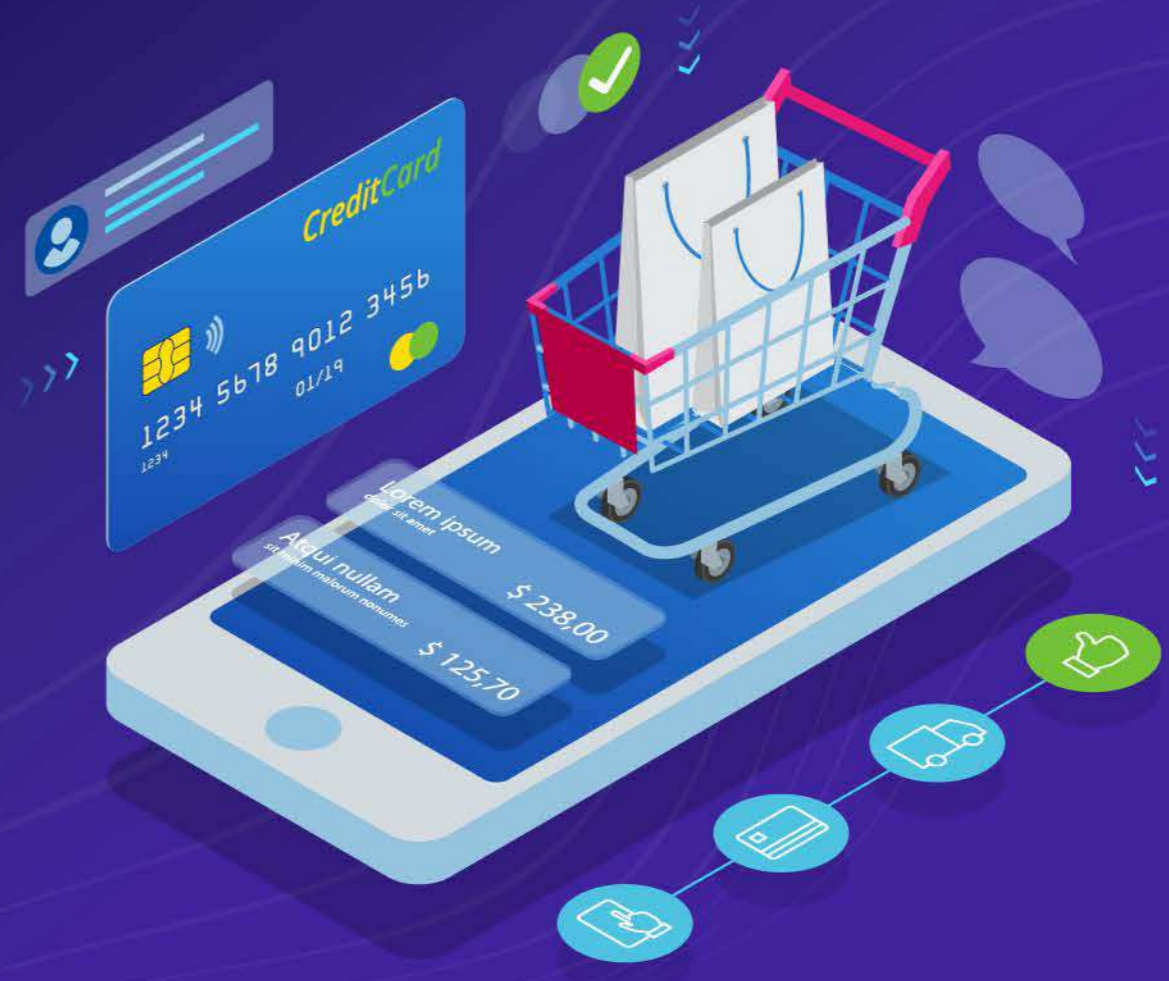


17 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

El ABC de las ventas online

PHILIPPE BOULANGER



"Quien tiene la información, tiene el poder". Thomas Hobbes, 1651.

Un buen diagnóstico permite desarrollar con éxito proyectos de aplicación académica, escolar, educativa, social, cultural, comunitaria, urbanística, civil y de cualquier clase, que resuelvan necesidades reales y se atengan a los recursos disponibles.



Competencia

En el siglo XXI ¿Para qué compiten las grandes empresas digitales?

Las tecnologías 5G, con híper velocidad e interconectividad de dispositivos y sus datos en tiempo real, cobran una importancia medular en el 'Data Capitalismo' de las corporaciones transnacionales como: Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google (los FANG) y otras empresas globalistas.



El "Big Five" en conjunto representaba a finales de 2019, el 17,4% (contra 11.5% a principios de 2017) del valor de las acciones de Standard & Poors (SPX) y con ello ejercen una influencia en todo el mercado bursátil.

