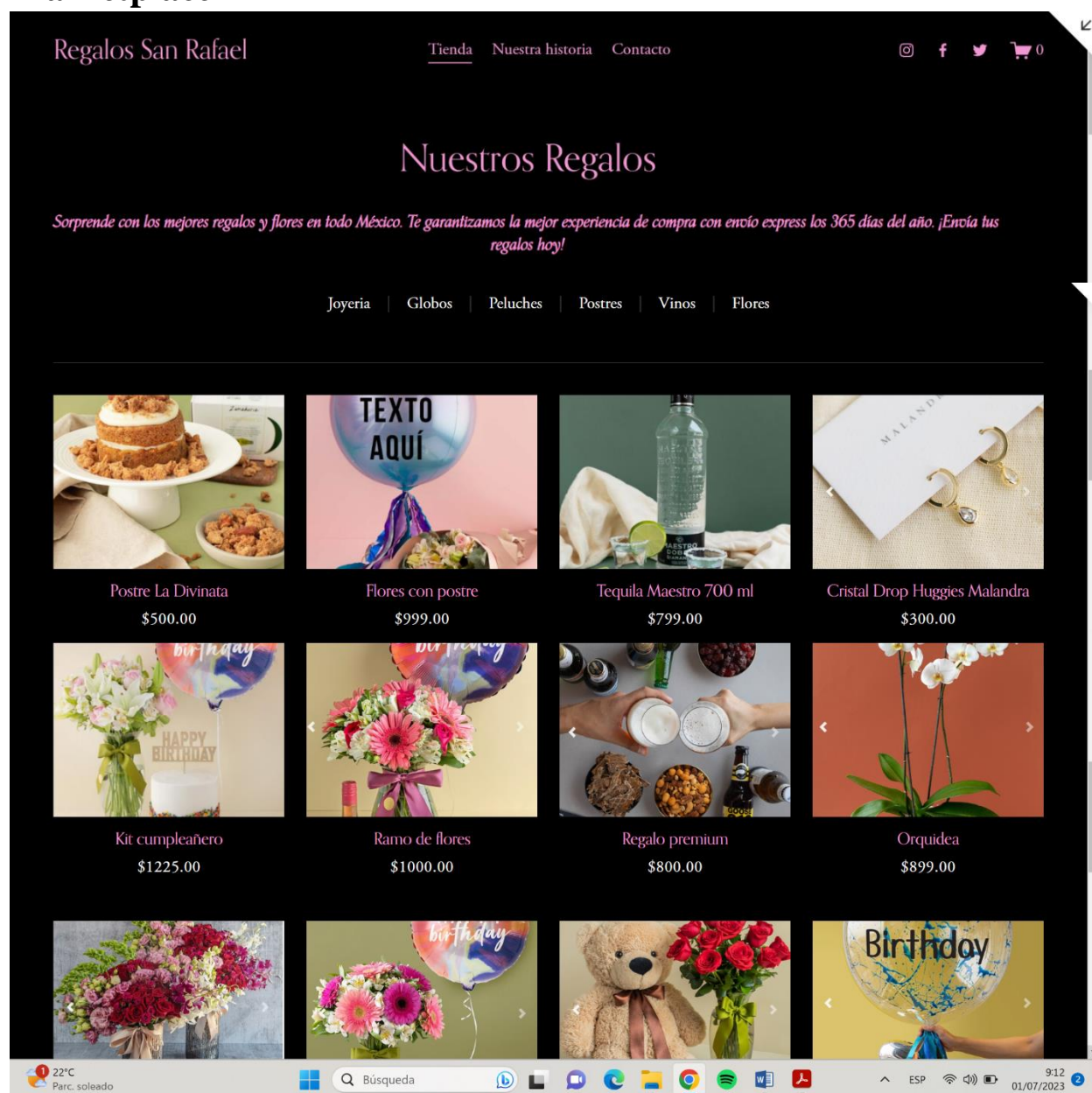
Para vender en Marketplace consideremos los 3 puntos importantes:

- Crear publicación
- Incluir información del producto
- Añadir ubicación

Consejos para triunfar en marketplace.

