

ebay<sup>tm</sup>

# Aspectos que recoge la presentación

- ¿Qué es eBay?
- ¿A quién pertenece?
- Funcionamiento
- ¿Cuál es su modelo de negocio?
- Beneficios (Particulares)
- Beneficios(Empresas)
- Beneficios(Particulares y empresas)
- Modelo de negocio: Canvas

# ¿Qué es eBay?

- Fundada por Pierre Omidyar a mediados de 1995 en San José, California.
- Surge de una conversación con su pareja, la cual era coleccionista de las figuras que acompañaban a los dispensadores de caramelos PEZ, y que deseaba ampliar su colección.
- Omidyar era ejecutivo de la compañía de tecnología General Magic e incluyó en una de las paginas de su sitio AuctionWeb un pequeño servicio de compra-venta para coleccionistas de figuras.
- Comenzó mas por amor que como negocio lucrativo.
- En 1996 renunció a su empleo para dedicarse plenamente a la nueva empresa.

# ¿Qué es eBay? (II)

- Al año siguiente de su fundación ya contaba con 40.000 usuarios y numerosas secciones (coleccionismo, filatelia...).
- En 1998 Meg Whitman, actual CEO, se incorpora a la compañía.
- Al año siguiente sale a bolsa.
- En 2002 adquirió PayPal lo que para esta última supuso el éxito que tiene actualmente.
- En 2005 compra Loquo y Skype.
- Actualmente es una referencia en sitios de subasta online.

# ¿A quién pertenece ?

Accionista	Acciones	Reportado
OMIDYAR PIERRE M	95.939.558	05/05/2015
DONAHOE JOHN J	823.896	17/07/2015
SWAN ROBERT HOLMES	562.155	17/07/2015
JACOBSON MICHAEL R	518.559	17/07/2015
AXELROD ELIZABETH L	250.549	17/07/2015

# ¿Qué ofrece Ebay?

- Ebay nos ofrece un servicio en el que podremos comprar/vender nuestros artículos a través de Internet.
- Es un catalizador de compras, une a compradores y vendedores.
- Este servicio esta destinado tanto a particulares como a empresas.
- Ebay ofrece la posibilidad a los negocios de crear tiendas virtuales, ofreciendo herramientas de diseño, funciones de marketing y además una atención al cliente personalizada gratuita.

# Funcionamiento

## VENDEDOR

Pone un artículo a la venta en eBay, casi de cualquier tipo, desde antigüedades a coches, de libros a artículos deportivos. El vendedor opta por aceptar sólo pujas por el artículo (un anuncio de subasta) u ofrecer la opción de precio fijo ¡Cómpralo ya!.

- **SUBASTA:** La puja se abre con el precio que el vendedor especifica y permanece en eBay durante un número determinado de días. Los compradores pujan por el artículo. Cuando finaliza el anuncio, gana el comprador con la puja más alta.
- **¡COMPRALO YA!** En un anuncio de ¡Cómpralo ya!, el primer comprador dispuesto a pagar el precio del vendedor consigue el artículo.

# ¿Cuál es su modelo de negocio?

- Ebay no vende productos.
- Proporciona un servicio y cobra por ello.



# Beneficios (Particulares):

## ○ Tarifas por publicación de anuncios:

- Cada mes pueden publicar un numero determinado de anuncios sin pagar nada.
- Una vez superado ese numero se aplicaran las tarifas:

### ○ Sin tienda:

- Tarifa mensual gratuita.
- 50 anuncios al mes "gratis".
- Una vez superados 0,35€ por anuncio

### ○ Tienda Basica:

- 19,95€ mensuales.
- 100 anuncios al mes "gratis".
- Una vez superados 0,35€ (Subasta) y 0,15€ (Compra ya) por anuncio.

# Beneficios (Particulares):

## ○ Comisión por venta realizada:

- El 8% del precio de venta final del artículo.
- El máximo de esta comisión son 200€.
- Además si el artículo se vende por Paypal se podrían cargar también las tarifas correspondientes.