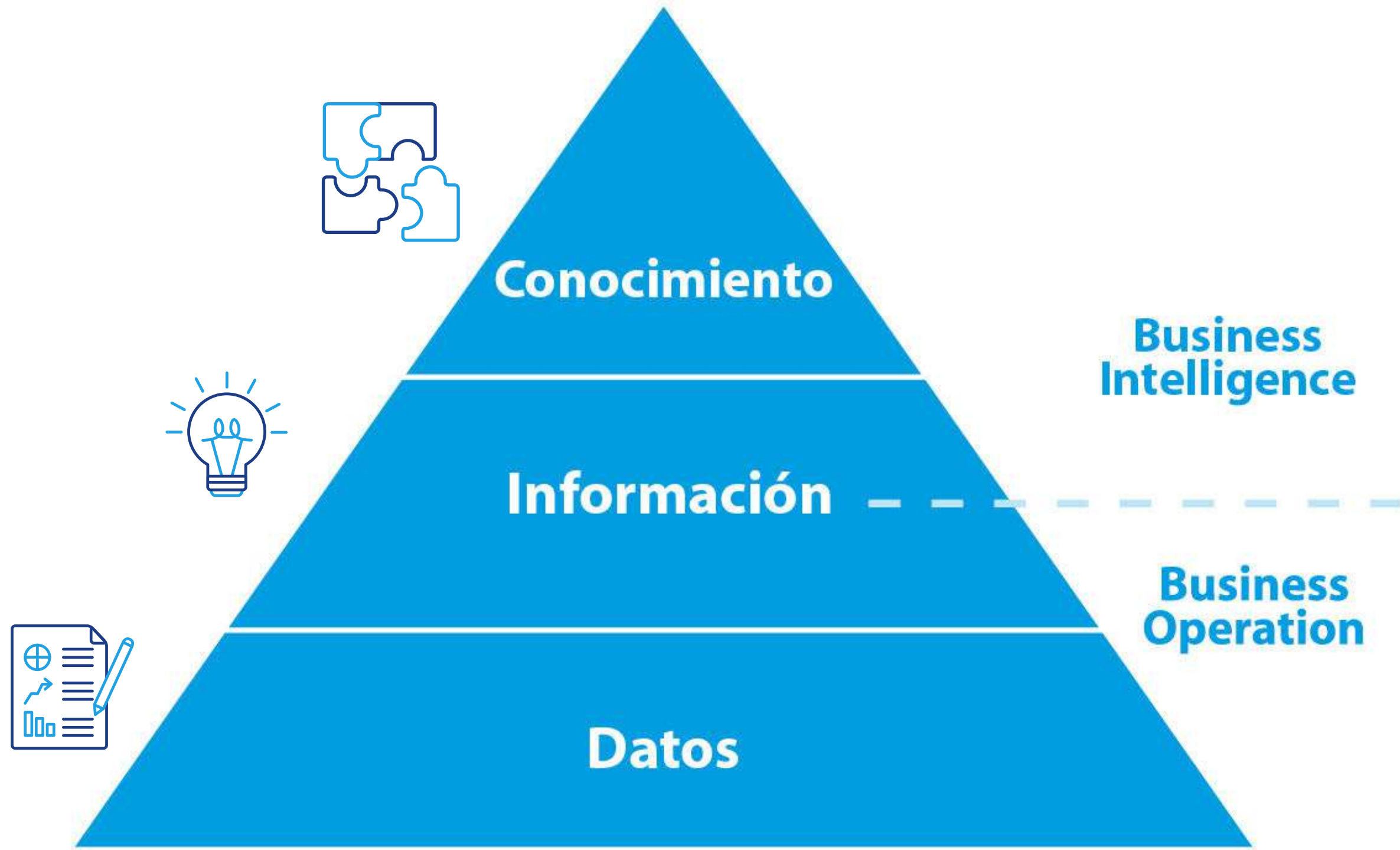
Aprendizaje

¿Cómo adaptamos esas enseñanzas a nuestras empresas?



¿Qué aprendemos de los genios de la era digital?

Teoría



Teoría

Internet democratizó la data



Esto permite a las empresas acceder a mucha más información (Big data) Sobre sus clientes, sus proceso y eso nos lleva a una nueva revolución.



