



COMERCIO ELECTRÓNICO

EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

CONTENIDO

COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

2



Panorama General del
Comercio Electrónico

01

Tendencias en el
Comercio Electrónico

02

Casos de Éxito de Exportación
Utilizando E-Commerce

03



01

PANORAMA GENERAL

Existen 10 tecnologías de las cuales se espera que sean esenciales para generar nuevas oportunidades de negocio



Conexión móvil
(4G/LTE,5G)



La nube



Big Data/
Data Analytics



Dispositivos
sensoriales



Telepresencia



Redes Sociales



Virtualización



Comunicaciones
unificadas



Impresión 3D



Realidad
aumentada

Muchos de ellos derivados de internet y relacionados con el comercio electrónico



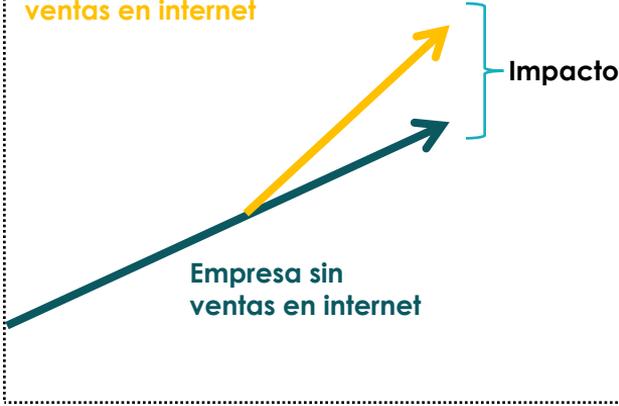
Las ventas por internet han contribuido al crecimiento de las empresas en valor de venta, el número de productos y destinos de exportación



Las ventas por internet han incrementado 27% el último año en Colombia

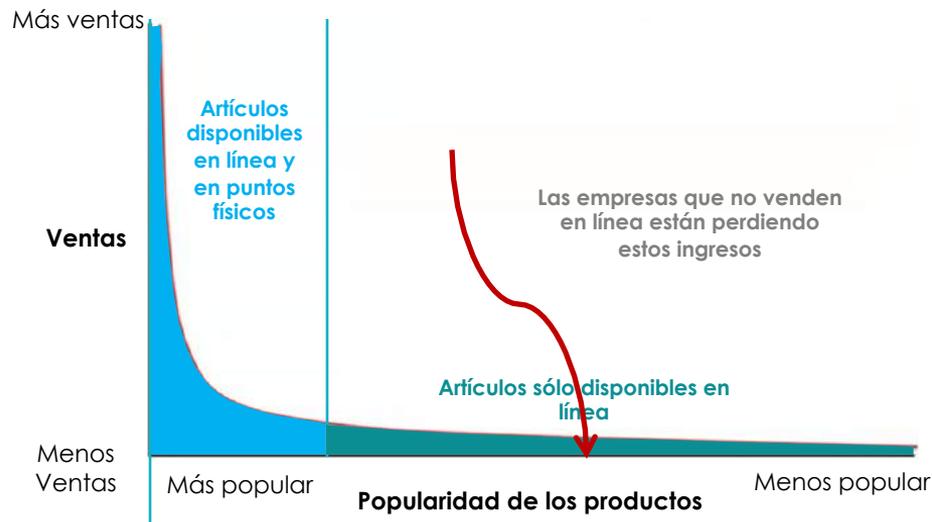
Variable de impacto

Empresa con ventas en internet



Tiempo

Las ventas en línea permiten aprovechar la reducción de costos para ampliar la oferta-demanda y generar mayores ingresos, con variedad de productos para cada gusto.



Fuente: Coursera – Mining databases (2014).

En Colombia, el porcentaje de compradores online creció 24% respecto a 2013, esta tendencia se mantendrá en los siguientes años



Moda
35%



Electrónica
28%



Alimentación
22%



Belleza
22%



Cultura
16%

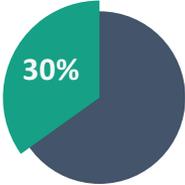


Decoración
13%

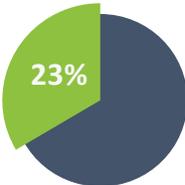


Deportes
12%

Servicios



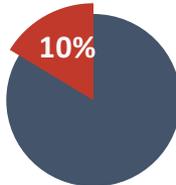
Viajes



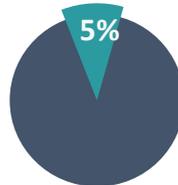
Eventos



Telecomunicaciones



Banca



Seguros

Entre los aspectos más valorados por los compradores están las opciones de pago, la entrega y la devolución de los productos/servicios

Pago
51%

varias alternativas de pago



Medio de pago más utilizado
57%

tarjeta de crédito. Se atribuye a más beneficios

Entrega - Devolución

49%

envío gratis

45%

facilidades para hacer devoluciones

Comercio electrónico en el PIB

US\$8.283 millones fueron las ventas a través de redes de pago en Colombia en 2013.

