

Growth Summit Presentation

Mtro. Juan M. González Castillo

28 October 2020

Los 3 elementos
imprescindibles del Comercio
Electrónico que son clave del
éxito

Resumen

- Identificar las oportunidades de tu negocio en línea.
- Estrategia de ecommerce y expansión del ingreso.
- 3 elementos clave = 3 soluciones

¿Quién soy?



Mtro. en Economía Aplicada y Consultor de Ecommerce

Link a CV:

<https://github.com/srgenial/resumejuan/blob/master/Resume-commercial-spanish.pdf>

Curriculum

8 Experiencia + Cientificidad

Juan Manuel González Castillo

Maestro en Economía Aplicada y Consultor de Comercio Electrónico

Tijuana, BC, México

✉ juangonzalez@colef.mx ☎ +52 664 2044595 🌐 [srgenial](http://srgenial.com) 🌐 gonzalezcastillo.co

Objetivo

Desarrollar empresas digitales. 8 años como especialista de Ecommerce y estrategia digital.

Experiencia

Border Grower , *Director de ecommerce.* 2020

Consultor de ecommerce y estrategia digital.

La Bodega Solar , *Director de expansión.* 2019

Coordinador de desarrollo de negocios en ecommerce y tecnología.

Digital Lab Agency, *Consultor de ecommerce.* 2018

