

Universidad Tecnológica de Panamá  
Facultad de Ingeniería de Sistemas Computacionales  
Carrera Licenciatura en Desarrollo de Software

**Investigación**

Facilitadora: Erick Agrazal

**Integrantes:**

- Eric Domínguez 8-908-2323
- Eduardo Dudley 8-920-232

Investigación

Grupo: 1LS141

**Desarrollo de Software IX**

*Abril 2018*



## **Sitios Moviles**

El comercio electrónico Móvil o mayormente conocido como m-commerce es una de las formas mas actuales y utilizadas en la actualidad en el que los consumidores interactúan con el comercio a través de cualquier dispositivo móvil ya sean smartphones, tablets, etc, esta modalidad se viene implementando desde 1997 y ha avanzado de una manera vertiginosa.

Los servicios que más podemos ver son utilizados dentro de estos sitios son:

- Transferencias Monetarias
- Cajeros Móviles
- Banca móvil
- Subastas
- Compra móvil
- Cupones y Tarjetas
- Compra y descarga de contenidos
- In app purchase o Compras dentro de la app
- Servicios de geo localización

Las ventajas que estos sitios proveen son:

1. Aprovecha las ventajas que los dispositivos móviles tienen para captar atención de clientes que lo poseen
2. Permite analizar y tener medidas de la información que manejan los clientes para utilizarlo como retroalimentación para brindar una mejor experiencia.

Algunas Cifras que podemos encontrar sobre los Sitios Móviles utilizando el comercio electrónico son las siguientes:

En España durante el mes de diciembre la utilización de smartphones es del 66% según datos emitidos por comScore lo que representa un gran porcentaje

El m-commerce aumenta las ventas de un negocio a través de sitios móviles en una medida del 15% según datos de Paypal.

En Gran Bretaña 1 de cada 5 compras online se realiza desde un dispositivo móvil según datos de IMRG en 2013

El 41% de los ingresos de Facebook provinieron de anuncios móviles y alumnos 60% de su tráfico proviene de móviles según StatCounter

Algunas de las compañías mas importantes que utilizan los Sitios Moviles son:

- Facebook: Como comentado anteriormente, casi el 60% de su tráfico proviene ahora de los móviles. En el 2012, los ingresos de Facebook de esta manera fueron un 12% de los ingresos totales.
- Ebay: Sus ganancias vía móvil en 2012 fueron de 13.000 millones y cuenta con una amplia cartera de aplicaciones móviles, entre las que se incluyen eBay Motors, moda eBay, eBay, Paypal, Ahora StubHub, rent.com, half.com, where.com, entre otras.
- Pandora: El 75% de su tráfico y el 55% de sus ingresos proceden de sus aplicaciones móviles.
- Apple: Aunque no se trata de una compañía virtual pura, ha sido una de las principales beneficiarias de la revolución móvil.

## **Sitios web**

Las páginas web que tienen presencia debido al comercio electrónico son muchas, la mayoría de estas presentan diferentes tipos de modelo de negocio.

- Cliente a cliente (C2C), este modelo es utilizado por eBay donde hace posible que los usuarios coloquen en su plataforma un anuncio acerca de un producto que quieren vender y al utilizar dicha plataforma las posibilidades de que el anunciante logre vender exitosamente su producto, el sitio web, para este ejemplo eBay se mantienen a flote o generan ganancias cobrando una tasa sobre el producto vendido o vendiendo promociones para el artículo presentado por el anunciante.
- Negocio a cliente (B2C) este permite a negocios o empresas ya establecidas colocar sus artículos en su página web o en el sitio de terceros como Amazon, para ofrecer a los consumidores una mayor facilidad para obtener sus productos, muchas empresas multinacionales tienen en su sitio web su catálogo de productos y ofrecen la opción de poder comprarlos por ahí, pero igual optan por tener su catálogo en otros sitios que los ayudan a ganar más exposición al público como lo es Amazon, AliExpress entre otros, además de que dichos sitios ofrecen mayores ventajas a los consumidores como la posibilidad de poder comprar varios productos de diferentes marcas desde un solo lugar, ofertas frecuentes, rebajas en el costo de envío y el rastreo de la mercancía que fue comprada.

A continuación explicaremos a mayor profundidad cómo funcionan estos modelos de comercio electrónico y daremos ejemplos de sitios que los utilizan

Cliente a cliente (C2C): La mayoría de los sitios C2C se dedican a facilitar el intercambio de mercancía entre dos consumidores, es el mismo modelo que las subastas, mercados de pulga y ventas de garaje solo que sin la necesidad del comprador ni del vendedor de ofrecer sus productos a un público ni atenderlos independientemente, los sitios que se especializan en este modelo de negocio hacen utilización de imágenes computarizadas, formatos web, exposición a los motores de búsqueda, estos sitios generan sus ganancias al momento que se culmina una subasta o se hace una venta de manera satisfactoria y cobran una tarifa que varía entre 1.25% a 5% del valor del producto vendido.

Publicidad: Este modelo hace uso de la exposición que brinda la web ofreciendo a los vendedores una mayor audiencia para sus productos incrementando las posibilidades de una subasta o venta exitosa.

