



Programa de comercio electrónico

Angela Aro Díaz

PROMPERÚ

aaro@promperuext.pe

Lima, 23 de octubre del 2024

CONTENIDO

PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

CONTEXTO

01

CAPÍTULO 1: PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO: METODOLOGÍA, FASES, REQUISITOS Y APLICACIÓN

02

CAPÍTULO 2: LECCIONES APRENDIDAS Y VITRINA GRÁFICA

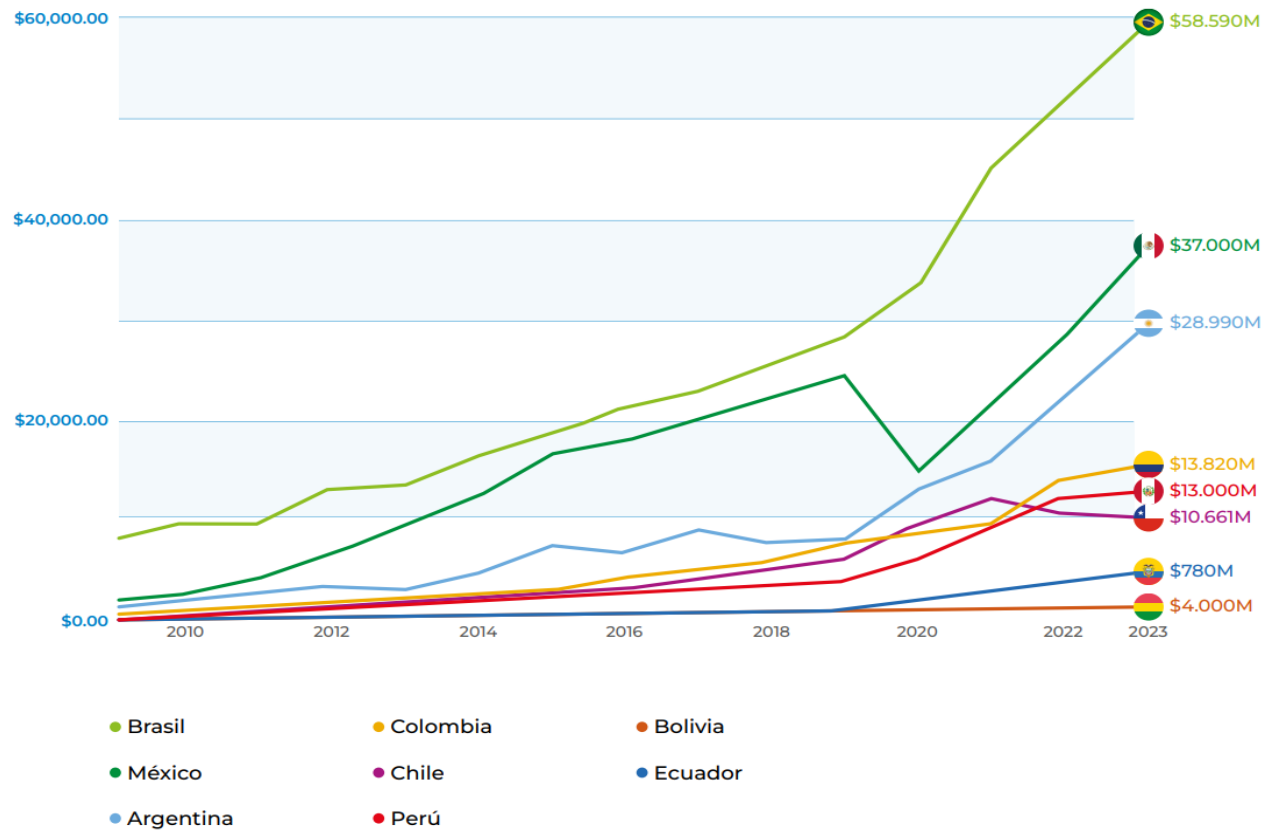
03

CAPÍTULO 3: HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO



CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMERICA

Ingresos por Ventas E-commerce en Latinoamérica 2023