Hackeo de múltiples plataformas digitales en campañas orientadas a resultados en MKT-Ventas

Guarantee Solar, *Especialista de mercadotecnia Digital.* 2017

Desarrollador de automatizaciones y procesos digitales

Coraform America, *Coordinador de proyectos.* 2015

Supervisor de ventas internacionales, prospectación e inserción. Desarrollo de nuevos productos

Corporativo Logístico Rodríguez, *Supervisor de flotilla.* 2013

Educación

Maestría en Economía Aplicada El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, BC. 2018-2020

Licenciatura en Negocios Internacionales San Diego State University. San Diego, CA. 2013

UABC, Tijuana, México. 2012

UV, Viña del Mar, Chile. 2011

Habilidades

Dirigir y decidir

Online vs Offline

Se prevé que los ingresos en el mercado del comercio electrónico alcancen los 18,764 millones de dólares en 2020.

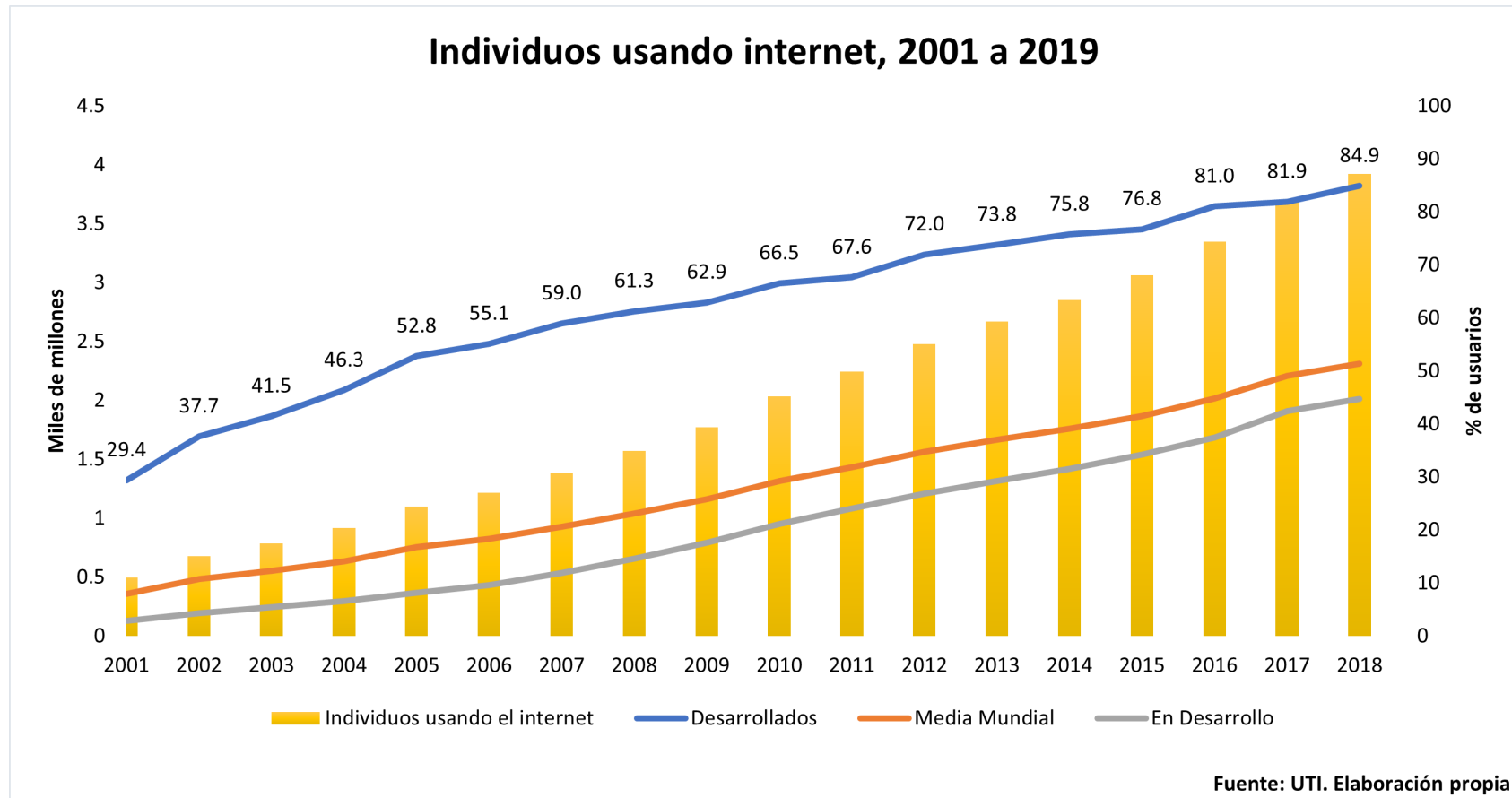
Se espera que los ingresos muestren una tasa de crecimiento anual (CAGR 2020-2024) del 6,6%, lo que resultará en un volumen de mercado proyectado de 24,208 millones de dólares para 2024.