● PIB Colombia US380.190 M ● E_Commerce

Fuente: Cámara Colombia de Comercio Electrónico (2016).

Internet es uno los canales de comunicación más utilizados por los consumidores para tomar decisiones de compra

Moda

Ayuda a la selección de productos
Encuentra mejor calidad y precio

Viajes

Comprar fácilmente
Comparar la oferta

Eventos

Conocer disponibilidad
Seleccionar la mejor localidad (boletas, espectáculos, cine)
Evita desplazamientos



Electrónica

Ayuda a la selección de producto
Conoce mejor el producto

Belleza

Consulta comentarios/reseñas de otros usuarios

Servicios

Conoce nuevas alternativas
Compara precios
Consulta los comentarios de otros

El estilo de los compradores en todo el mundo refleja la cultura de cada región y sus preferencias



ESTADOS UNIDOS
Estilo contemporáneo
Satisfechos con su experiencia de compra en línea en un 83%. El 58% agregó artículos a su carrito de compra para reunir los requisitos para un envío gratis.

MÉXICO
Estilo moderno
Compran más artículos en tienda que en línea. El 44% busca en su dispositivo móvil los productos antes de visitar las tiendas. El 80% de los compradores en línea usan redes sociales para tomar la decisión.

BRASIL
Estilo moderno
Más de la mitad (56%) de las compras se realizan en línea, porcentaje más alto de todos los mercados. El 38% de los compradores en línea están dispuestos a esperar 11 días para que sus envíos sean gratis.

EUROPA
Estilo clásico
1 de cada 3 de los compradores en línea prefieren entregas en el hogar. 90% de los compradores revisarán la política de retorno del minorista.

ASIA
Estilo innovador
Grandes consumidores de tecnología. 48% espera entregas al día siguiente de pedidos nacionales.



02 TENDENCIAS

La tecnología es muy importante para nosotros por razones que no reconocemos abiertamente



El panorama para el año 2033 traerá importantes cambios para el mundo y Colombia



Se vivirá en un **mundo** completamente **digitalizado**. Las telecomunicaciones permitirán **la masificación del comercio electrónico**, vía dispositivos. Muchos servicios serán prestados a través de internet.



Los **servicios de comunicación, financieros**, y de **asesoría** alrededor de internet ya son un componente fundamental y seguirá su crecimiento al ritmo de los cambios de la economía.



Los **celulares** se incorporan a otros **aparatos** cotidianos. A los servicios de datos se podrá acceder desde los aparatos cotidianos, de ahí la comunicación y manejo de software. Todos con acceso a datos online.



En las próximas dos décadas se espera que operen más empresas con prácticas y estrategias de **teletrabajo**. El entrenamiento será más individual, personalizado y digital.



Bancarización del 32,8% de la población en Colombia que falta será un objetivo. Promover el uso de servicios adquiridos y diseñar productos a la medida, será clave. Salto a lo digital. Cada vez **se comprará más por internet**.



La **tercerización de procesos** se transformará para 2033. El *outsourcing* del futuro analizará a **cada industria**. Mundo más intenso en servicios (análisis de información, transacciones por internet, entre otros).

La tendencia del uso de dispositivos móviles se posiciona a todo nivel



Más del 50% de los **empleados** usan un **dispositivo móvil inteligente** para su negocio. Así mismo, la población en general utiliza internet con mayor frecuencia para hacer compras. En el último minuto:



Esto significa la necesidad de **adaptarse** en temas como:

- Administración de **software propietario** y **licenciado**.
- Cambios en el modelo de **contrato de trabajo** (teletrabajo).
 - Estrategia de **movilidad** y **trabajo** en casa.



03

CASO DE ÉXITO

EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS EN EL MUNDO



Es momento de aprovechar las nuevas tecnologías y modelos de negocio para empezar a exportar o incrementar las ventas en el exterior



Productos y servicios de valor agregado

Diferenciados.

