

Actividad | # 3 | Marketplace

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto de Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Pilar Barajas Cervantes

FECHA: 02/11/2023

Índice

Introducción.....	3
Descripción	4
Justificación	5
Marketplace	6
Link de acceso de Marketplace.....	10
Marketing	11
conclusión.....	16
Referencias	17

Introducción

Un Marketplace es un espacio comercial virtual que sirve como intermediario entre los vendedores y compradores. Es una plataforma en la que se muestran diversos productos y los usuarios deciden cuales comprar. Un Marketplace sirve para brindar un espacio de comercio digital en la que importan horarios ni fronteras. Promueve la venta de productos y servicios para un amplio espectro de marcas y personas, por lo tanto, un Marketplace es un generador de oportunidades de negocio que, apoya la economía de todo tipo de empresas.

Contribuye con una mejor visibilidad de las marcas y ayuda a posicionar aquellos negocios nuevos que pertenecen al rubro de pequeñas y medianas empresas ya que lo acerca a un público de alto volumen. Además, sirve para generar fidelización con los clientes, ya que muchas marcas que tradicionalmente vendían en canales físicos, al pasar o canales digitales ofrecen nuevas alternativas Y mayor comodidad a su clientela. Un Marketplace es una gran forma de hacer negocios fuera de una localidad ya que puede cambiar y abarcar varias ciudades, todo un país inclusive rebasar fronteras al vender a otros países.

Estas son algunas ventajas de vender en un Marketplace digital.

- **menor inversión.**
- **Gestión de pagos seguros**
- **Ahorro en el posicionamiento.**
- **Posibilidad de ventas cruzadas.**
- **Y mayor alcance.**

Descripción

Un Marketplace es una gran plataforma en la que diferentes marcas, empresas o tiendas pueden vender sus productos o servicios. O, dicho de otra forma, una especie de centro comercial online. Este modelo de negocio no es nuevo ni tampoco lo es en el concepto en sí, ya que un Marketplace es, un intermedio entre vendedores y clientes. La popularidad de este tipo de plataformas ha ido aumentando, ya que en una misma web el usuario es capaz de encontrar diferentes opciones de un mismo producto o servicios sin necesidad de desplazarse o consultar diferentes páginas web. Para una marca o empresa disponer de un Marketplace supone tener un canal de ventas online, llegar a clientes a cualquier lugar del mundo.

Amazon Marketplace es uno de los grandes ejemplos de plataformas dedicadas a la venta generalistas de productos, con origen en estados unidos el otro gran titan es AliExpress, con sede en china. Y, desde hace algún tiempo, también se ha popularizado Facebook Marketplace, que compra y vende artículos nuevos y de segunda mano de personas o empresas cercanas a clientes. Sin embargo, no todo se reduce a estos dos gigantes, ya que cada vez son más los Marketplace que están haciendo un hueco dentro del mercado online, nos referimos por ejemplo a la popular empresa francesa Fnac, que ya dispone de uno; o el corte inglés, el Marketplace español por excelencia.

Justificación

Vender a través de un Marketplace es una de las primeras cosas que nos vienen a la cabeza cuando queremos comenzar en el mundo del ECOMMERCE. Los comienzos no son fáciles para nadie. Una tienda online empieza a despegar entre los 6 y 12 meses desde su apertura, dependiendo de cada sector. Con este panorama no es nada raro que más de uno se sienta atraído y tentado por el desmesurado tráfico al que se accede de forma instantánea cuando uno abre una tienda en su site de este tipo. Por mucha inversión que haya echó en SEO o branding, la cantidad de clientes que llegan a su tienda es limitada, pues son técnicas muy efectivas pero lentas.

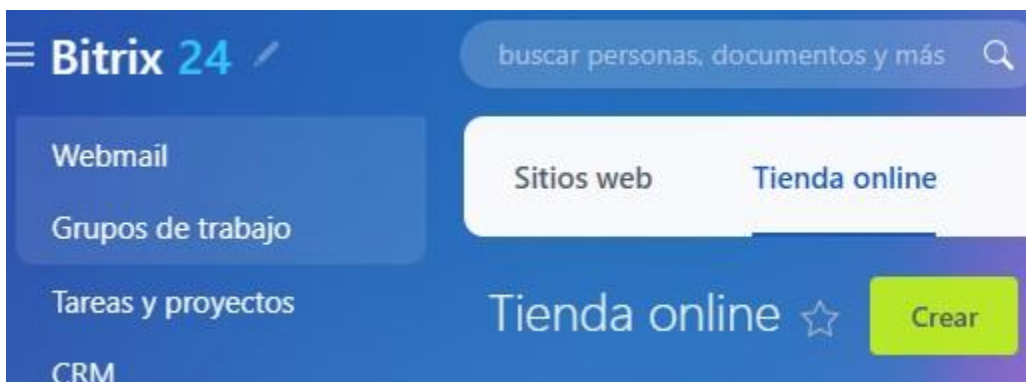
En el mundo offline ocurre algo muy similar existen marcas que tienen que tienen tiendas físicas y que aparte tienen un CORNER contratado en grandes superficies, por las cuales pasan muchas personas de las que ellos podrían atraer a su propia tienda, de manera similar a los CORNERS los nuevos Marketplace abren un mundo nuevo que se notara ampliamente en los resultados.