Fuente: Statista 2020

Cliente como centro de la estrategia de Ecommerce

- La AR mejora la realidad de las compras en línea.
- Habrá un volumen creciente de búsqueda por voz.
- La AI ayuda a las tiendas a conocer a los compradores.
- La personalización en el sitio utiliza esos conocimientos para crear experiencias individualizadas.
- Los grandes datos juegan un gran papel en la creación de experiencias personalizadas.
- Los robots de chat mejoran la experiencia de compra.
- Las compras por móvil van en aumento.
- Más formas de pago.
- El comercio electrónico sin cabeza y basado en API permite una innovación continua.
- Los clientes responden al video.
- Las suscripciones hacen que los clientes vuelvan.
- La sostenibilidad es cada vez más importante.
- Las empresas deben optimizar la estrategia digital para la conversión.
- El B2B está creciendo y cambiando.

Desarrollo de relaciones comerciales de Largo Plazo



Internet a nivel mundial

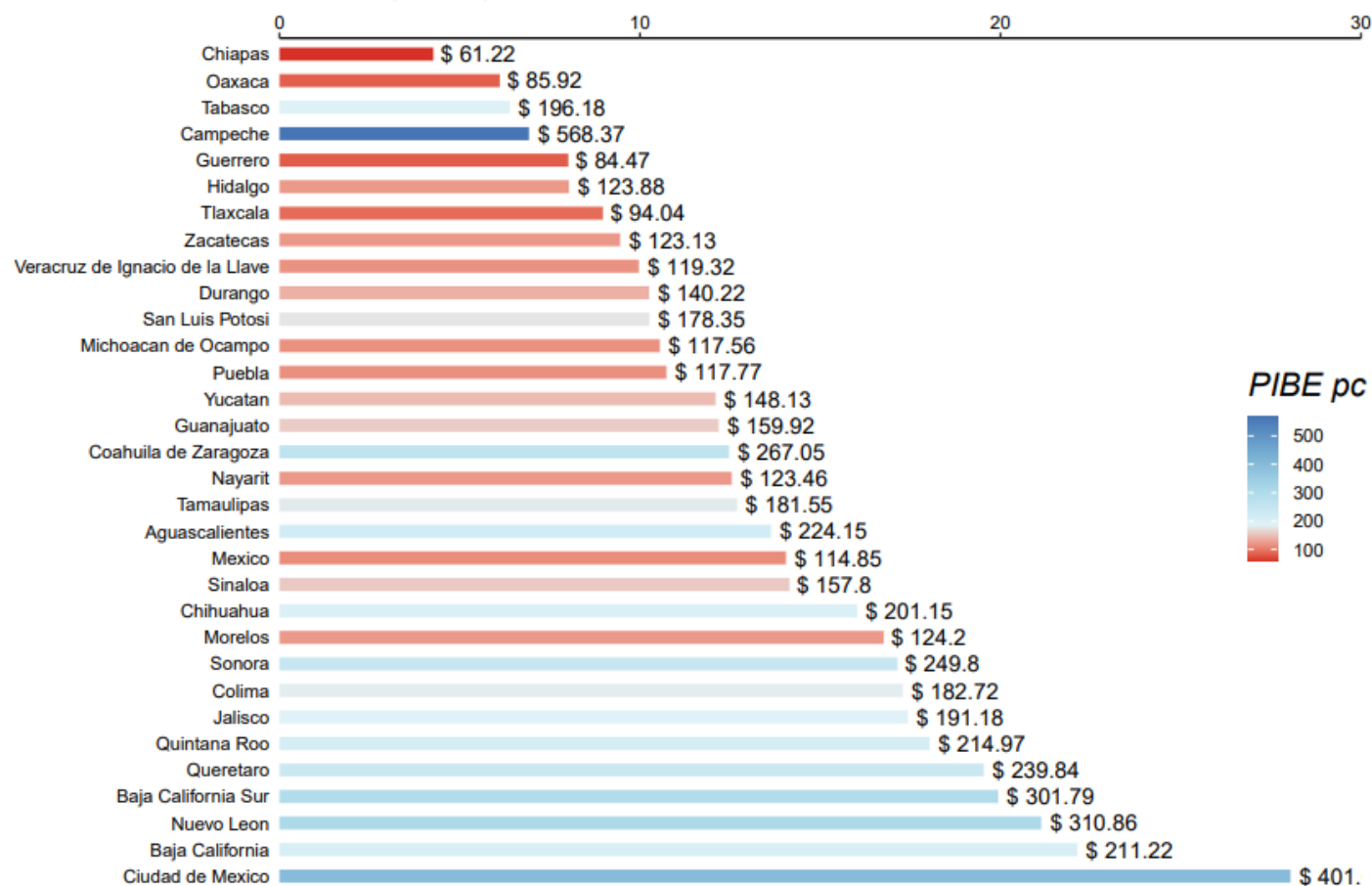
Una Mayor participación en la
demanda está invirtiendo en el
ECOMMERCE

2020

La situación actual requiere de una estrategia clara y profunda capaz de unificar las fortalezas y oportunidades de las empresas para acceder a un porción mayor del mercado.

Esto no es solo por la pandemia, es un efecto que vengo estudiando desde 2018 cuando en mi tesis encontré una correlación a través de MCO y VI para el Internet y el PIB per cápita de las naciones de la OCDE y en particular en México y sus 32 entidades federativas.

*La penetración del Internet por cada 100 Hab. y
el PIB per cápita estatal en miles MXP en 2018*



Fuente: WB-WDI. Elaboración propia

Internet en México

La Estrategia de ecommerce para negocios exitosos

Desarrollo de un plan estratégico

Los Directores Generales o CEOs de las empresas buscan integrarse verticalmente a su sector de la industria, por ejemplo energía solar, insumos hidropónicos, venta de productos artesanales, entre otros.

Muchos han comprendido que no basta con la compra y distribución, la publicidad online, redes y plataformas de venta.

¿Cómo se logra?