Ventajas: El modelo de cliente a cliente ha ido incrementando en popularidad en los últimos años, ya que ofrece una manera sencilla de empezar un negocio, los vendedores pueden comprar usando el mismo método y luego revenderlos por una ganancia y ofrece la oportunidad de vender los productos de segunda mano y recuperar parte del costo del mismo.

Desventajas: Algunos sitios que ofrecen este modelo no solo cobran al momento que la venta es exitosa sino que también cobran por publicar el anuncio en su sitio, otros cobran por tiempo que estará el anuncio disponible. Otra desventaja es el robo de identidad, personas con malas intenciones pueden tomar ventaja de este negocio tomando la identidad de un vendedor con buena reputación y vendiendo productos de imitación o estafando al comprador y así difamando la reputación del buen vendedor.

## Aplicaciones de Comercio electrónico

Las aplicaciones electrónicas se sitúan actualmente como el canal más eficiente de comercio electrónico.

Según [valenciasoft.com](http://valenciasoft.com):

“Los responsables de marketing con las mejores webs y apps móviles tienen un porcentaje de transacciones móviles significativamente mayor.”

Aplicaciones móviles y su importancia en el comercio electrónico, como mencionamos anteriormente la facilidad de ordenar productos a solo unos clicks es un atractivo principal del comercio electrónico y cuando no solo puedes comprar pero también consumir al mismo tiempo el valor en ahorro de tiempo y eficiencia crecen, tomemos por ejemplo aplicaciones como Netflix o Spotify que por una suscripción mensual permite al usuario tener acceso a una cantidad inimaginable de películas y series de televisión y música respectivamente, el atractivo para el público no solo es la gran variedad de series o música que pueden encontrar es la habilidad de poder hacerlo mientras se espera el autobús, o se baña o quizás mientras espera ser atendido en el médico. Estas aplicaciones no solo permiten el pago de servicios si no también el consumo del mismo en el dispositivo y en donde quiera que estemos.

Las compañías líderes en este tema de las aplicaciones de comercio electrónico son:

**Amazon:** Tiene ventas cercanas a 50,000 millones de dólares (mdd), tiene el indiscutible primer lugar en comercio electrónico.

**Ebay:** El primer gran marketplace que cuenta con más de 100 millones de usuarios activos y 25 millones de vendedores a escala mundial.

**Uber:** Es una de las empresas líderes ya que su aplicación es una de las más descargadas y de las que más genera ingresos siendo reconocida mundialmente

**Spotify:** Si hay un claro jefe en este sector, ese es Spotify. Desde que su aparición en 2008 rompiese todos los cánones, no hace nada más que crecer. Muchos han puesto en duda su modelo de empresa y su capacidad para financiarse pero eso no le ha privado de ganar cada año más suscriptores.

## **Conclusiones**

La conclusión a la que pude llegar al finalizar esta investigación es que actualmente el método más fácil y efectivo de generar ingresos para una compañía es la utilización del m-commerce o comercio electrónico a través de los móviles ya que actualmente la forma más factible para la mayoría de los clientes es utilizar sus Teléfonos inteligentes o Smartphones ya que proveen mejor comodidad y es de fácil acceso

Además el comercio electrónico que ya puede ser encontrado casi en todos lados, contiene cada día mas empresas que utilizan este servicio para vender sus productos con la utilización de aplicaciones que proveen al usuario servicios que antes no podían adquirir tan fácilmente y veían necesarios.

Eduardo Dudley

La realización de una página web móvil o de una aplicación dedicada al comercio electrónico presenta ventajas no solo para la persona de día a día (consumidores), pero también a vendedores de todo tamaño, no importa si es un negocio pequeño o grande las ventajas de ofrecer su catálogo de productos en diferentes paginas o sitios ofrece una mayor cobertura y así aumentan las posibilidades de ventas exitosas, los consumidores se ven beneficiados por esto también, ofrecen la posibilidad de ahorro al poder verificar con solo unos clicks la diferencia de precio del mismo producto en varios sitios, la posibilidad de rastrear la mercancía pedida y mayor comodidad a la hora de comprar, la posibilidad de comprar varios productos desde un solo lugar y hoy en día que el tiempo es tan preciado esta es una comodidad bienvenida por muchos

Eric Domínguez

## Webgrafía

dfo. (2014). El uso del movil para el comercio electrónico . 04/05/2018, de Deusto Formacion Sitio web: <https://www.deustoformacion.com/blog/desarrollo-apps/uso-movil-para-comercio-electronico>

Valencia Software. (2015). Las apps de Comercio eficientes. 04/05/2018, de valencia soft Sitio web: <https://www.valenciasoft.com/las-apps-se-situan-como-el-canal-mas-eficiente-de-comercio-electronico/>

Anonimo. (2006). Customer to Customer. 5/4/2018, de Wikipedia Sitio web: [https://en.wikipedia.org/wiki/Customer\\_to\\_customer](https://en.wikipedia.org/wiki/Customer_to_customer)

GPI Software. (2012). Web comercio electrónico. 5/4/2018, de GPISoftware Sitio web: <http://www.gpisoftware.com/es/desarrollo-web/web-edicion-comercio/que-es.aspx>



## **Bibliografía**

E-commerce, Kenneth Laudan Capitulo 4, paginas 193 – 195