- **Ventajas de vender en un Marketplace.**

- **Aumento en ventas**
- **Reducir costes**
- **Generan confianza**

Marketplace

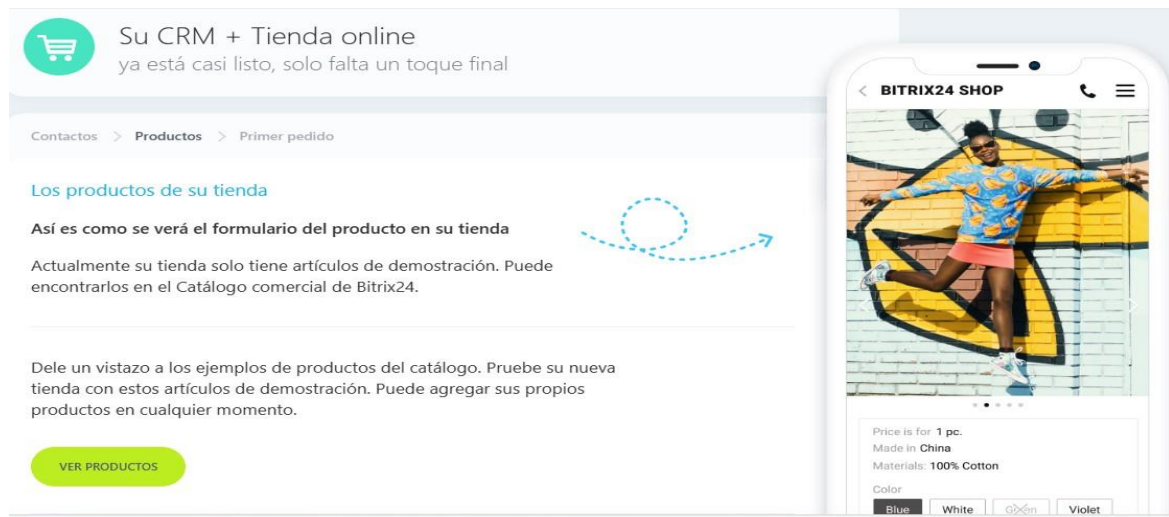
Para realizar nuestro Marketplace como primer paso vamos a ingresar a Bitrix24 después en la parte superior derecha seleccionamos la opción tienda online.



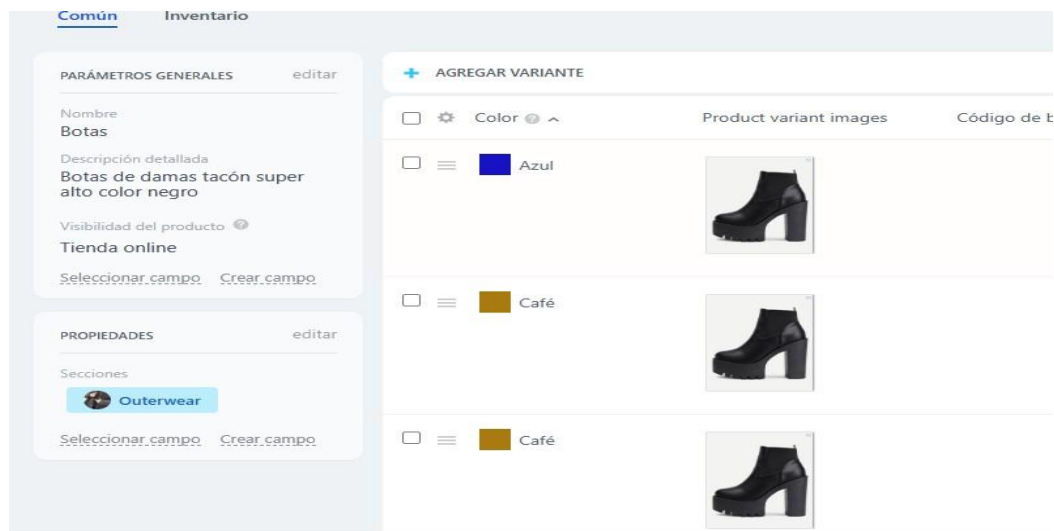
Después seleccionamos en crear, seleccionamos la plantilla CRM + tienda online.