Transformación digital de las empresas

- Cultura
- La analítica y el dato
- El paradigma del súper cliente
- Nuevos modelos de negocio
- La innovación



Transformación digital para el comercio



Obstáculos:

- No es presencial (tocar, escuchar, oler, la espera)
- La seguridad



Oportunidades:

- La data
- El alcance



La solución:

- Experiencia del usuario (UX)

La organización del eCommerce



1.-La tienda: La plataforma (Front & back)



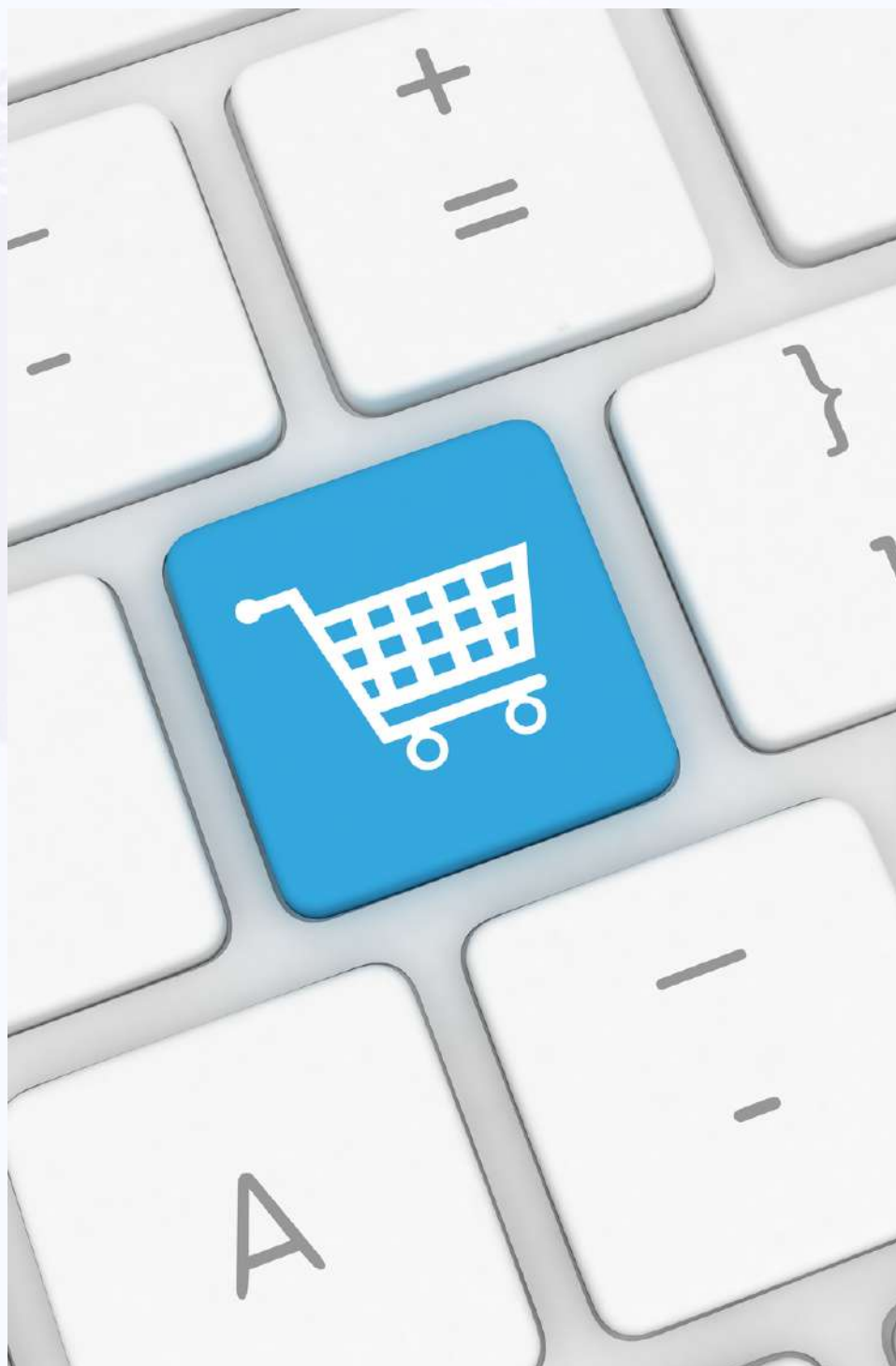
2.-El pago



3.-La entrega



4.-El marketing



La tienda

¿Por dónde empiezo?



Tienda propia



Multi marcas



Marketplace



Redes sociales

Objetivos del SEO y del CRM



Herramientas: Google analytics, Google search consol, Medidor de SEO (woorank)

Plataformas: (Magento, Vtex, Sap, Big Commerce, Prestashop, tienda nube) Email marketing, Chat bot, personalización y automatización.

Información

¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Cómo nos encuentran? ¿Cuántos regresan?

The image shows a Google Analytics dashboard on the left and a person using a smartphone at a desk on the right. The dashboard displays the following data:

Overview
 Right now: 32 active visitors on site
 NEW: 91% | RETURNING: 9%

Pageviews
 Line chart showing pageviews over time from -25 min to -15 sec.