# Beneficios (Empresas):

- **Ebay ofrece 3 tipos de tiendas:**

- Básica:

- 17€ mensuales
    - Anuncios (3-10 días): 0,30€
    - Anuncios (30 días o abiertos): 200 gratis, luego 0,13€

- Avanzada:

- 35€ mensuales
    - Anuncios (3-10 días): 0,30€
    - Anuncios (30 días o abiertos): gratis

- Premium:

- 149€ mensuales
    - Anuncios (3-10 días): 0,30€
    - Anuncios (30 días o abiertos): gratis
    - Ofertas

# Beneficios (Empresas):

- **Comisión por venta realizada:**

- Electrónica: 4,3% del precio de venta
- Neumáticos y llantas: 4,3% del precio de venta (máximo 21,74€)
- Resto de categorías: 7% del precio de venta

# Beneficios (Particulares y Empresas):

- **Tarifas por opciones adicionales:**

Ebay ofrece una serie de mejoras para aumentar las pujas y las posibilidades de venta:

- Mejoras de anuncios:

- Diseñador de anuncios
- Subtitulo
- Anuncios programados
- Formato cómpralo ya
- Puesta en venta en mas de una categoría
- ...

Todas estas opciones conllevan un suplemento extra.

# Modelo de negocio : Canvas

## Red de partners

- Bancos
- Paypal
- Apple
- Android
- BB
- Usuarios

## Actividades Clave

- Gestión de la plataforma
- Soporte a usuarios
- Marketplace
- B2C y C2C

## Recursos Clave

- Sitio web (plataforma para poder mantener la oferta de valor)
- Pago por Paypal (mantener la competitividad en el mercado online)

## Oferta

Sistema de compra-venta basado en pujas que asegura:

- Comprar y vender sin infraestructura física.
- Ser canal de comunicación entre cliente y vendedor.
- Reembolso del dinero cuando el producto no es entregado.
- Asegurar precios bajos.
- Sino cómpralo ya!

## Relación con los Clientes

### Compradores

Ofertas nuevas todos los días.  
Sugerir productos relacionados con búsquedas.  
Newsletter.  
Valoración de los vendedores

### Vendedores

Saber opinión producto

## Canales de comunicación y distribución

- Web
- APP
- Anuncios

## Segmento de Clientes

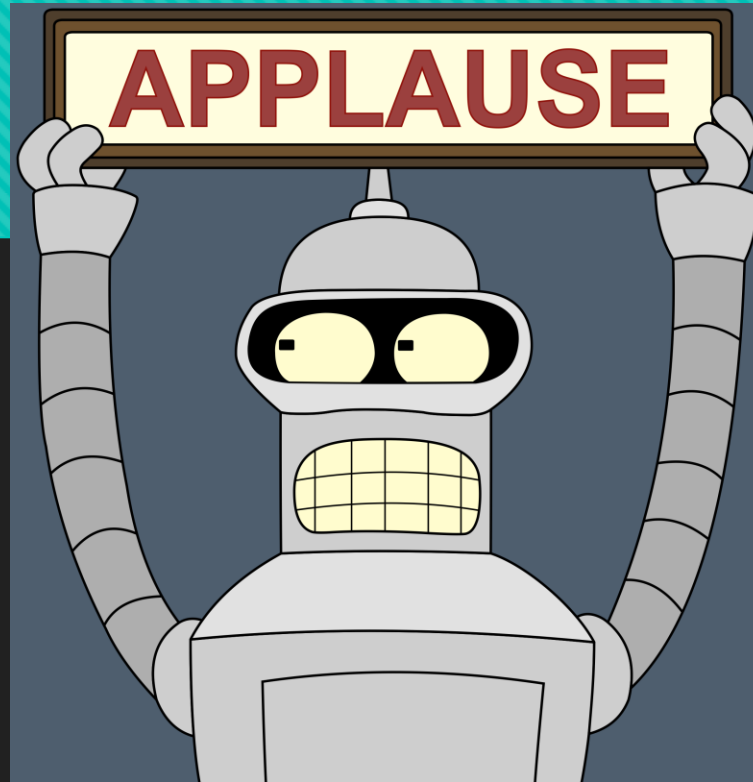
- Gente con acceso a internet que requiera comprar o vender productos.

## Estructura de Costes

- Gastos del personal
- Mantenimiento de servidores, oficinas e infraestructuras.
- Inversión en publicidad
- Pagar dominios
- Impuestos al estado

## Ingresos

- Comisiones por cada transacción de venta a los vendedores (independientemente del canal)
- Tarifas por publicaciones de anuncios.
- Tarifas por opciones adicionales para aumentar las pujas y la posibilidad de venta



**¡MUCHAS GRACIAS POR LA ATENCIÓN!**