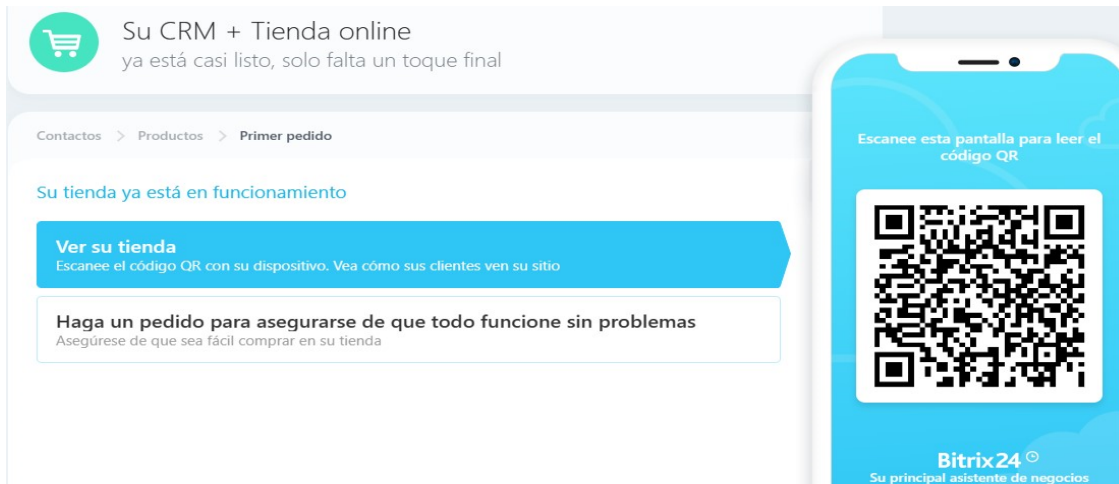
Después configuramos nuestra dirección del Marketplace, creando nuestro catalogo de productos dando link en ver productos.



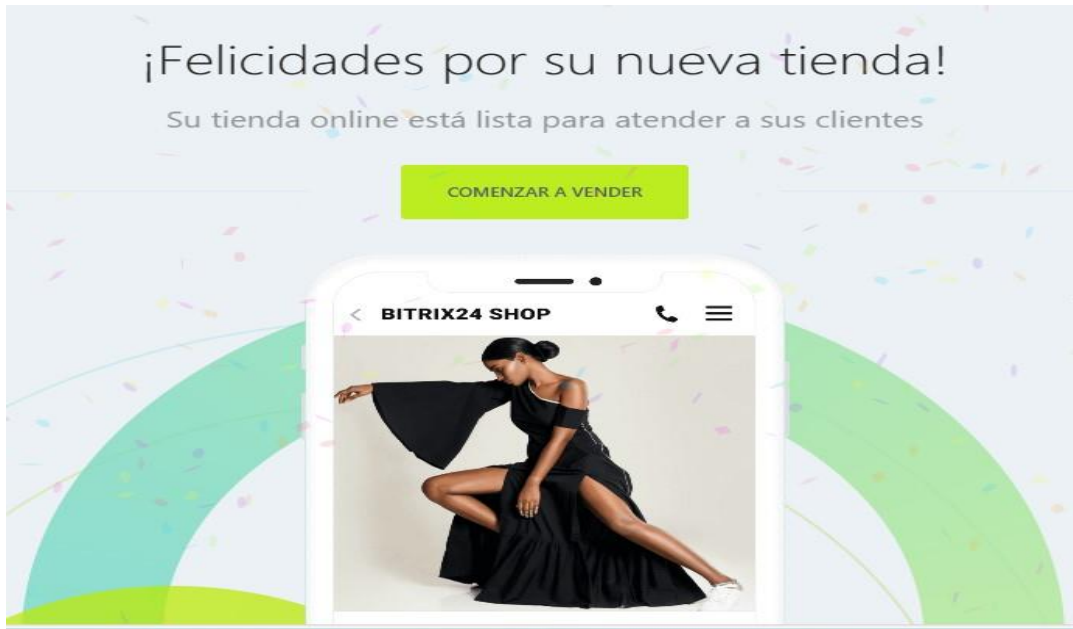
Catálogos de productos, asignamos un nombre de producto así como una breve descripción indicando precio y cantidad.