- Usa imágenes de alta calidad.
- Aprovecha las opciones de anuncios y pagos para llegar a más usuarios.
- Poner precio claro en las publicaciones realizadas.
- Evitar la etiqueta “Gratis” cuando no sea así.
- Solo haz una publicación de mismo artículo.
- Ofrece varias opciones de pago para tus clientes.
- Dispón de varios servicios de envíos nacionales e internacionales.
- Crea una política de entregas, devoluciones y reembolsos.
- Aprovecha la tecnología de Chatbots para resolver las dudas más frecuentes.

Desarrollo: Marketplace



Link de acceso de Marketplace

Tienda — Regalos San Rafael

<https://sparrow-giraffe-7hzy.squarespace.com/>

Contraseña para acceder al sitio: Alejandro1996

Marketing

Iniciando nuestra plataforma para crear nuestra campaña de Marketing.



MARKETING

Email Marketing **CREAR**

Borradores 0

Programadas 0

Enviadas 0

Descubre qué puedes hacer con los correos electrónicos

Explora las plantillas personalizables e importa listas de distribución de correo. Suscríbete a un plan para empezar a enviar correos.

ACTUALIZAR

Tengas 10 suscriptores o 10 000, tenemos un plan para ti.

ACTUALIZAR →

Antes de empezar a crear campañas... 0%

Selecciona una plantilla de correo electrónico →

Crea una lista de distribución de correo →

Suscriptores a los correos electrónicos

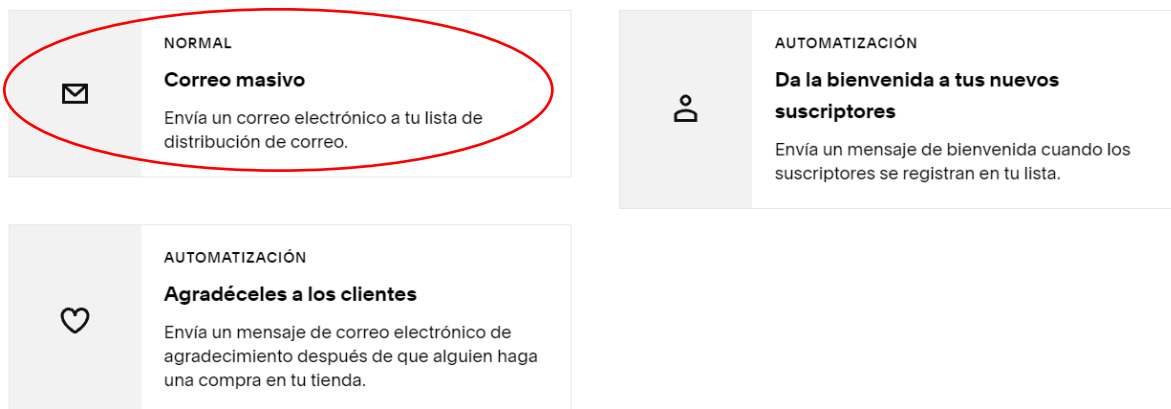
1

Los suscriptores son las personas que se han registrado para recibir

CERRAR

Selecciona un tipo de campaña

Popular Actividad del suscriptor Actividad del cliente



NORMAL

Correo masivo

Envía un correo electrónico a tu lista de distribución de correo.

AUTOMATIZACIÓN

Da la bienvenida a tus nuevos suscriptores

Envía un mensaje de bienvenida cuando los suscriptores se registran en tu lista.

AUTOMATIZACIÓN

Agradéceles a los clientes

Envía un mensaje de correo electrónico de agradecimiento después de que alguien haga una compra en tu tienda.

Campaña terminada.

Regalos San Rafael

Para esa persona
tan especial
en tu vida.