Top Referrals:

Source	Active Visitors
1. google.com	10
2. google.com.br	2
3. google.ca	1
4. google.com.ar	1
5. google.com.tw	1
6. google.com.vn	1

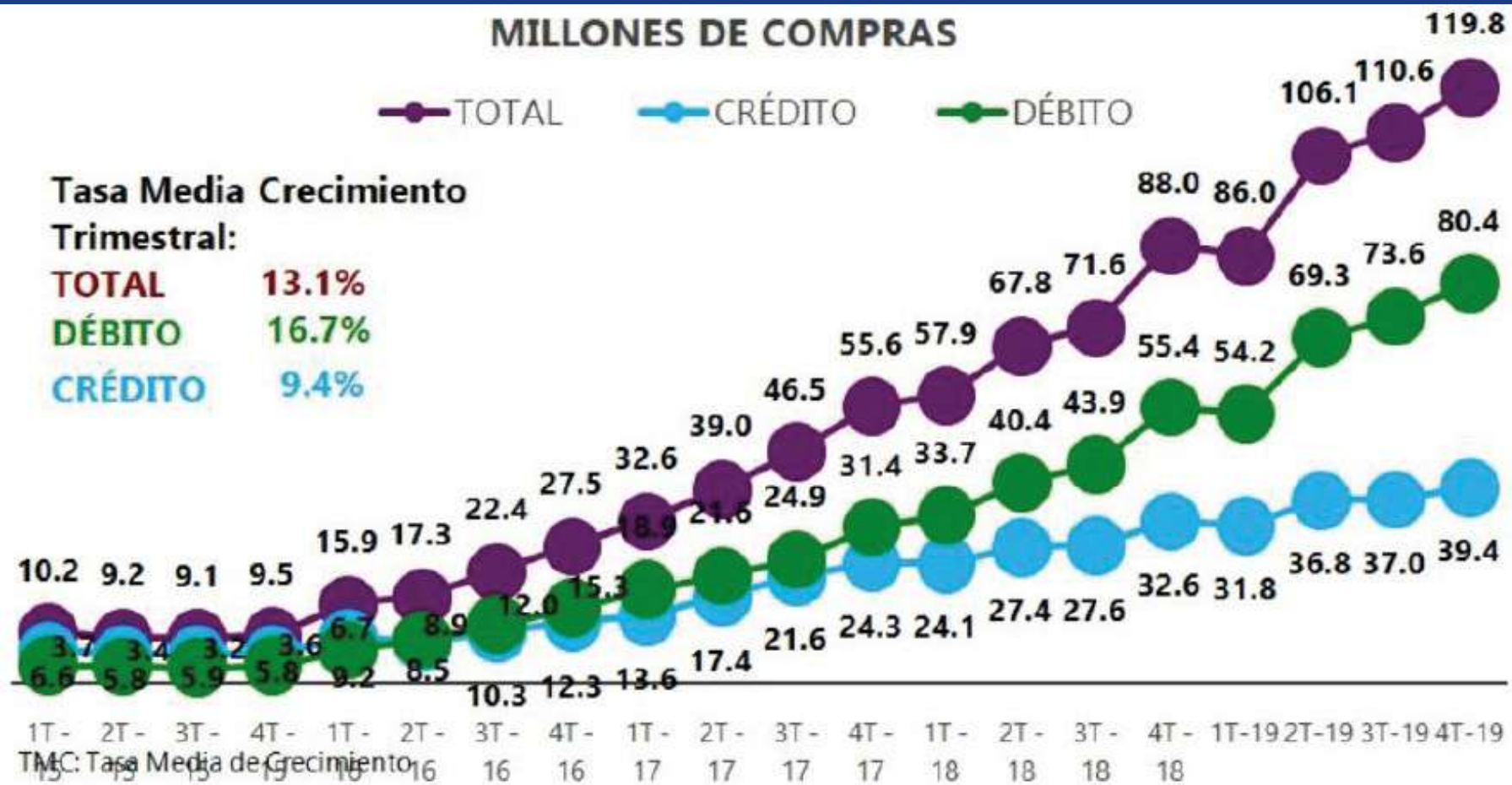
Top Active Pages:

Active Page	Active Visitors	Percentage
1. /	11	34.38%
2. /googlesearch.aspx?category=doodles	7	21.88%
3. /shop.axd/Home	3	9.38%
4. /googlesearch.aspx?category=kids	2	6.25%
5. /Accessories/Chalk+It+Up+Ceramic+Mug.axd	1	3.13%
6. /Fun/Eco+Droid+Squishable.axd	1	3.13%

Pagos

Contracargo & Aceptación

En **2019** el porcentaje de autorización general de las compras respecto del número total de solicitudes con tarjeta de crédito es del **67%**; con tarjeta de débito baja al **56%**.