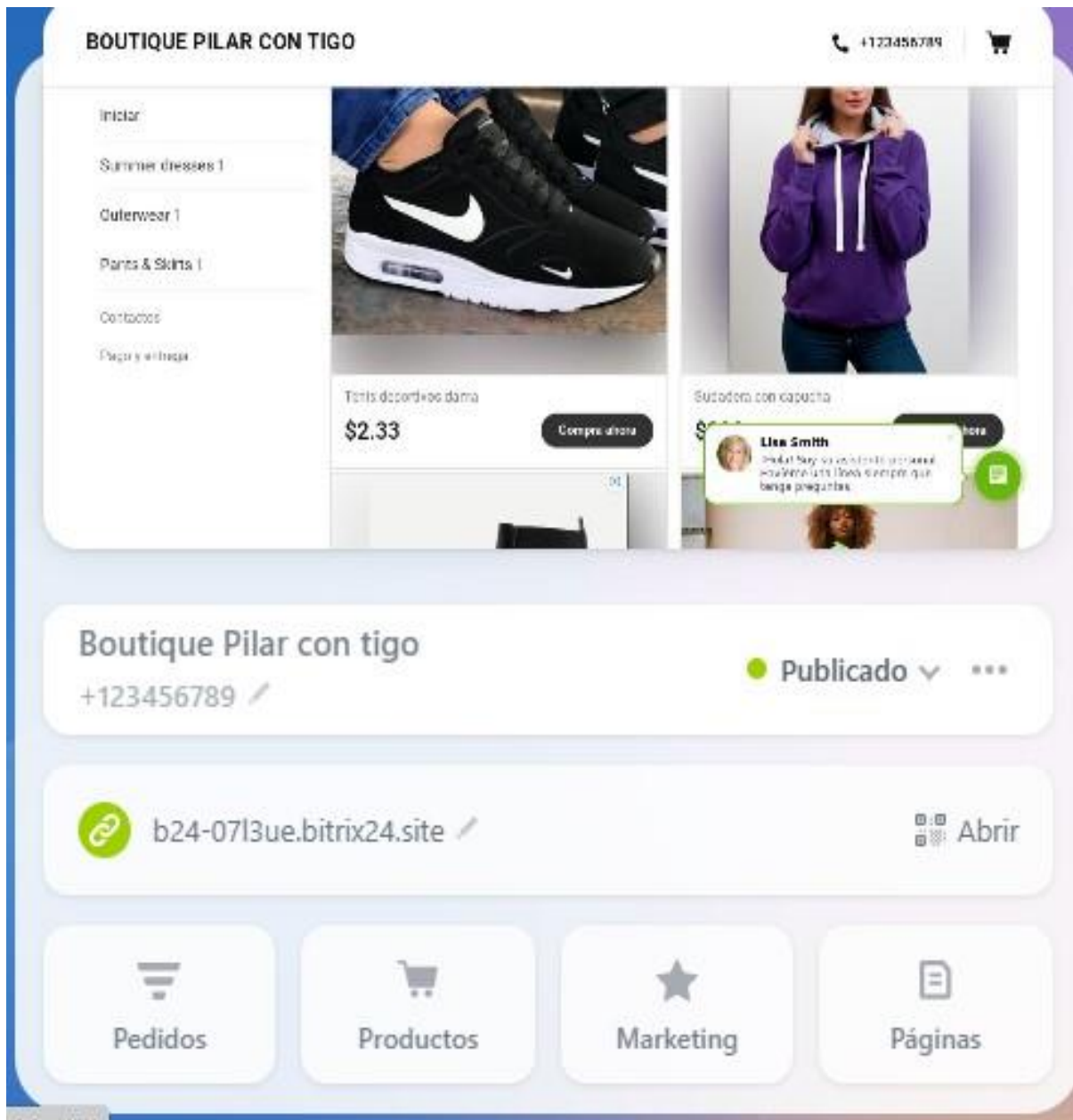
Listo nuestro Marketplace esta, listo accedemos desde nuestro QR al Marketplace.



Para saber si esta funcionando solo damos link en comenzar a vender.



