

negocios
robert ignacio ychile
saavedra
web ingeniería
industrial cercos
otoño



negocios

Proyecto

- Track 1: Google Online Marketing Challenge
- Track 2: E-Commerce
- Track 3: Paper



e-commerce

web
negocios

e-commerce

“Financial and informational electronically mediated transactions between an organisation and any third party it deals with”

(Chaffey, 2006)

Tipos de e-commerce

B 2 C

Tipos de e-commerce

B 2 B

Tipos de e-commerce

C 2 C

Tipos de e-commerce

B 2 G

		From: Supplier of content/service		
		Consumer or citizen	Business (organisation)	Government
To: Consumer of content/service	Consumer or citizen	Consumer-to-Consumer (C2C) • eBay • Peer-to-Peer (Skype) • Blogs and communities • Product recommendations	Business-to-Consumer (B2C) • Transactional: Amazon • Relationship-building: BP • Brand-building: Unilever • Media owner – News Corp • Comparison intermediary: Kelkoo, Pricerunner	Government-to-Consumer (G2C) • National government transactional: Tax – inland revenue • National government information • Local government services
	Business (organisation)	Consumer-to-Business (C2B) • Priceline • Consumer-feedback, communities or campaigns	Business-to-Business (B2B) • Transactional: Eurooffice • Relationship-building: BP • Media Owned: Emap business publications • B2B marketplaces: EC21	Government-to-Business (G2B) • Government services and transactions: tax • Legal regulations
	Government	Consumer-to-Government (C2G) • Feedback to government through pressure group or individual sites	Business-to-Government (B2G) • Feedback to government businesses and non-governmental organisations	Government-to-Government (G2G) • Inter-government services • Exchange of information

Tipos de e-commerce

m

- Ventajas del e-comm versus comercio tradicional?
- Ventajas del comercio tradicional vs e-comm
- Cuáles son las amenazas del e-comm
- Ejemplo de mobile e-commerce

Discusión

- eficiencia
- pull marketing
- reputación y confianza
- personalización y comunidad
- nuevas oportunidades

e-commerce

vs

tradicional

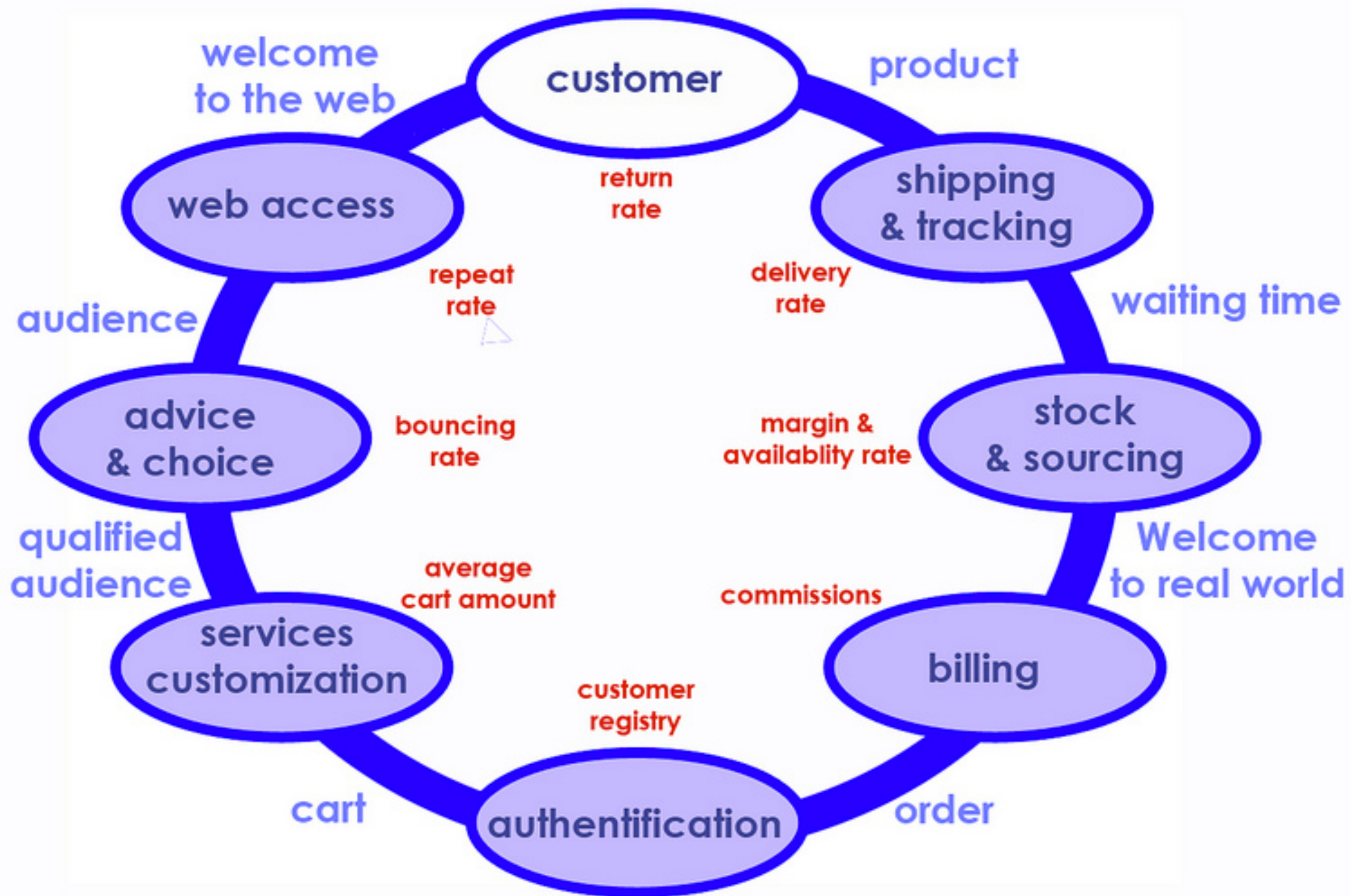
- Publicidad
- Ventas
- Desintermediación