Compras Autorizadas en Comercio Electrónico 2019

Pagos

Medios de pagos offline



Datos de compradores

Mediciones básicas:

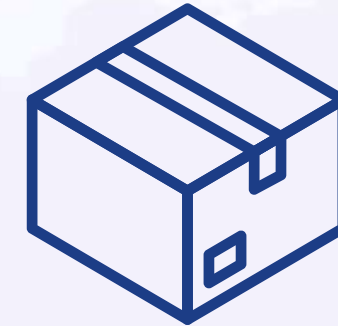
- 1.-Aceptación sobre tarjetas de débito
- 2.-Aceptación sobre tarjetas de crédito
- 3.-Contracargo
- 4.-Pagos Offline
- 5.-Promedio de compra
- 6.-Frecuencia de compra



Proceso de entrega



Mediciones básicas:



- 1.-Devolución de mercancías**
- 2.-Problemas en paquetería**

El Marketing

Mediciones básicas:

1.-Tasa de conversión sobre tráfico web

2.-ROI

3.-Costo de adquisición

Herramientas:

SEM

SOME

Publicidad online / offline

Reputación





Oportunidades



En 2017, más de una de cada cinco empresas de los países de la **OECD** participaba en el comercio electrónico, y en algunos países esta participación alcanza el **40%**.

Sin embargo, en la mayoría de los países, las **grandes empresas** tienen más del doble de probabilidades que las pequeñas y medianas empresas (**PYME**) de participar en el comercio electrónico y esta brecha se está ampliando en promedio.

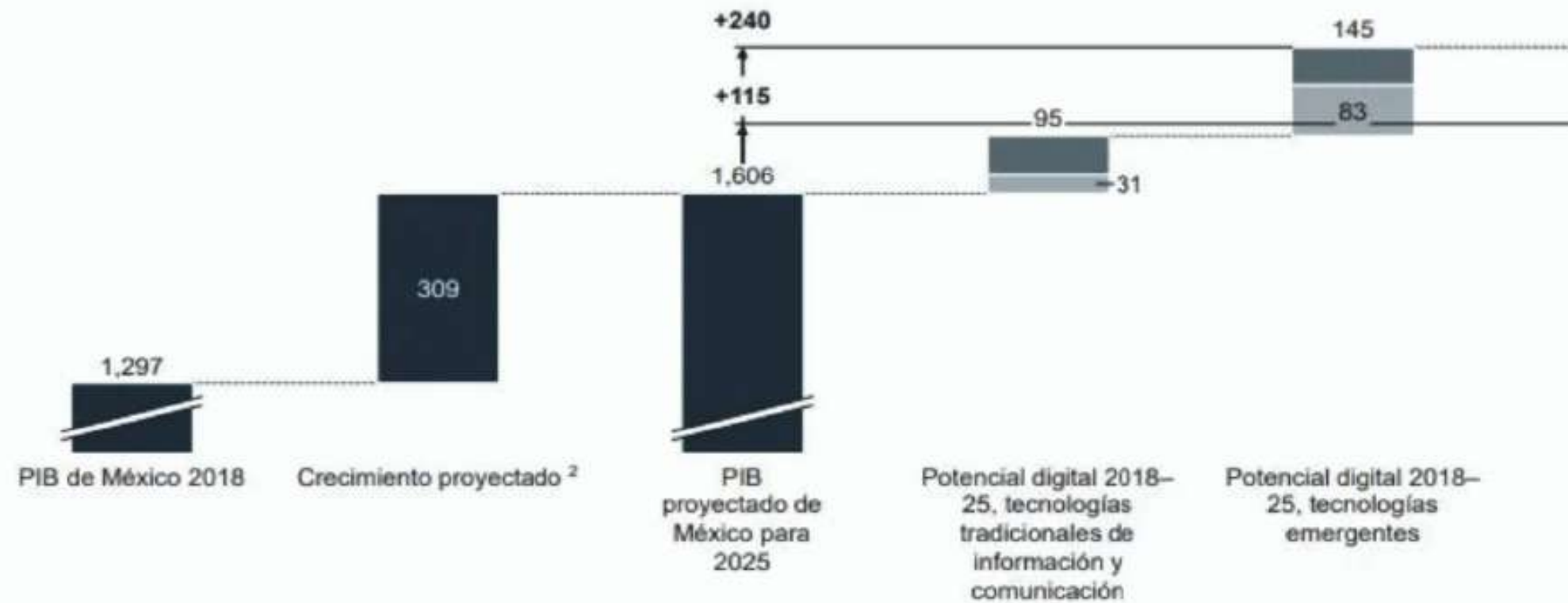


"Digitalizar a México empujaría al PIB hasta un 15%" - McKinsey

Digitalización

La digitalización representa una oportunidad de hasta 15% de crecimiento del PIB a través de una mayor productividad y el crecimiento de nuevos negocios y del sector de TICs

Potencial económico de la digitalización¹ para México, \$ miles de millones



1. Considera el potencial de las tecnologías tradicionales de información y comunicación, tecnologías de automatización y otras tecnologías emergentes
2. Según los pronósticos de IHS Global Insight