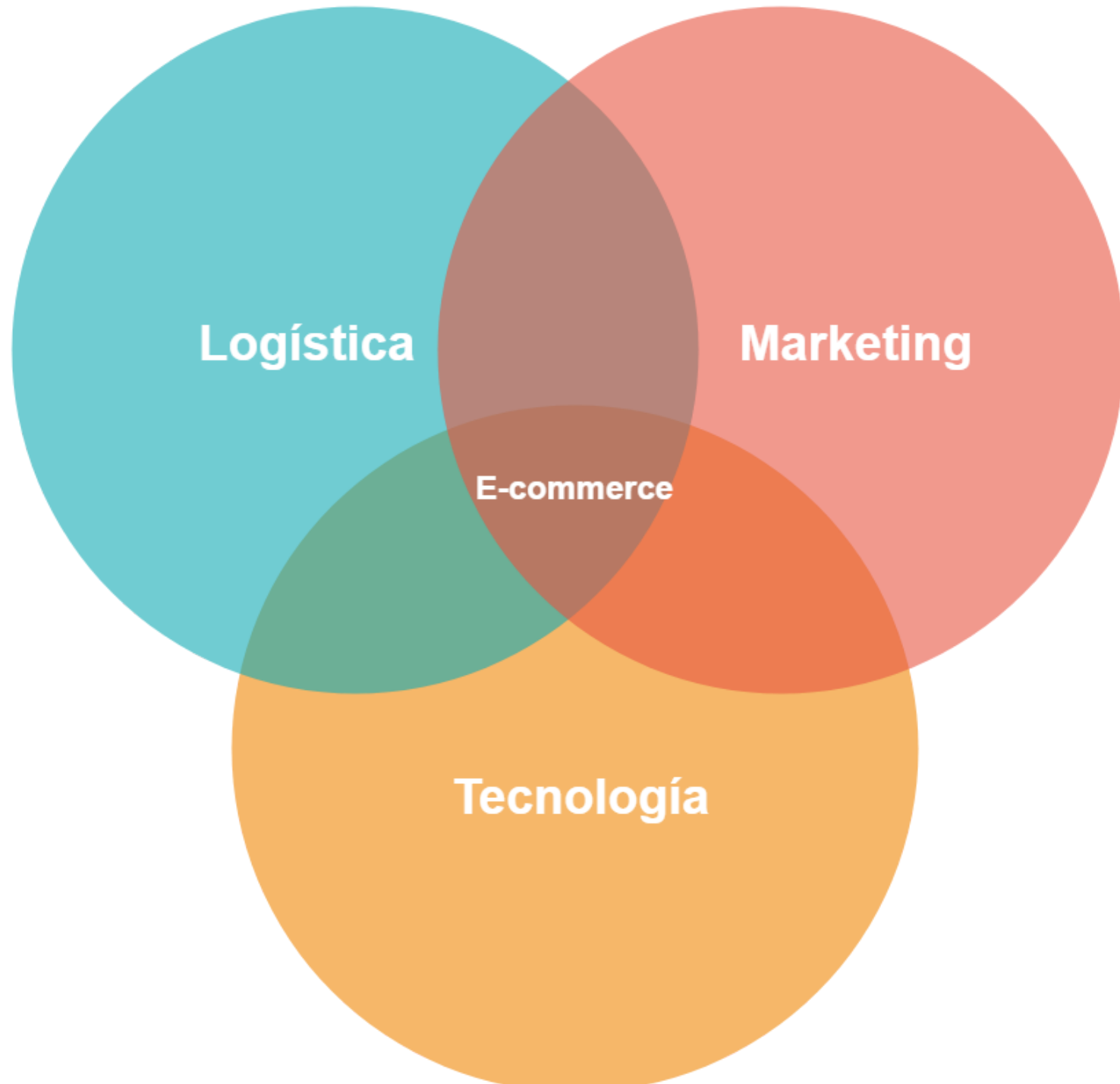
Dibujamos un mapa estratégico que vincula los activos tangibles y los procesos críticos en la propuesta de valor al cliente con los resultados financieros de la empresa.

- Planeación - Gantt
- Organización - To-do-list
- Ejecución - Shopify
- Control - #rstats analytics

B2B y B2C en 3 claves

Las grandes empresas concentran sus esfuerzos de progreso 3 grandes rubros

- Marketing de ventas
- Logística en suministro y despacho
- Tecnología propia con valor agregado



Plan de ventas al cliente final (consumidor)

Marketing de ventas

Integración vertical según su capacidad instalada (oferta)

Logística en suministro y despacho

Capacidad Financiera

Tecnología propia con valor agregado

¿Quién DIRIGE esa estrategia?

Chief Growth Officer- CGO.

