

The background of the image is a grayscale circuit board pattern. It features various traces, pads, and circular components. A solid black horizontal band runs across the middle of the image, serving as a background for the text.

Comercio electrónico

Rodriguez Jiemenez Kevin Omar

Comercio electronico

- El término comercio electrónico, o e-commerce, puede resultar familiar para muchos de nosotros. Sin embargo, seguramente no sepamos todo lo que hay detrás de esta actividad. En términos generales, el comercio electrónico es la compra-venta de productos o servicios a través de Internet y redes informáticas. Además, conlleva tareas como el marketing, contenidos e información en la red. Todo ello supone una revolución en la manera en la que las empresas se comunican y desarrollan su actividad comercial.
- La importancia de este método es la accesibilidad que los clientes de una empresa pueden tener a los productos o servicios que ofrece la empresa, desde cualquier lugar y en cualquier momento.



Definición

- El comercio electrónico, traducido del término en inglés *e-commerce*, puede ser definido como la actividad económica que permite el comercio de productos y servicios a partir de medios digitales, como páginas web, aplicaciones móviles y redes sociales.





Características



- **Ubicuidad**
En el comercio electrónico podemos hacerlo desde cualquier parte, a cualquier hora.
- **Alcance global**
La tecnología se extiende más allá de los límites nacionales, alrededor de la tierra.
- **Estándares**
Los estándares de Internet son mundiales. Esto disminuye los costos de entrada al mercado para las empresas y también reduce el esfuerzo de búsqueda por parte de los consumidores.
- **Multimedia En la Web**
Frente al mercadeo tradicional, ahora es posible añadir más riqueza a los documentos a un costo prácticamente nulo color, vídeo, audio, texto, imágenes.
- **Interactividad**
A diferencia de la mayor parte de medios tradicionales (salvo, hasta cierto punto, el teléfono), el comercio electrónico permite una comunicación en ambos sentidos entre el comerciante y el consumidor.

- **Densidad de la información**
Es la cantidad y calidad de la información disponible a todos los participantes en el mercado. En el comercio electrónico se incrementa drásticamente, hay aumento de la competencia real, efectiva.
- **Personalización**
El comercio electrónico permite personalizar la información a mostrar al consumidor, mostrar su nombre, anunciar artículos en función de sus intereses o de compras anteriores, etc.
- **Pago online**
Las características principales de la compra y la venta en los negocios tradicionales evolucionan para adaptarse a las realidad del contexto online.
- **Publicidad online**
El plan de promoción es inherente a cualquier acción comercial. En el caso concreto de un negocio en Internet, las acciones llevadas a cabo en marketing se desarrollan también en este campo para llegar al público.
- **REBAJAS Y PRECIOS DINÁMICOS**
Tradicionalmente los comercios han fijado los precios de sus productos en función de varias estrategias (oferta – demanda, costes de producción, tipo de comprador, época del año, etc.).



Tipos de comercio electrónico

- **Comercio electrónico B2B** B2B significa *Business to Business* o, en español, Negocio a Negocio. Como su nombre lo indica es el tipo de negocio en el cuál las operaciones comerciales se realizan **entre empresas** con presencia en Internet.
- **Comercio electrónico B2C** B2C significa *Business to Consumer*, en español es del Negocio al Consumidor. Es aquel que se realiza a través de sitios virtuales, en los que el público adquiere un producto o servicio de la empresa de su interés.
- **Comercio electrónico P2P** P2P, *Peer to Peer* o, en su traducción, Red entre Iguales o de Igual a Igual es el modelo en el que los consumidores intercambian información. Aquí el comercio es creado y manejado por los **usuarios que venden sus productos de manera directa** a otras personas.
- **Comercio electrónico C2C** C2C o *Consumer to Consumer*, en español Consumidor a Consumidor. Es el tipo de comercio en el que las personas que ya no utilizan algún objeto buscan venderlo a otras personas, operando desde luego en plataformas conectadas a Internet.



Comercio electrónico G2C

Las siglas de esta clase de comercio significan *Government to Consumer* o, bien, del Gobierno al Consumidor. Los gobiernos digitales de determinados países han sabido aprovechar el comercio en línea.

E-commerce B2G

La abreviatura B2G significa *Business to Government* que en español es de Negocios a Gobierno. Como en el nombre lo indica, este tipo de comercio electrónico se enfoca en los procesos de **negociación entre empresas y gobierno** a través de la tecnología digital o Internet.

E-commerce B2E

Las siglas de este tipo de comercio significan *Business to Employee*, en español, de Negocio a Empleado. Tal como el nombre lo indica se centra en la relación comercial entre una empresa y sus trabajadores. Su enfoque es el de propiciar ofertas a sus empleados desde su tienda en línea, a partir de propuestas llamativas que sirvan para crear un mejor desempeño laboral.



Ventaja

- **Muchas opciones.**
Dado que no hay tamaño de estante o limitaciones de tamaño de tienda, las empresas de comercio electrónico son capaces de enumerar muchos elementos diferentes.
- **No es necesario un almacén físico.**
Dado que no hay necesidad de una tienda física, las empresas de comercio electrónico ahorran en uno de los gastos generales más grandes que los minoristas tienen que soportar.
- **Acceso a tiendas ubicadas lejos del comprador.**
Especialmente para las personas que no están situadas en los principales centros urbanos, esto puede ser una gran ventaja. Del mismo modo, el comercio electrónico abre nuevos mercados para las empresas de comercio electrónico.
- **No pararse en largas filas para realizar una compra.**
Para los clientes, esta es una de las conveniencias más populares del comercio electrónico.