Como podemos observar nuestra tienda online esta lista para realizar pedidos, ingresando desde su link o código QR




Link de acceso de Marketplace

Haciendo un paralelismo con el mundo offline, los Marketplace son la equivalencia a los centros comerciales. En estos establecimientos podemos encontrar varias opciones de tiendas que venden el mismo tipo de producto. El comerciante tiene que afrontar el reto de destacarse por encima de los comercios de la competencia.

<https://b24-0713ue.bitrix24.site/>


b24-0713ue.bitrix24.site

Abrir en un dispositivo móvil



Escanee el código QR para abrir el sitio web

ABRIR EN UNA NUEVA PESTAÑA

 b24-0713ue.bitrix24.site


Copiar enlace

Microsoft Edge
¿Le gustaría saber cómo establecer Microsoft Edge como explorador predeterminado?

Establecer como predeterminado Ahora no

BOUTIQUE PILAR CON TIGO

+123456789



¡Navegue y compre!

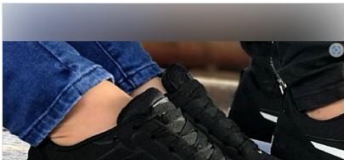
Cuando la atención personal es importante lo demás no importa


Iniciar


Summer dresses 1

Outerwear 1

Pants & Skirts 1





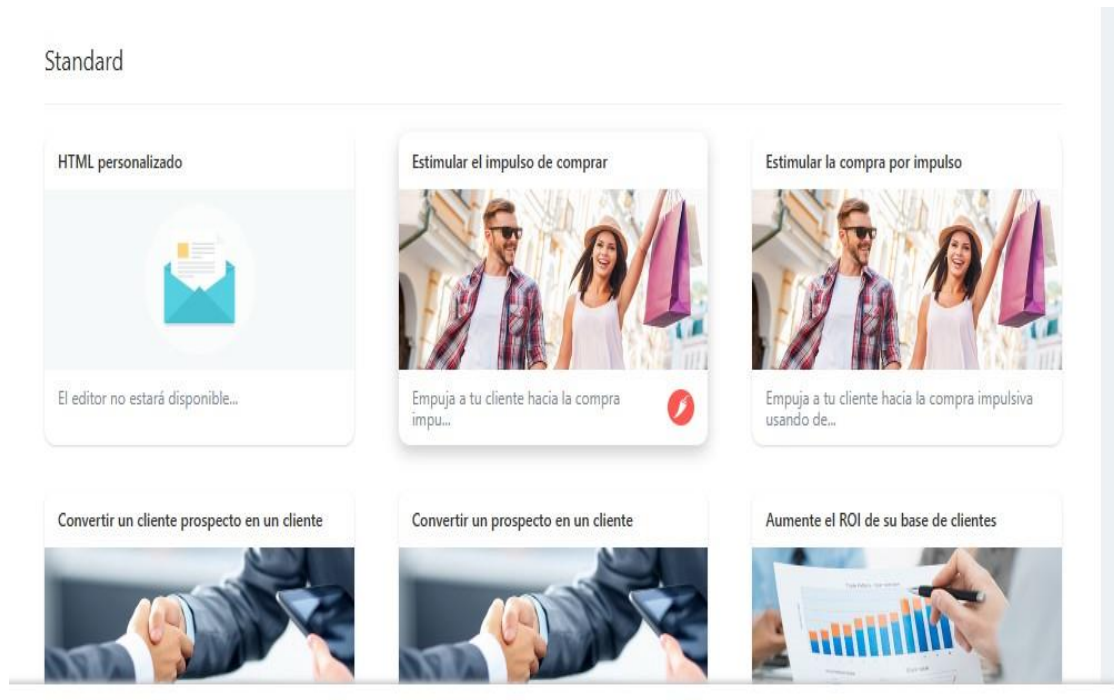


Marketing

Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. Según la definición del American Marketing Association de estados unidos.

En esta actividad nuevamente ingresaremos a Bitrix24 en el menú lateral marketing. Marketing nos permite crear campañas de Marketing digital mediante información por correo electrónico, SMS y anuncios de Facebook.

Campaña por correo nos ubicamos en el menú lateral marketing después seleccionaremos una plantilla de correo



Para crear la campaña por correo en esta ocasión seleccionaremos iniciar sesión con Google.


Google Ads of Octubre 30 FORMULARIO DE COMENTARIOS

Seleccionar segmento de destinatario

Todos los clientes y prospectos + seleccionar segmento + crear

Destinatarios actuales: ~ 0 tiempo estimado: ~ menos de una hora exclusiones

Configurar la audiencia objetivo:

 Iniciar sesión con Google





GUARDAR APLICAR CANCELAR

Acceso: Cuentas de Google - Personal: Microsoft Edge

https://accounts.google.com/o/oauth2/auth/oauthchooseaccount?client_id=143236955951-pmufm96opsu4kp3...

