

COMERCIO. MÁS DE 40,8% DE LAS PERSONAS QUE SE CONECTAN A LA RED SON COMPRADORES POTENCIALES

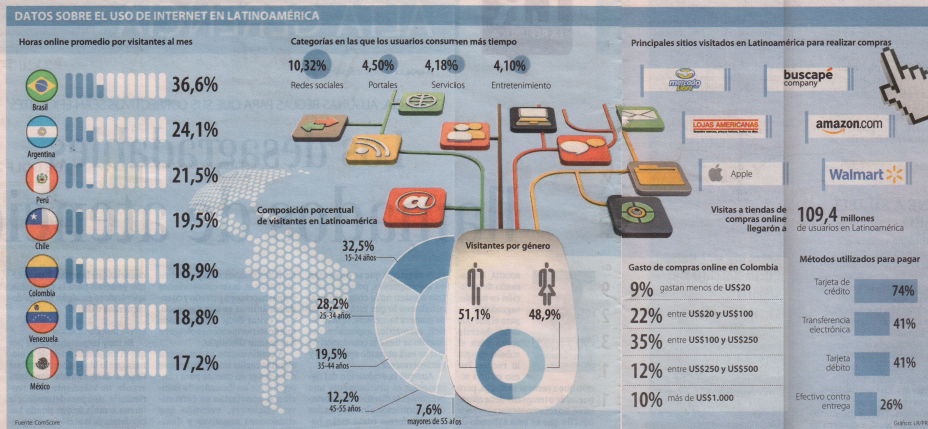
Piense en internet como un aliado para sus ventas

BOGOTÁ. En la actualidad, la mayoría de los empresarios son conscientes de que la tecnología juega un papel fundamental en los negocios y cómo su buen uso es determinante para su futuro. Sin embargo, al no entender cómo funciona al detalle, en especial, las ventas por internet, rechazan su uso y pierden la oportunidad perfecta para crecer y expandirse.

Según un estudio publicado por comScore, compañía dedicada a la investigación de marketing en internet, en Colombia 40,8% de las personas que se conectan a la red tienen entre 25 y 44 años. Son profesionales económicamente estables, que ven en las transacciones a través de internet la mejor manera para hacer compras de manera ágil y rápida, ya que no cuentan con el tiempo suficiente por sus compromisos laborales.

En ese sentido, si una empresa decide poner en implementar un sistema de ventas por internet, abarcará un mayor segmento de público objetivo para vender sus productos y tendrá la posibilidad de brindar atención las 24 horas del día, pues la red no tiene hora de entrada ni de cierre. Pero para poder realizar esta actividad de la mejor manera posible, lo primero que deberían comprender los empresarios es que los negocios en internet necesitan diferentes actores para garantizar el éxito de sus operaciones. Estos, a su vez, requieren un soporte a nivel logístico lo suficientemente fuerte para que los productos que se piensan transar no pierdan su calidad y el cliente obtenga lo que solicitó.

Por eso, lo más importante a tener en cuenta por parte de los empresarios que deseen incursionar en este tipo de negocio son los aspectos de logística y los pro-



ductos que más se compra a través de la red. Para Victoria Eugenia Virviescas, directora ejecutiva de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, "a nivel logístico es importante destacar que para generar confianza entre los compradores se debe tener en cuenta que los colombianos compran accesorios y gadgets para sus equipos de computación, video juegos, electrodo-

mésticos, ropa, calzado, libros, juguetes, entre otros, los cuales necesitan de un proceso esquizmatizado para garantizar que los artículos se entreguen en los tiempos establecidos y en perfectas condiciones". El proceso de compra inicia cuando un vendedor promociona sus artículos en la tienda virtual. Posteriormente, cuando un posible cliente ve la oferta le paga el producto al anunciante. Al fi-

nalizar la transacción, el producto es enviado con un conductor de confianza y cuando es entregado este debe reportar que el producto fue entregado a la empresa encargada. Hay que tener en cuenta que diversos factores inciden en la calidad del producto que está siendo entregado. Por ejemplo, el tiempo y la protección de los productos para que lleguen en perfectas condiciones. "Las empre-

sas de transporte son de vital importancia para poder desarrollar este tipo de negocio, ya que de ellas depende en gran parte que los artículos comprados lleguen de manera ágil y en buen estado a sus destinatarios", explicó Johán Escamilla, quien trabaja en marketing estratégico y nuevos negocios de 472. La facilidad de pago es otra de las ventajas que tiene este tipo de negocios, pues se puede utilizar

dinero plástico como tarjetas débito y crédito, y también el efectivo pagando cuando se entregan los productos. "Internet llega a un público diferente y es por eso que los empresarios deben reinventarse y salirse de lo convencional para estar a la vanguardia y expandir su negocio", explicó Andrés Julián Gómez Montes, director de la consultoría 360°. El estudio muestra que en Colombia, 25% de los compradores

online gastan entre US\$100 y US\$200, seguidos por el 22% que gastan entre US\$20 y US\$100. El segmento que más dinero invierte a través de la red es apenas el 10%, que gasta más de US\$1.000, cifras nada despreciables teniendo en cuenta que no se necesita pagarle a un vendedor ni tampoco se necesita tener un local para realizar al venta. ERNESTO RODRÍGUEZ URIBE ernesto@grupomultimedia.com

online gastan entre US\$100 y US\$200, seguidos por el 22% que gastan entre US\$20 y US\$100. El segmento que más dinero invierte a través de la red es apenas el 10%, que gasta más de US\$1.000, cifras nada despreciables teniendo en cuenta que no se necesita pagarle a un vendedor ni tampoco se necesita tener un local para realizar al venta. ERNESTO RODRÍGUEZ URIBE ernesto@grupomultimedia.com

Nuevas estrategias de comercio en la red

Uno de los mayores problemas que afrontan los negocios por internet es el desconocimiento que tienen las personas. Por eso, desde la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico se han creado alianzas con varias universidades para ayudar con esta carencia. Por ejemplo, el año pasado se creó con la Universidad Javeriana el diplomado Nuevas Estrategias de Comercio Electrónico dónde se ve a fondo el tema de estrategias, tecnologías e internet y que dentro de poco volverá abrir convocatorias.



ANDRÉS JULIÁN GÓMEZ MONTES DIRECTOR CONSULTORÍA 360°

"Internet llega a un público diferente y por eso los empresarios deben reinventarse y salirse de lo convencional para estar a la vanguardia".



JOHÁN ESCAMILLA EXPERTO EN MARKETING ESTRATÉGICO DE 472

"Las empresas de transporte son vitales para desarrollar estos negocios. De ellas depende que los artículos lleguen de manera ágil y en buen estado".



VICTORIA EUGENIA VIRVIESCAS DIRECTORA DE LA CÁMARA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

"Para generar confianza entre compradores se debe tener en cuenta que en el país lo que más compran son accesorios y gadgets para sus equipos".

SÍGANOS EN: www.larepublica.co Con toda la información sobre los beneficios que tiene internet para los negocios.

XXXIII TOUR DE GOLF 2013

HONDA

PARA JUGADORES MAYORES DE 25 AÑOS

I PARADA

CLUB DEPORTIVO EL ROLDÁN Medellín, Septiembre 7 y 8 de 2013

Próximo Torneo Torneo Mattiemontes Club Guaymaral Sábado 28 de Septiembre de 2013

CORABASTOS

"Recogemos la mejor cosecha"

CORPORACIÓN DE ABASTOS DE BOGOTÁ S.A.

CONVOCATORIA PÚBLICA No. 003 de 2013