Cambios

Enfrentamos un mundo en constante cambio



MX 
**HECHO EN
MÉXICO**



Modelos recurrentes

VID MEXICANA®

ENVÍO GRATIS EN PEDIDOS SUPERIORES A \$2,500

VID MEXICANA®

Busca tu producto ideal

VINOS MEXICANOS PROMOCIONES CLUB DE VINOS DESTILADOS GOURMET ACCESORIOS EXPERIENCIAS BLOG

DESCUBRE LOS MEJORES VINOS

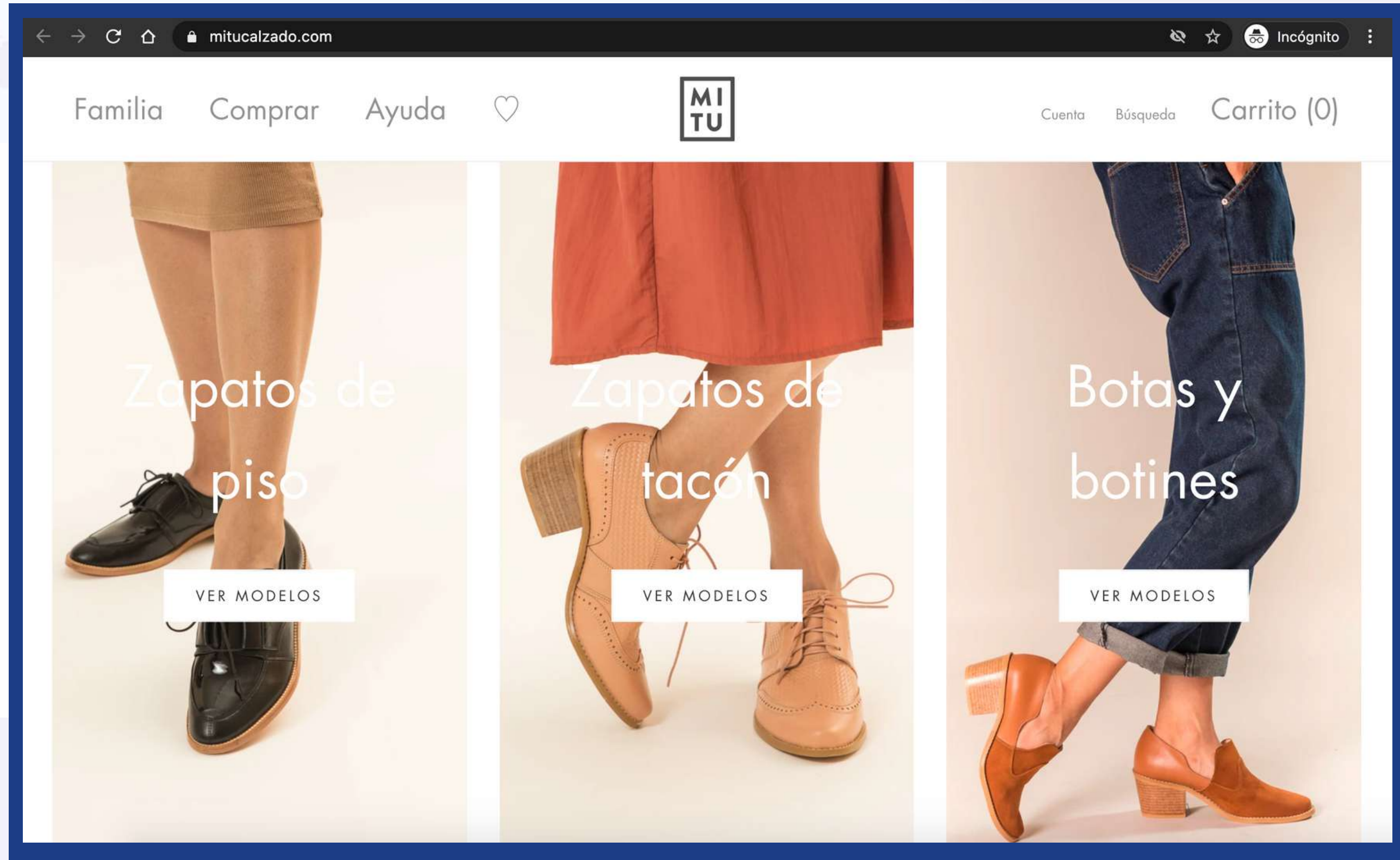
CLUB DE VINOS MEXICANOS

Recibe en la comodidad de tu hogar la mejor selección de Vinos Mexicanos. Contamos con tres membresías pensadas en ti.