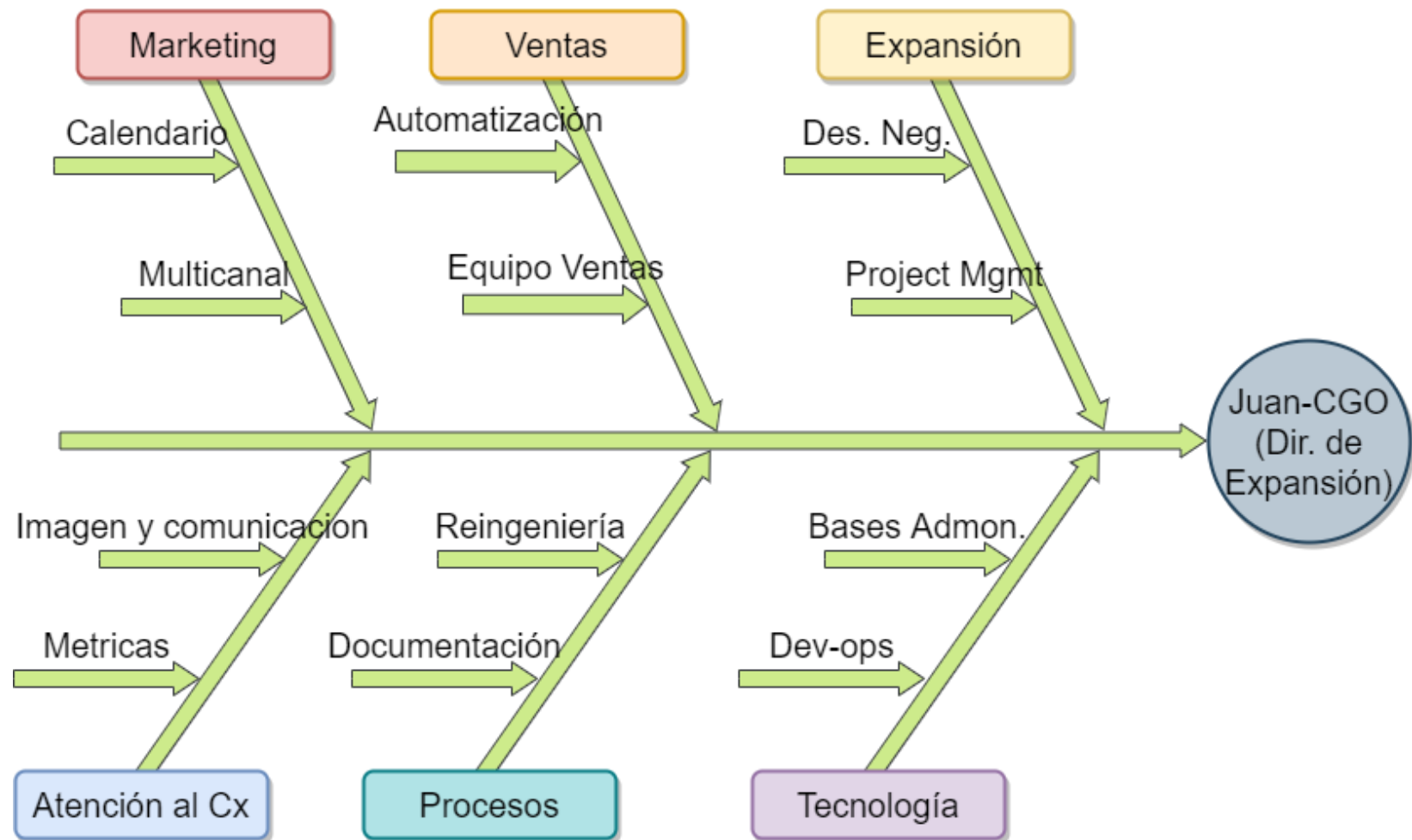
¿Qué es un CGO?

El complemento perfecto para un CEO. También llamado Director de Expansión.

