

PROGRAMA DE ESTUDIOS

DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

**COMUNITY MANAGER Y
MARKETING DIGITAL**

Tema

**CONCEPTOS DE E-COMMERCE Y SUS
TIPOS: B2B, B2C, C2C. ONLINE STORE**

Conceptos de E-commerce y sus tipos: B2B, B2C, C2C.

Online Store.

1.-Comercio Electrónico B2B (Business to Business):

El comercio electrónico B2B, o Business to Business, se centra en las transacciones comerciales entre empresas en lugar de dirigirse directamente a los consumidores finales.

En este modelo, las empresas utilizan plataformas en línea para comprar productos, servicios y recursos necesarios para sus operaciones comerciales.

Características del Comercio Electrónico B2B:

1.-Transacciones Entre Empresas: Las transacciones se realizan entre empresas, como fabricantes, mayoristas, distribuidores y minoristas.

2.-Compras en Volumen: Las empresas suelen realizar compras en grandes volúmenes para satisfacer las necesidades de su negocio, lo que puede incluir materias primas, componentes, equipo y servicios.

3.-Negociación y Personalización: El proceso de compra puede implicar negociaciones comerciales y personalización de productos o servicios para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

4.-Gestión de Relaciones: El comercio electrónico B2B se basa en la construcción y el mantenimiento de relaciones comerciales sólidas a largo plazo entre empresas.



	BUSINESS	CONSUMER	GOVERNMENT
BUSINESS	B2B Optimización de la Cadena de Suministros	B2C Optimización de la experiencia del consumidor 	B2G Optimización de la Cadena de Suministros
CONSUMER	C2B Optimización de la experiencia del proveedor	C2C Consumidores como comunidad de proveedores 	

Ejemplos de Comercio Electrónico B2B:

1.-B2BStore: Una plataforma global que facilita a fabricantes y mayoristas el desarrollo de su negocio B2B para conectar con compradores de todo el mundo, facilitando transacciones comerciales a gran escala.

2.-Grainger: Un proveedor líder de productos industriales y servicios para empresas, que ofrece una amplia gama de suministros para satisfacer las necesidades de sus clientes comerciales.

3.-Salesforce: Una plataforma de software empresarial que permite a las empresas gestionar sus operaciones comerciales, ventas y relaciones con los clientes en línea.

Ventajas del Comercio Electrónico B2B:

1.-Eficiencia en la Gestión de Pedidos: Las plataformas en línea simplifican el proceso de compra y permiten a las empresas realizar pedidos de manera rápida y eficiente.

2.-Acceso a una Amplia Gama de Proveedores: Las empresas pueden acceder a una amplia red de proveedores y comparar precios y términos para obtener la mejor oferta.

3.-Reducción de Costos: El comercio electrónico B2B puede ayudar a reducir los costos operativos al optimizar los procesos de compra y minimizar los gastos asociados con la intermediación tradicional.



Desafíos del Comercio Electrónico B2B:

1.-Negociaciones Complejas: Las transacciones comerciales entre empresas pueden implicar negociaciones complejas sobre precios, cantidades y condiciones de entrega.

2.-Integración de Sistemas: Es fundamental integrar los sistemas de comercio electrónico B2B con los sistemas internos de gestión empresarial para garantizar una operación fluida y sin problemas.

3.-Seguridad y Confianza: La seguridad de los datos y la confianza en la plataforma son fundamentales para construir relaciones sólidas y duraderas entre empresas.

2. Comercio Electrónico B2C (Business to Consumer):

- El modelo de comercio electrónico B2C, o Business to Consumer, es quizás el más conocido y utilizado entre los consumidores.
- En este modelo, las empresas venden productos o servicios directamente a los consumidores finales a través de plataformas en línea, como sitios web de comercio electrónico o aplicaciones móviles.

Características del Comercio Electrónico B2C:

1.-Venta Directa al Consumidor: Las empresas ofrecen productos o servicios directamente a los consumidores, eliminando intermediarios tradicionales.

2.-Amplia Variedad de Productos: Los consumidores pueden acceder a una amplia gama de productos y servicios, desde ropa y electrónica hasta servicios de suscripción y entretenimiento digital.

3.-Experiencia de Compra Personalizada: Las empresas pueden personalizar la experiencia de compra en línea mediante recomendaciones de productos, ofertas especiales y contenido relevante.

4.-Facilidad de Acceso: Los consumidores pueden realizar compras desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que aumenta la conveniencia y la accesibilidad.



Ejemplos de Comercio Electrónico B2C:

Amazon: Uno de los mayores minoristas en línea del mundo, ofrece una amplia variedad de productos y servicios para consumidores de todo el mundo.

Apple Store: Permite a los consumidores comprar dispositivos, aplicaciones y servicios directamente desde la plataforma en línea de Apple.

Zalando: Una plataforma de moda en línea que ofrece una amplia selección de ropa, calzado y accesorios para consumidores de todas las edades.