Acceder con Google

Elegir una cuenta
para ir a Bitrix24 Marketing

-  **Pilar Barajas**
pilibarajas9690@gmail.com
-  **pilar barajas**
bpilar987@gmail.com
-  **pali**
p9130086@gmail.com
-  Usar otra cuenta

Para continuar, Google compartirá tu nombre, dirección de correo electrónico, preferencia de idioma y foto de perfil con Bitrix24 Marketing. Antes de usar Bitrix24 Marketing, revisa su [política de privacidad](#) y [condiciones del servicio](#).

A continuación, vamos a configurar esta opción ingresando nuestra cuenta de Google



Seleccionar segmento de destinatario

Todos los clientes y prospectos x + seleccionar segmento

Destinatarios actuales: ~ 0 tiempo estimado: ~ menos de una hora

Configurar la audiencia objetivo:

Google Ads pali Select account to use

Seleccionar cuenta de publicidad:

Agregar a la audiencia:

☐ quitar de la audiencia en 1 días

GUARDAR APLICAR CANCELAR

De la misma manera podemos generar una audiencia para Facebook recordando que tiene su propio Marketplace.

Anuncios de Facebook of Octubre 30 [✎](#) FORMULARIO DE COMENTARIOS

Seleccionar segmento de destinatario

Todos los clientes y prospectos [✕](#) [+ seleccionar segmento](#) [+ crear](#)

Destinatarios actuales: ~ 3 [👤](#) tiempo estimado: ~ menos de una hora [exclusiones](#)

Configurar la audiencia objetivo:

facebook [CONECTAR](#)

[GUARDAR](#) [APLICAR](#) [CANCELAR](#)

Dando clic en conectar comenzamos a configurarlo conectándonos al Facebook de nuestro negocio creando un nuevo anuncio.

Ecommerce [▼](#)

Timezone:

Europe/Moscow [▼](#)

Currency:

MXN [▼](#)

Enable Facebook and Instagram sales features [🔔](#)

☐ Instagram profile button

☒ Facebook page button

▼

Podemos configurar nuestro anuncio para que Facebook nos dirija a nuestro Marketplace, a nuestro sitio web o alguna oferta.



Inicia sesión para usar tu cuenta de Facebook con Bitrix24.

Correo
electrónico o
teléfono:

Contraseña:

Iniciar sesión

[¿Olvidaste tu cuenta?](#)

Crear cuenta nueva

conclusión

un Marketplace es una de las maneras más recomendadas para una empresa que quiere aumentar sus ventas en una tienda online. Ya que por medio de este las empresas dan a conocer sus productos o servicio, llevando asta, la comodidad de sus casas. En el campo laborar cada vez son más las empresas que están manejando su tienda en un Marketplace ya que así están viendo mejores resultados en sus ventas. Un Marketplace es una gran tienda de tiendas, es decir, es una plataforma de distribución donde los ECOMMERCEs ofrecen sus productos o servicios de mismo modo que lo hacen los centros comerciales offline con productos o servicios de las tiendas físicas.

En definitiva, es un sitio web de comercio electrónico en el que participan diferentes marcas y vendedores, ofreciendo sus productos o servicios. El Marketplace es un escaparate donde se puede encontrar cualquier producto en cualquier momento y en cualquier lugar. A todos los internautas nos gusta estar bien informados sobre los productos antes de decidirnos a comprarlos y los Marketplace se han convertido en una poderosa fuente de información sobre los productos que queremos comprar. Hoy en día existe muchísima competencia en cuanto a las ventas por internet. Los Marketplace ofrecen al negocio la visibilidad, confianza y comodidad que necesitan los usuarios a la hora de realizar una compra.

Referencias

HubSpot. (n.d.-b). Blog de HubSpot | Marketing, Ventas, Servicio al Cliente y Sitio Web.

<https://blog.hubspot.es/>

Cyberclick. (n.d.). Cyberclick - Agencia de Marketing Digital. Cyberclick.

<https://www.cyberclick.es/>

Gomez, F. (n.d.). Boardfy | Price tracking tool for better pricing strategies. Boardfy.

<https://www.boardfy.com/>

Semrush, el marketing online puede ser fácil. (n.d.). Semrush. <https://es.semrush.com/>