Comercio electrónico

Desventaja

- **Falta de toque personal.**
Dejaron de utilizar el toque personal y la relación que se desarrolla con una tienda minorista. En comparación, el comercio electrónico es mucho más estéril.
- **Incapacidad de probar el producto antes de la compra.**
Hay muchos productos que los consumidores quieren tocar, sentir, escuchar, saborear y oler antes de comprar. Ecommerce quita ese lujo.
- **Necesidad de un dispositivo de acceso a Internet.**
Ecommerce sólo se puede realizar con la ayuda de un dispositivo de acceso a Internet, como un ordenador o un teléfono inteligente.





Comercio electrónico en Mexico



E-COMMERCE

En México, el comercio electrónico está creciendo a un ritmo particularmente rápido. Los compradores digitales han aumentado significativamente y las ventas de comercio electrónico B2C están en camino de alcanzar cifras récord en México, posicionándolo como el segundo mercado más grande de América Latina.

Por estas razones, muchas empresas están comenzando sus iniciativas internacionales de comercio electrónico centrándose en el mercado mexicano. El comercio electrónico en México corre a toda marcha. En 2019, este segmento de la economía alcanzó un valor de 631,710 pesos, lo que supuso un crecimiento de 28.6% o 140,460 millones de pesos respecto a 2018. Esto representa el mayor incremento histórico de las ventas digitales según su monto en pesos, de acuerdo con cifras del Estudio de Comercio Electrónico 2020 de la Asociación de Internet.Mx que fue patrocinado por Visa y KueskiPay.

Pese a que la economía mexicana mostró un crecimiento nulo durante el 2019, el valor del comercio electrónico en México registró un incremento de casi 30% en el mismo año, según el estudio, que se presentó en las primeras mesas del eShow 2020, la séptima edición de la conferencia de comercio electrónico que agrupa integrantes de grandes empresas, pymes y gobierno.

Panorama del comercio electrónico en el mundo



Según un estudio de mercado de eCommerce de eCommerceDB, México ocupa el puesto 19 de los mercados más grandes de eCommerce con un total de ingresos de USD 9 mil millones en 2019. También aportó a la tasa de crecimiento mundial de 13% un aumento del 11% y se prevé que genere USD 16.9 mil millones e ingresos de venta minorista por eCommerce en 2020. Se espera que estas cifras sigan en aumento, especialmente tras el brote de COVID-19.

Ya que la mitad de la población compra online gracias a una confianza cada vez mayor en el eCommerce del país y que las previsiones son fuertes, las marcas de todo el mundo deberían fijarse en México y adoptar las prácticas recomendadas para entrar al panorama online de dicho mercado, en especial después de la pandemia.

Estos datos se recopilaron en julio de 2020 durante el brote de COVID-19. En mayo de 2020, México empezó a reabrir algunas zonas del país, pero posiblemente tendrá más confinamientos a lo largo del año. En México las ventas online aumentaron un 40% tras el brote de COVID-19; la población hace más compras online que nunca antes. Analizamos este dato con más detalle en el informe. Investigamos qué productos empezó a comprar la población online al principio de la pandemia y qué hábitos de compra online llegaron para quedarse después de la pandemia.

Mejores plataformas de comercio electrónico

amazon.com

snapdeal

ebay

allegro

Aliexpress

Etsy

OnBuy.com

newegg

cdiscout



Shopee

konga.com

flubit
Before you buy it, flubit

PriceMinister
Rakuten

Rakuten

JUMIA

AFRICA'S NO.1 ONLINE RETAILER

Sears

jet



Lazada

Qoo10

wish



Conclusion



El comercio Electrónico o E-commerce ha revolucionado la forma de vender tanto para empresas pequeñas, medianas y grandes, les ha resultado ser la mayor forma de expandirse y de hacer negocios, con los años el comercio ha evolucionado mucho sobre todo en esta temporada de pandemia que no se pudo salir del hogar, uno de los mejores beneficios que tiene el comercio electronico es que te llega el product hasta la comodida de tu casa en cierto periodo de tiempo despues de la compra, de manera facil y rapido puedes hacer las compras.

A pesar de que el E-commerce fue lo mejor que le pudo pasar al mundo del comercio hasta hoy en dia es cierto que hay ciertos incertidumbres que hace que muchas de las personas no quieran hacer sus compras de manera digital y esto es por las medidas de seguridad y garantia que tienes al adquirir un producto en un sitio de E-commerce y es que hay muchos farsantes que pueden vender en estos sitios por que no hay una medida de seguridad que revice que si el vendedor tiene los productos veridicos que muestra en estas paginas tipo E-commerce.

En realidad creo que la gente que es estafada al realizar compras electronicas es por que no sabe que tipo de medidas tienes para ver si los vendedores son estafadores o no po rejemplo ver que paginas web son recomendables para comprar, puedes ver la calificacion que deja otros clientes al vendedor para ver la calidad que maneja el proveedor.