

Ahora mismo, hay miles de personas buscando *tu producto*

**Sigma**Móvil  
COMUNICACIÓN DIGITAL



# ¿Dónde quiero competir?

Es la pregunta que debes responderte para dar inicio a tu estrategia de comunicación y que te permitirá identificar dónde están tus clientes y cuáles son las necesidades que debes satisfacer.



## INTERNET

Ha eliminado cualquier barrera geográfica entre comprador y vendedor y esto te asegurará estar presente en todas partes

# ¿Por qué debería vender online?



# Tipos de Negocios Online



## Tienda online propia

Dispone de una página web para la venta directa de productos o servicios, **siempre está disponible y permite incluir todo el catálogo de productos de la empresa** con información detallada de los mismos.



## Marketplaces

Son la versión online de un centro comercial, conectan compradores y vendedores alrededor del mundo y se pueden encontrar productos de cualquier tipo. Ebay o Mercado Libre, son un claro ejemplo.

## Flash sales

Groupon o Cuponatic son bastante conocidas, a través de sus plataformas **lanzan ofertas y promociones online que solo estarán disponibles durante tiempo limitado** y aplican grandes descuentos para atraer a los clientes.

## Dropshipping

Consiste en abrir una tienda online para la **venta de productos que fabrica, almacena y distribuye otro(s) proveedor**. El e-commerce cobran un margen por las ventas realizadas ya que es el encargado de servicio al cliente, pero el despacho del producto lo realiza el proveedor.

# ¿Qué debo tener en cuenta?

**Ahorro, Comodidad, Flexibilidad y Variedad**, son los motivos principales por los que las personas prefieren COMPRAR ONLINE.



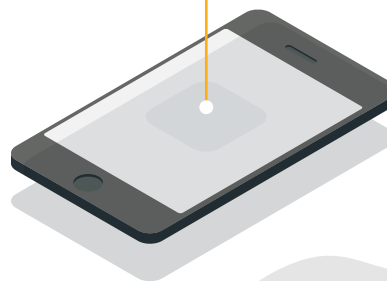
**Opiniones de amigos y familiares**

son fundamentales para tomar decisiones de compra.

De acuerdo al Observatorio eCommerce sobre el consumo de comercio electrónico en el país, esta cifra indica que los smartphones son los dispositivos más usados para hacer compras en línea

**58%**

La búsqueda de información antes de comprar, es indiscutible y este proceso al igual que las compras, se realizan cada vez más desde un dispositivo móvil.



**Pagos sencillos, seguros y transparentes:** de acuerdo a un estudio de MINTIC, en Colombia, los métodos de pago usados son -efectivo contra entrega 25%, seguido de PSE 24%, sistemas de pago en línea con tarjeta de crédito 21% y pago en efectivo en punto recaudo 21%.



### **Incentivos especiales.**

Descuentos exclusivos, ofertas en gastos de envío u opciones de reserva antes del lanzamiento oficial de determinados productos, **marcarán la diferencia.**

### **Visibilidad constante y Confianza**

Son claves para triunfar en el mercado online, que siempre deberá ir acompañada de un **servicio postventa eficaz** en el momento de resolución de inconvenientes.



**“Tu éxito es la satisfacción del cliente”**



*Atrévete*  
a explorar,  
otras posibilidades