Ventajas del Comercio Electrónico B2C:

Alcance Global: Las empresas pueden llegar a consumidores de todo el mundo, ampliando su mercado potencial.

Reducción de Costos: La eliminación de intermediarios físicos puede conducir a una reducción de costos en comparación con las tiendas físicas tradicionales.

Análisis de Datos: Las empresas pueden recopilar y analizar datos sobre el comportamiento de compra de los consumidores para mejorar la personalización y la segmentación del mercado.

Desafíos del Comercio Electrónico B2C:

Competencia Feroz: La competencia en el espacio B2C puede ser intensa, con numerosos competidores luchando por la atención de los consumidores.

Gestión de la Experiencia del Cliente: Es fundamental ofrecer una experiencia de compra en línea fluida y satisfactoria para retener a los clientes y fomentar la lealtad a la marca.

Seguridad y Confianza: Los consumidores pueden ser cautelosos al realizar compras en línea, por lo que es crucial garantizar la seguridad de los datos y la confiabilidad de la plataforma de comercio electrónico.



3. Comercio Electrónico B2B2C (Business to Business to Consumer):

El comercio electrónico B2B2C, o Business to Business to Consumer, es un modelo que involucra transacciones comerciales entre empresas (B2B) que ofrecen productos o servicios a otras empresas, pero con el objetivo final de llegar a los consumidores finales (B2C).

En este modelo, una empresa actúa como intermediario entre un proveedor y los consumidores finales, agregando valor al proceso de venta al por menor y facilitando la distribución de productos o servicios a través de canales B2C.

Características del Comercio Electrónico B2B2C:

Intermediación Empresarial: Una empresa actúa como intermediario entre proveedores mayoristas o fabricantes (B2B) y consumidores finales (B2C), facilitando la distribución de productos o servicios.

Creación de Valor: Las empresas B2B2C agregan valor al proceso de venta al por menor al proporcionar servicios como marketing, promoción, logística, atención al cliente y garantía de calidad.

Amplio Alcance: Este modelo permite a las empresas llegar a una amplia audiencia de consumidores finales a través de canales de venta al por menor en línea, como sitios web de comercio electrónico, aplicaciones móviles y plataformas de marketplace.

Diversidad de Productos y Servicios: Las empresas B2B2C pueden ofrecer una amplia gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades y preferencias de los consumidores finales en diversos sectores .



Ejemplos de Comercio Electrónico B2B2C:

Plataformas de Marketplace: Sitios web como Amazon y Alibaba actúan como intermediarios entre vendedores mayoristas o fabricantes (B2B) y consumidores finales (B2C), ofreciendo una amplia gama de productos y servicios en un solo lugar.

Plataformas de Dropshipping: Empresas de dropshipping como Shopify permiten a los emprendedores vender productos de proveedores mayoristas o fabricantes a través de sus propias tiendas en línea, sin la necesidad de gestionar inventario.

Programas de Afiliados: Las empresas pueden colaborar con afiliados para promocionar productos o servicios a los consumidores finales a cambio de una comisión por cada venta realizada.

Ventajas del Comercio Electrónico B2B2C:

Acceso a una Amplia Audiencia: Las empresas pueden llegar a una amplia audiencia de consumidores finales a través de canales de venta al por menor en línea, aumentando el alcance y la visibilidad de sus productos o servicios.

Reducción de Costos: Al actuar como intermediarios, las empresas B2B2C pueden reducir los costos asociados con la comercialización, la distribución y la logística, lo que puede conducir a una mayor rentabilidad.

Diversificación de Canales de Venta: Este modelo permite a las empresas diversificar sus canales de venta y llegar a nuevos mercados y segmentos de clientes a través de plataformas de marketplace y otros canales de venta al por menor en línea.



Desafíos del Comercio Electrónico B2B2C:

Competencia Intensa: La competencia en el espacio B2B2C puede ser feroz, con numerosas empresas compitiendo por la atención y lealtad de los consumidores finales en línea.

Gestión de la Cadena de Suministro: La gestión efectiva de la cadena de suministro es fundamental para garantizar la disponibilidad y entrega oportuna de productos o servicios a los consumidores finales.

Garantía de Calidad y Experiencia del Cliente: Es crucial garantizar la calidad de los productos o servicios ofrecidos y proporcionar una experiencia del cliente excepcional para fomentar la lealtad y satisfacción del cliente.



Tipos de e-commerce

Existen distintos tipos de e-commerce dependiendo de la naturaleza de sus transacciones y de la forma en que generan sus ingresos.

Estos son una muestra de los muchos que existen.

- **B2B (Business-to-Business):** Empresas que comercian con otras empresas u organizaciones.
- **B2C (Business-to-Consumer):** Empresas que comercian con consumidores. Es el más habitual.
- **B2G (Business-to-Government):** Empresas que comercian con instituciones del gobierno.
- **C2C (Consumer-to-Consumer):** Comercio entre particulares, es decir, consumidores que compran y venden a otros clientes.