VER MEMBRESÍAS →

Sommelier en línea

Modelos UX



Modelos Responsables

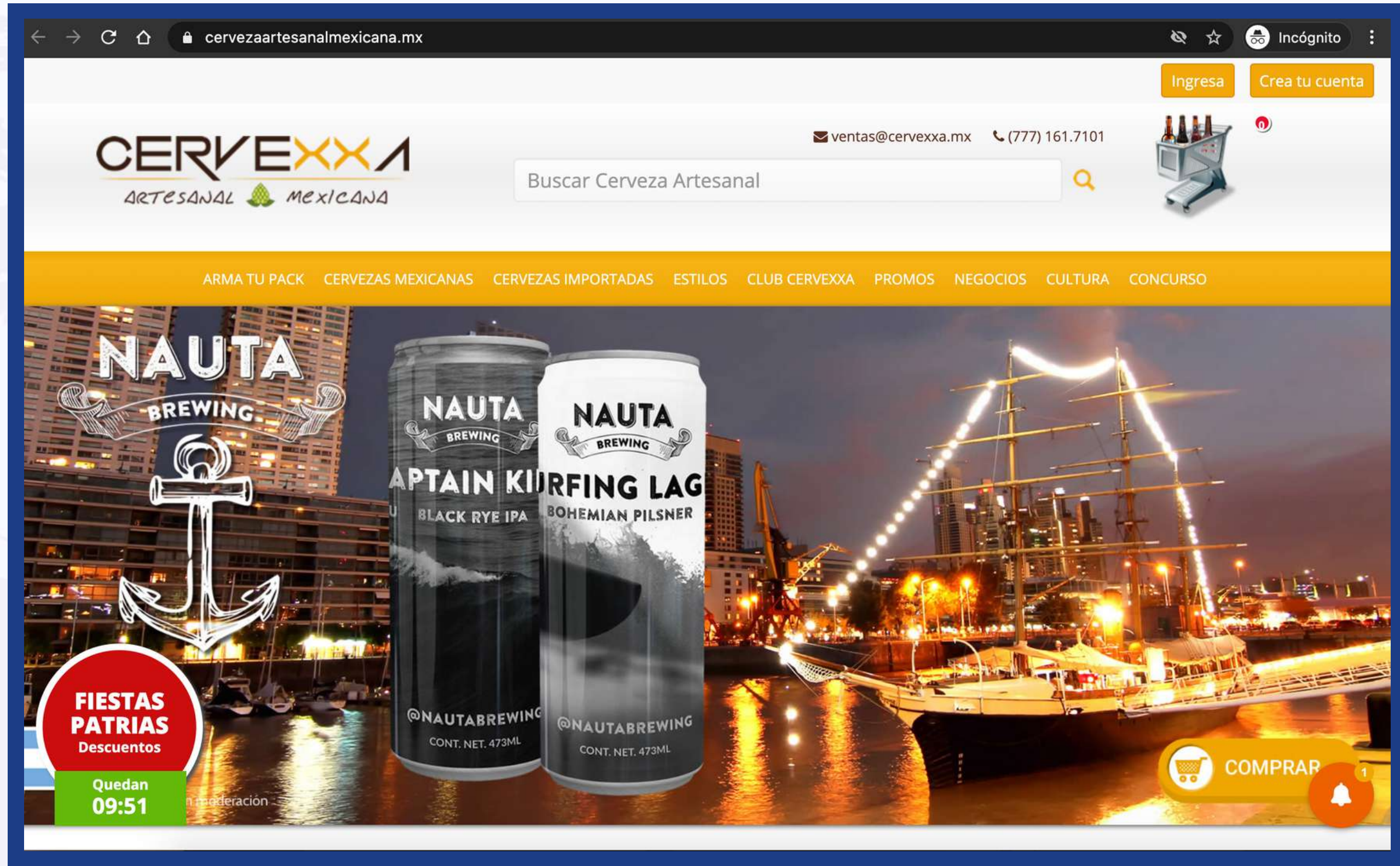
pai pai



Modelos de nicho

CERVEXXA

ARTESANAL MEXICANA



Modelos B2B

Negocio a negocio (del inglés: "business to business" o B2B)



Hace referencia a las transacciones comerciales entre empresas, es decir, a aquellas que típicamente se establecen entre un fabricante y el distribuidor de un producto, o entre un distribuidor y un comercio minorista.

Buenas prácticas

México a tu Puerta & Mayo con causa

Logo: México a tu Puerta.mx COMPRA ONLINE

MI TU

Zapatos diseñados con el corazón, elaborados por manos de una familia orgullosamente mexicana

www.mituczado.com

Una iniciativa de: Mayo con Causa

Una iniciativa de: MI TU

Zapatos diseñados con el corazón, elaborados por manos de una familia orgullosamente mexicana

www.mituczado.com

Agenda ¿Quiénes somos? Buenas Prácticas Registro Categorías

CONOCE LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA TU ECOMMERCE AQUÍ

"Una semana de ofertas digitales, del 15 al 21 de septiembre".

www.mituczado.com

Logo: Mayo con Causa COMPRA ONLINE

#MayoConCausa

Home Acerca de Empresas Participantes Recursos Empleo FAQ's

¡Regístrate!