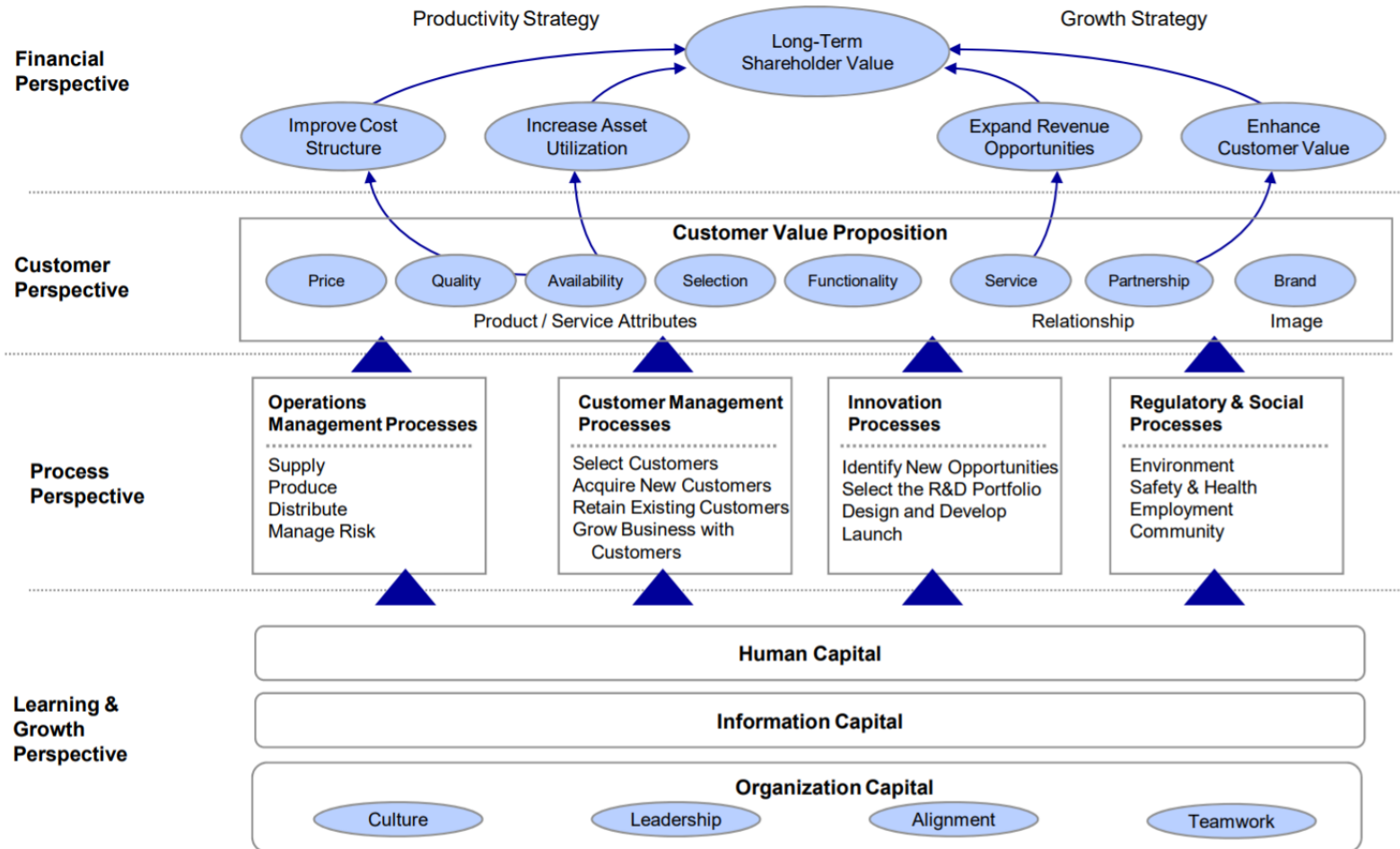
director general + director de operaciones

Si las debilidades para expandirse se concentran en Marketing y Tecnología necesitas un CGO.

Comprender que problemas multisectoriales requieren dirección multidepartamental.



Arquitectura estratégica



Dibujamos un mapa estratégico que vincula los activos tangibles y los procesos críticos a la propuesta de valor al cliente y a los resultados financieros.

Since store launch

Your store is getting a lot of traffic

Your traffic is in the top 13% of stores that launched the same week as you. Every visitor is a potential customer. Great work!

...

Rescates Teóricos

- El inicio está en un análisis FODA por área.
- Medición del mercado a través de las 5 fuerzas de Porter
- Aplicar un Balance Score Card a largo plazo.

Trabajo semanalmente en la obtención indicadores clave mensualmente para organización y control de las operaciones críticas para la expansión en:

- Finanzas
- Operación interna
- Atención al cliente
- Crecimiento y aprendizaje



Crea tu tienda en Shopify como
un experto