

Sistemas Empresariales

E-Business / E-Commerce

Índice

- 1. Introducción
- 2. Implementación



E-Commerce

- El comercio electrónico, también conocido como ecommerce (electronic commerce en inglés), consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos tales como Internet.
- Comprende la compra, venta, marketing, y servicios para productos o servicios por medio de redes de ordenadores.

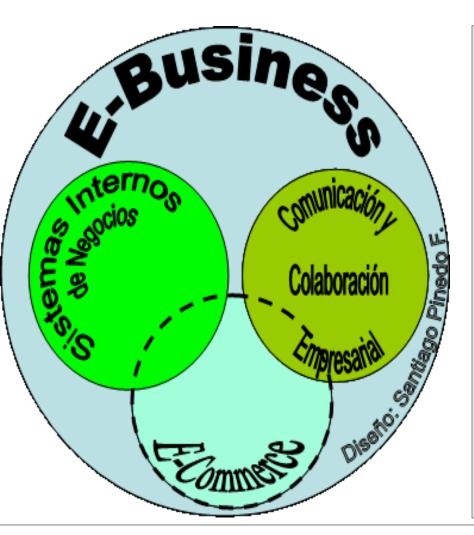


E-Business Vs. E-Commerce

E-commerce cubre los procesos por los cuales se llega a los consumidores, proveedores y socios de negocio, incluyendo actividades como ventas, marketing, toma de órdenes de pedido, entrega, servicios al consumidor, y administración de lealtad del consumidor.

E-business incluye al ecommerce, *pero también* cubre procesos internos como producción, administración de inventario, desarrollo de productos, administración de riesgo, finanzas, desarrollo de estrategias, administración del conocimiento y recursos humanos.

E-Business Vs. E-Commerce





E-Business Vs. E-Commerce

E-business

Usar la información electrónica para mejorar el rendimiento, crear valor y posibilitar nuevas relaciones con clientes

E-commerce

Marketing, la venta y la compra de productos y servicios a través de Internet

Business to Business

Relaciones comerciales entre empresas

BuySide (e-procurement)

Automatización del proceso de aprovisionamiento de productos y servicios

Business to Consumer

Venta de productos y servicios al consumidor final

SellSide

Soluciones para el marketing y venta de productos y servicios a través de Internet

Marketplace (e-markets)

Servicios de comercio electrónico de compra y venta en comunidades comerciales

E-Commerce: tipos

- Comercio electrónico de empresa a empresa (B2B)
- Comercio electrónico de empresa a consumidor (B2C)
- Comercio electrónico de consumidor a consumidor (C2C)
- Comercio electrónico de consumidor a empresa (C2B)
- Comercio electrónico entre empresa y administración (B2A / A2B) o gobierno (B2G / G2B)
- Comercio electrónico entre cliente y administración (C2A / A2C) o gobierno (C2G / G2G)
- Comercio electrónico entre empresa y empleado (B2E / E2B)

E-Business y E-Commerce en Cloud



Construcción de un sitio de e-Commerce

Desafíos

- Tener un conocimiento claro de los objetivos de negocio
 - Implica tener un plan para el desarrollo del sitio.
- Saber elegir la tecnología adecuada para obtener estos objetivos.
 - Implica tener conocimiento de los elementos básicos de la infraestructura de e-commerce: coste, capacidad, limitaciones.

Construcción de un sitio de e-Commerce

Elementos a tener en cuenta:

- Capacidades Organizativas
- Hardware
- Software
- Telecomunicaciones
- Diseño
- Recursos Humanos

Construcción de un sitio de e-Commerce

Planificación

- Se debe aplicar una metodología (gestión de proyecto). Dichas metodologías definen un ciclo de vida que permite entender los objetivos y diseñar una solución mediante fases:
 - Análisis del sistema
 - Diseño del sistema
 - Construcción
 - Pruebas
 - Implementación

Construcción de un sitio de e-Commerce

Construcción

- Se debe tomar dos decisiones básicas:
 - ¿Construirlo con recursos propios o contratarlo a un tercero?
 - ¿Alojarlo en mis instalaciones o recurrir a un alojamiento externo?
- Son decisiones independientes, pero se suelen tomar al mismo tiempo.

¿Externalizar la construcción?

¿Externalizar el hosting?

Construcción de un sitio de e-Commerce

Implementación y mantenimiento

- Los costes de mantenimiento del sistema pueden ser muy importantes, similares a los de desarrollo.
- Adicionalmente, hay que tener en cuenta el mantenimiento de contenidos y correcto funcionamiento del sitio.
- Es necesario un equipo de trabajo (Webmaster) que:
 - Obtenga retroalimentación de los usuarios.
 - Monitorice sistemáticamente el sitio y detecte errores.
 - Mantenga la información del sitio actualizada.