Y participa en las siguientes ediciones e iniciativas

www.mituczado.com

Educación continua



México
a tu Puerta.mx
COMPRA ONLINE

Agenda

¿Quiénes somos?

Buenas Prácticas

Registro

Categorías

Una iniciativa de:



COMITÉ ORGANIZADOR



Zapatos diseñados con el corazón, elaborados por manos de una familia orgullosamente mexicana



www.mituczado.com











ALIADOS



























Zapatos diseñados con el corazón, elaborados por manos de una familia orgullosamente mexicana



www.mituczado.com

¡Gracias!



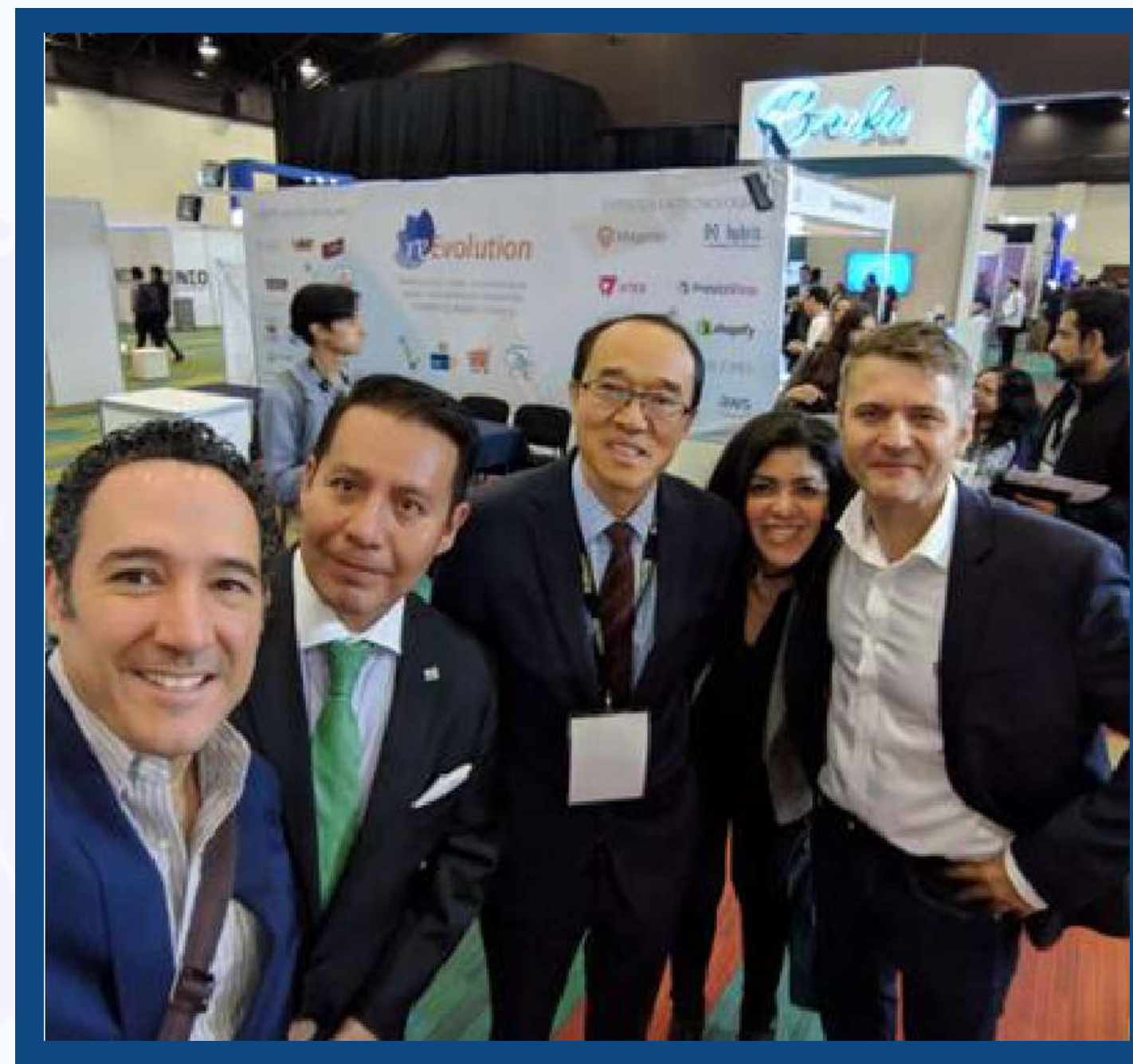
Twitter : @philippeFW



linkedin.com/in/philippe-boulanger



<https://www.theeshow.mx/suscribete>
<https://www.eleaders.mx/>
<https://www.asociaciondeinternet.mx/>
www.mexicoatupuerta.mx



@eshowmx



@eshowmx



eShow-LATAM



www.the-eshow.mx