Imagen de producto según estándares.

Información suficiente de los productos.

Respuesta a tiempo a inquietudes de los clientes.

Capacidad para exportar y reponer a tiempo.



Cientes de todo el mundo

En búsqueda de nuevos productos y servicios.

Informados.

Con alto poder adquisitivo.

Dispuestos a promover y recomendar.

Con ideas novedosas.

Internet ha reducido los costos de transacción, esto ha desarrollado nuevas oportunidades y modelos de negocio



Más productos en línea que el almacén más grande.



Más estudiantes que la universidad más grande.



Más oferta de clientes que en un establecimiento físico.



Más películas que cualquier sitio de alquiler.



Más títulos que en la librería más grande.



Alibaba es una empresa que permitió a las Mipymes de China y de otras partes del mundo exportar sus productos



Alibaba tuvo tasas de crecimiento exponenciales que le permitieron superar en ventas a Amazon

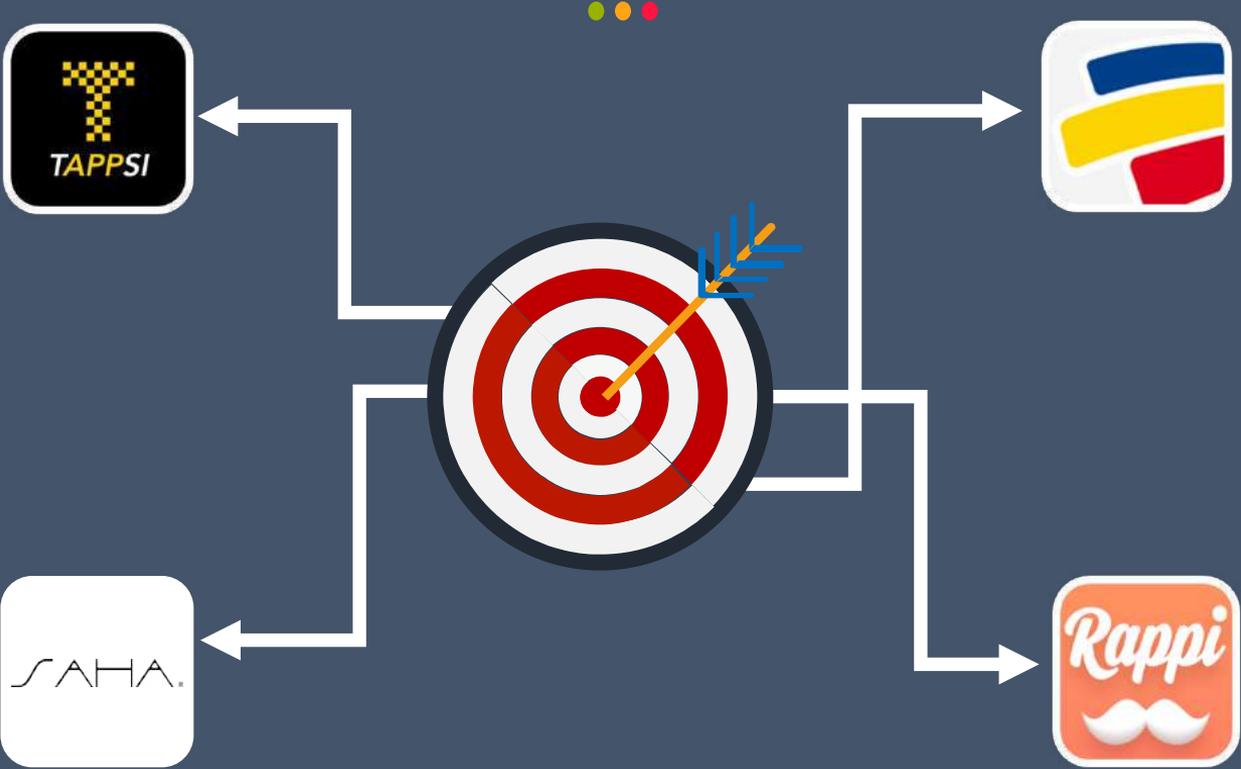


ALIBABA'S SINGLES DAY VS AMAZON'S CYBER MONDAY

China's Singles Day dwarfs Cyber Monday



En Colombia han surgido diferentes ideas de emprendimiento y de alto impacto





PASO A PASO

Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador



Para ello, se requiere:

Pasos



Producto o servicio



Marketplace o plataforma



Sistema de Pagos



Entrega de producto (logística)

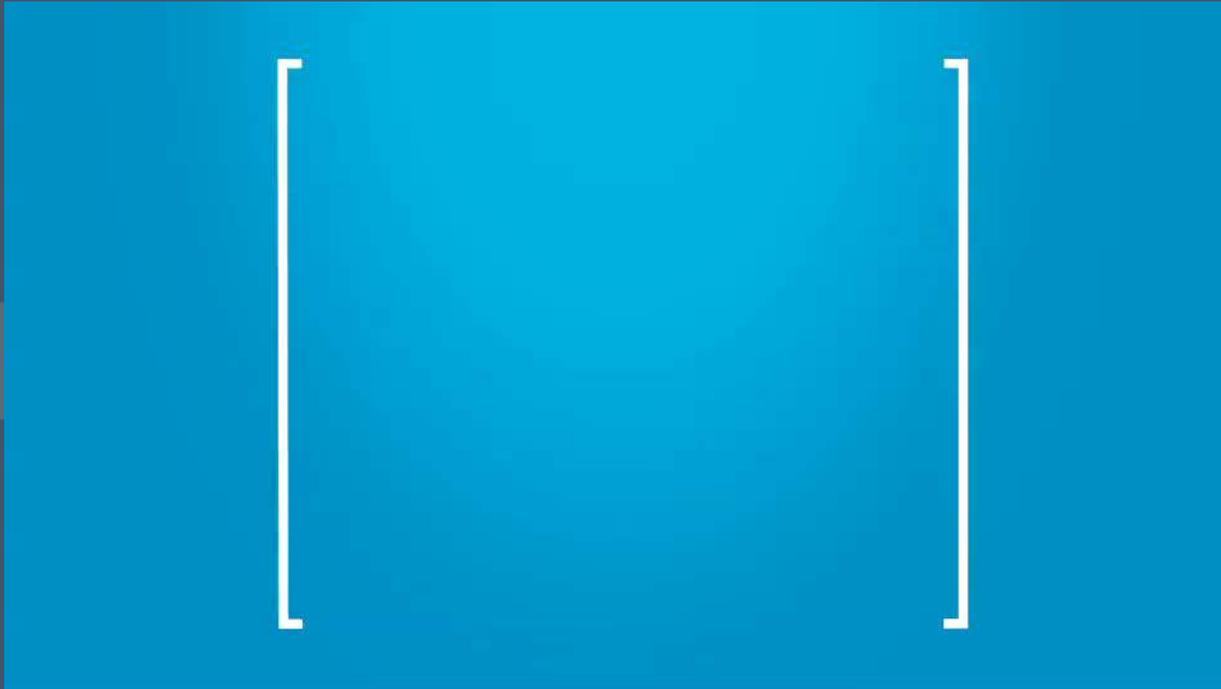


Garantía y servicio post venta



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

Pasos



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

Pasos

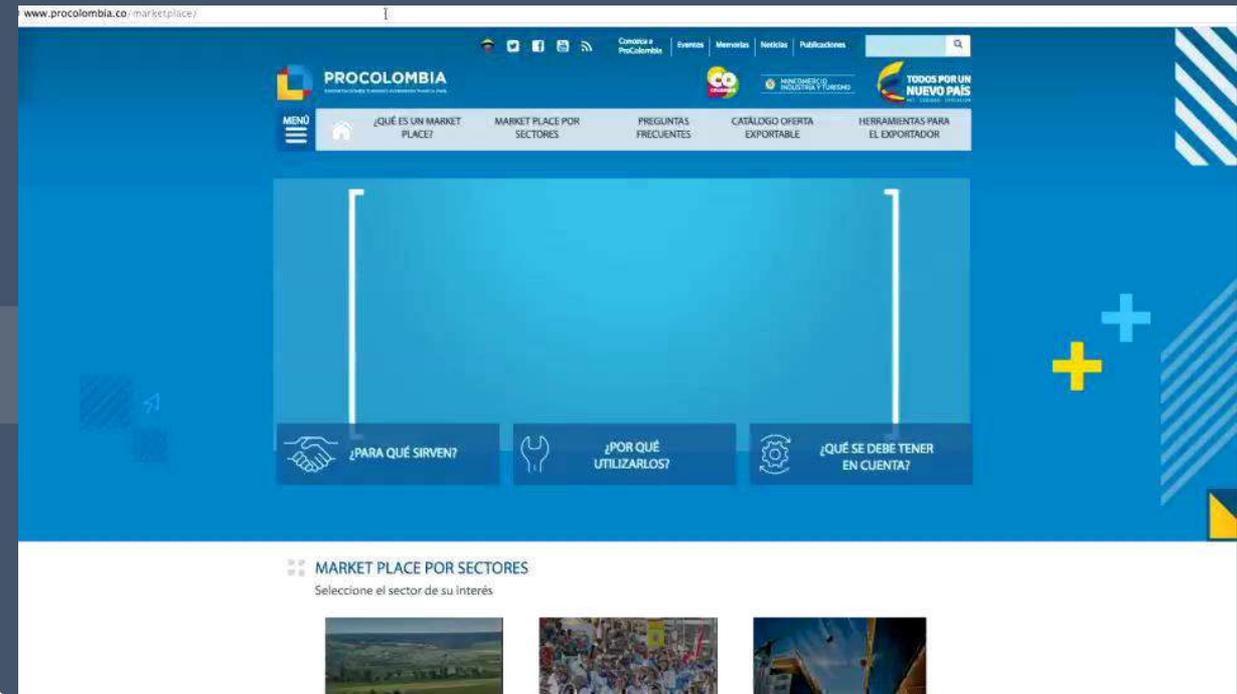


Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo
Conectividad
Asesoría



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

Pasos

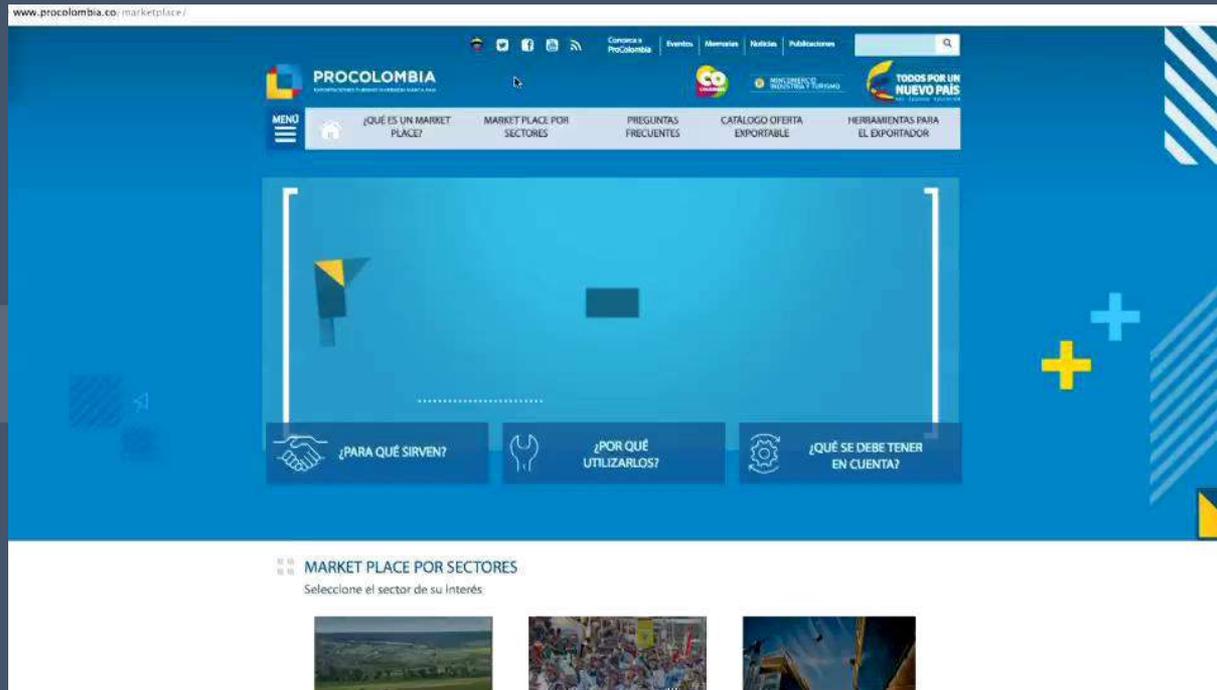


Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo
Conectividad
Asesoría



Para empezar, lo más importante es tener un producto o servicio diferenciador

Pasos



Producto o servicio



Marketplace o plataforma

Informativo
Conectividad
Asesoría