Internet

- Distribución
- Servicio al cliente
- Canal de relacionamiento

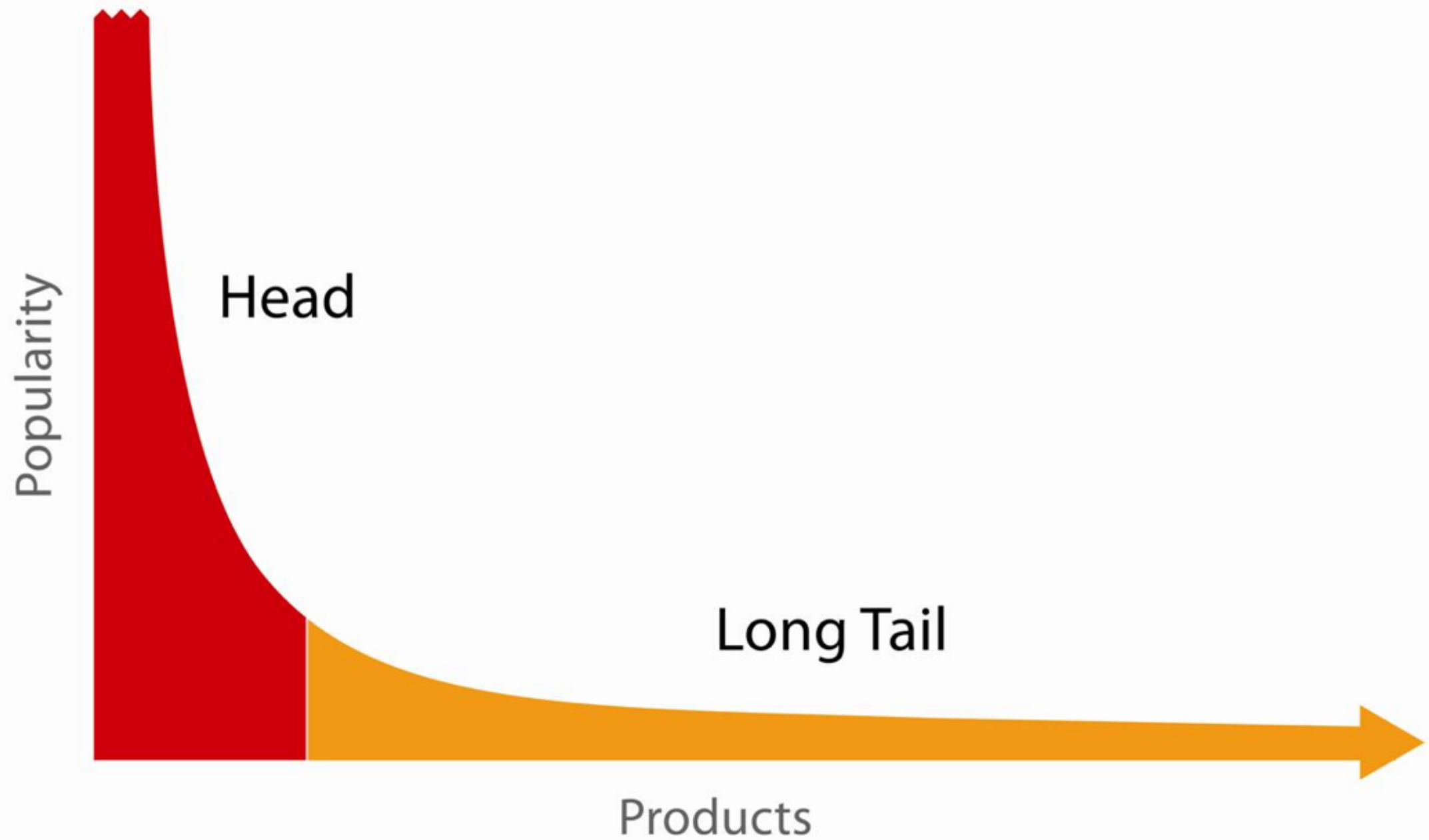
Estrategia Multicanal

Sell
serve
peak
ave
izzle (*)



Looooooooong tail

The New Marketplace



Principio de Pareto & Ley de Zipf

- “el 20% de la población posee el 80% de la riqueza”
- “el 20% del esfuerzo genera el 80% de los resultados”
- “el 20% de los productos genera el 80% de los ingresos”

(Ley de Sturgeon: “el 90% de cualquier cosa es basura”)

- bienes nicho > bienes exitosos
- $\text{costos de acceso}(t) < \text{costos acceso}(t-1)$
- + herramientas para encontrar y filtrar
- curva de demanda se aplana
- $\sum \text{nichos} \approx \sum \text{exitos}$
- Regla del XX%

1

democratizar herramientas de
producción

“bajar a la mitad el precio, y después seguir bajándolo”

2

democratizar herramientas de
distribución

“que todo esté disponible”

3

conectar oferta-demanda

“Ayúdame a encontrarlo”

Ejemplos de long tail

- iTunes store
- Amazon

Actividad grupal

- Encuentre un mercado o tipo de productos o servicios que tengan (oportunidad de) cola larga.
- 5 min
- Grupos de 3 ó 4.