

RESUMEN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.

EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO HAY MAYOR PRODUCTIVIDAD QUE EN EL COMERCIO TRADICIONAL.

EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO EXISTEN MAS HERRAMIENTAS PARA PODER LLEVAR A CABO LAS VENTAS , EN EL COMERCIO TRADICIONAL TAMBIÉN TENEMOS HERRAMIENTAS PERO EN EL DIGITAL SE NECESITAN MUCHAS MAS HERRAMIENTAS.

ANTES DE COMENZAR UN COMERCIO ELECTRÓNICO TENEMOS QUE PLANEAR QUE TIPO DE PERSONAS SON LAS QUE VAN A HACER LAS MAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, PORQUE NO ES LO MISMO EL PERSONAL DE UN COMERCIO TRADICIONAL A LA DE UN COMERCIO ELECTRÓNICO, TIENEN SUS DIFERENCIAS.

EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO SE MIDEN LOS COSTES .

HAY QUE ESTAR SIEMPRE AL PENDIENTE DE LO QUE PASA DENTRO TANTO COMO FUERA DE NUESTRO NEGOCIO, FUERA DE NUESTRO NEGOCIO NO SOLO ESTA LO QUE NOSOTROS HACEMOS, TAMBIÉN NOS ENCONTRAMOS CON CAMPAÑAS DE MARKETING DE NUESTRAS COMPETENCIAS, SI LOGRAMOS IDENTIFICAR EL HUNCO DE NECESIDAD, ESE NICHO DE MERCADO, NUESTRO NEGOCIO ESTAR SIENDO MUY RECONOCIDO E INCLUSO RECOMENDADO, INCLUSO HAY PRODUCTOS QUE NO NECESITARON MARKETING PARA CRECER, TAL COMO WHATSAPP O IPHONE, EL MARKETING ERA EL PRODUCTO EN SI

UN PUNTO MUY IMPORTANTE DEL COMERCIO ELECTRONICO ES PODER INTERACTUAR CON EL CLIENTE, SI EL CLIENTE VIO EL EMAIL, LE DIO CLIK AL ANUNCIO O SI LE INTERESO.

TAMBIÉN ES MUY IMPORTANTE MANTENER ABIERTO TODOS LOS CANALES DE COMUNICACIÓN NECESARIOS PARA PODER CONECTAR CON NUESTROS CLIENTES, COMO SON LOS CHATS, EMAILS, REDES SOCIALES, TELEFONOS, NUESTRO SISTEMA DE INFORMACIÓN ETC ...

DEBEMOS TENER EN CUENTA QUE PARA TENER UN COMERCIO ELECTRÓNICO DEBEMOS SABER QUE TIPO DE MODELO DE NEGOCIOS QUEREMOS.

EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO EXISTEN DOS TIPOS DE:

EL B2C (BUSINESS TO BUSINESSES) QUE SE ENCARGA DE VENDER PRODUCTOS O SERVICIOS Y HACER TRANSACCIONES COMERCIALES ENTRE EMPRESAS (NEGOCIO A NEGOCIO) Y EL B2C (BUSINESSES TO CONSUMER) ESTE ULTIMO SE REFIERE A LA TRANSACCIÓN COMERCIAL ENTRE UN NEGOCIO Y UN CONSUMIDOR FINAL (NEGOCIO A CONSUMIDOR.

DAN ALEXIS MÉNDEZ CRUZ