Aprovecha el 35% de descuento en regalos participantes

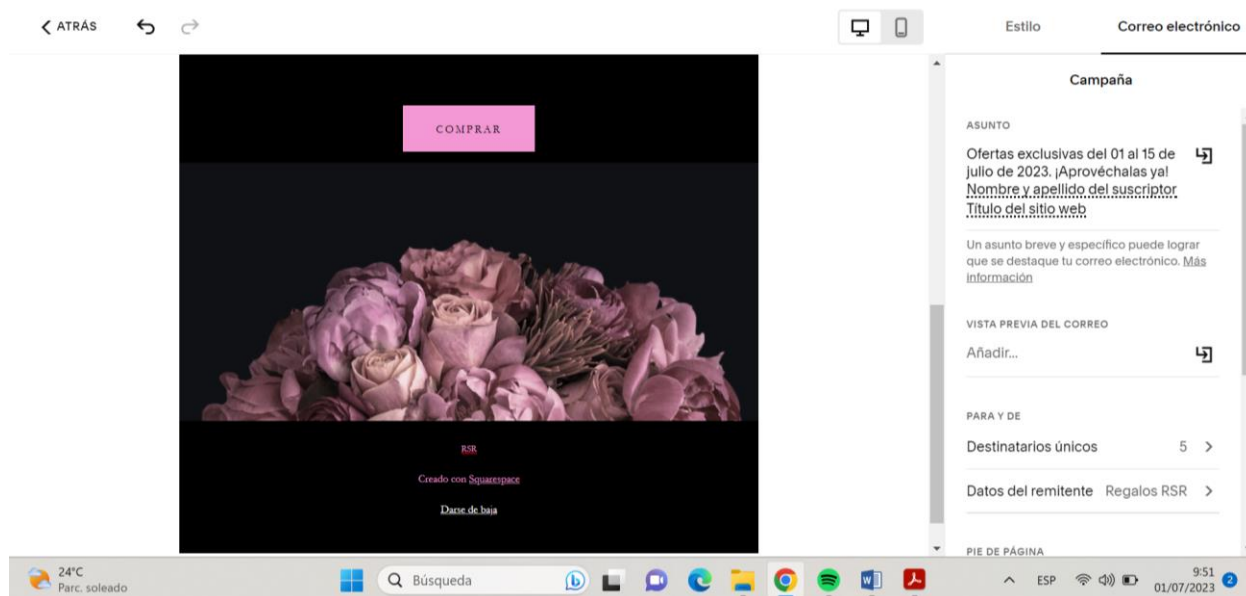
COMPRAR



[RSR](#)

Creado con [Squarespace](#)

[Darse de baja](#)



Conclusión

Con el desarrollo de esta actividad aprendimos cómo funcionan el comercio digital o más bien las tiendas en línea como el Marketplace. Explicamos qué es un Marketplace y cuáles son las ventajas de este tipo de plataforma. ¡Pero eso es sólo el comienzo! Asociar tu negocio a un Marketplace o crear un ecommerce puede revelar un nuevo horizonte de metas de ventas para tu empresa.

Debemos sacar provecho de todos los medios digitales como parte de tu estrategia digital, tanto de los medios sociales como de los canales de venta.

En conclusión los Marketplace son plataformas de gran importancia y valor que nos permiten llegar un número mayor de clientes permitiéndonos así lograr nuestros objetivos como empresa.

De igual manera las campañas de marketing digital son medios por los cuales podemos hacerles llegar nuestras ofertas a nuestro registro de clientes que tengamos en nuestra página para así llegar a más personas.

Existen dos tipos de estrategias para las campañas:

Push: que lleva el producto al consumidor.

Pull: que atrae al consumidor hacia el producto.

Referencias

Digital Business Academy. (s. f.). *Marketplace* / ¿Qué es y por qué considerarlo como parte de

tu estrategia digital? <https://www.digitalbusinessacademy.com.mx/blog-de-e-commerce/marketplace>

Cyberclick. (2020). ¿Qué es marketing? Definición, tipos y ventajas [2023]. *www.cyberclick.es*.

<https://www.cyberclick.es/marketing#:~:text=El%20marketing%20es%20el%20sistema,las%20necesidades%20de%20los%20consumidores>

Bs, G. (2021). Estrategia Push y Pull: qué es y cómo aplicarla. *Master online MBA / GADE*.

<https://gadebs.es/blog/actualidad/estrategia-push-y-pull-que-es/#:~:text=Esto%20se%20puede%20realizar%20aplicando,sus%20productos%20a%20los%20clientes>