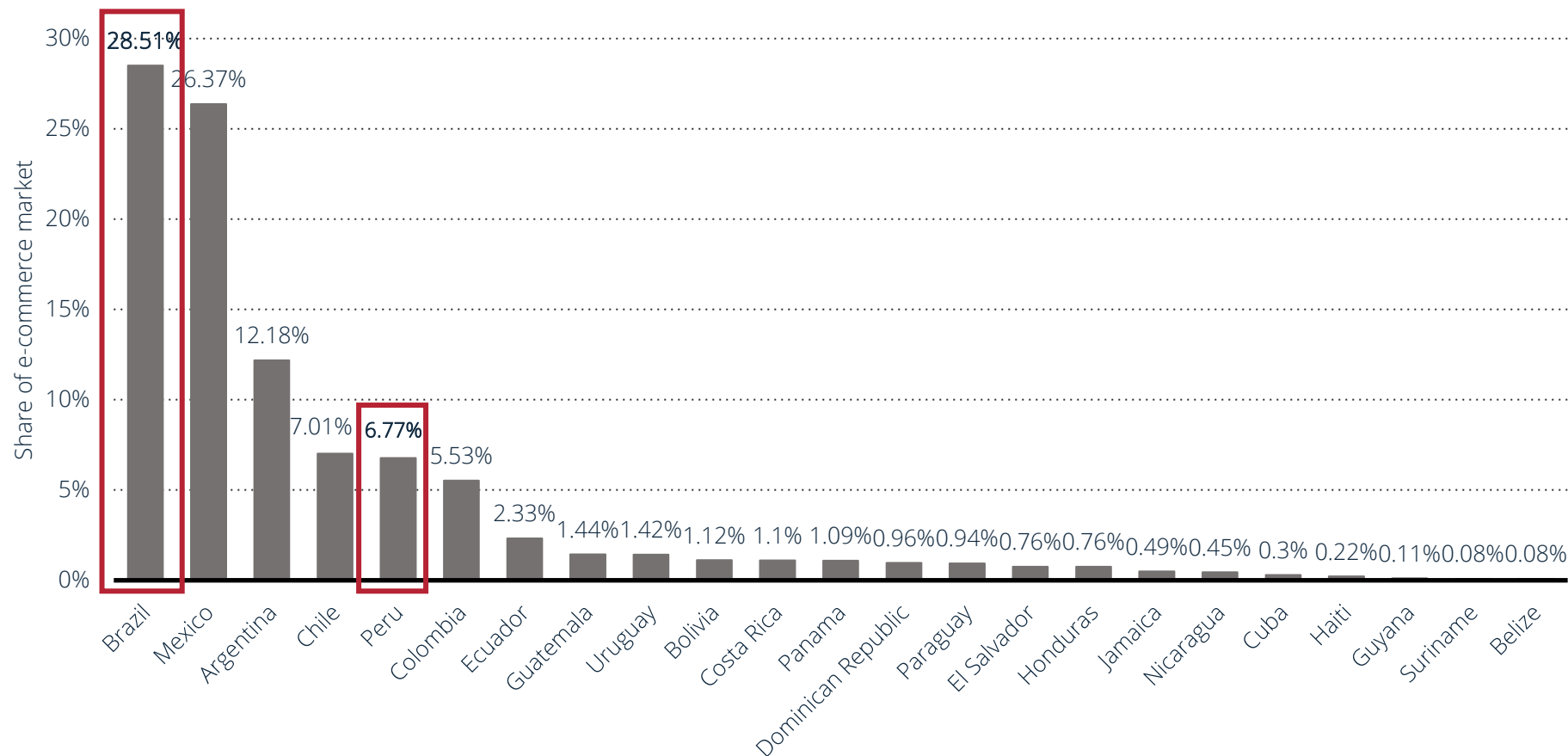


En 2023, Brasil fue el principal mercado de comercio electrónico en América Latina, con una facturación de alrededor de US\$ 58 mil millones. México está en segundo lugar con ventas por valor de US\$ 37 mil millones.

Perú ocupa el 5to lugar con ingresos por ventas online de 13 mil millones en el 2023 y Comparando este monto con Brasil solo es el 22% de los ingresos que generará dicho país.

CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMERICA

Cuota de mercado E-commerce en Latinoamérica y el Caribe 2024



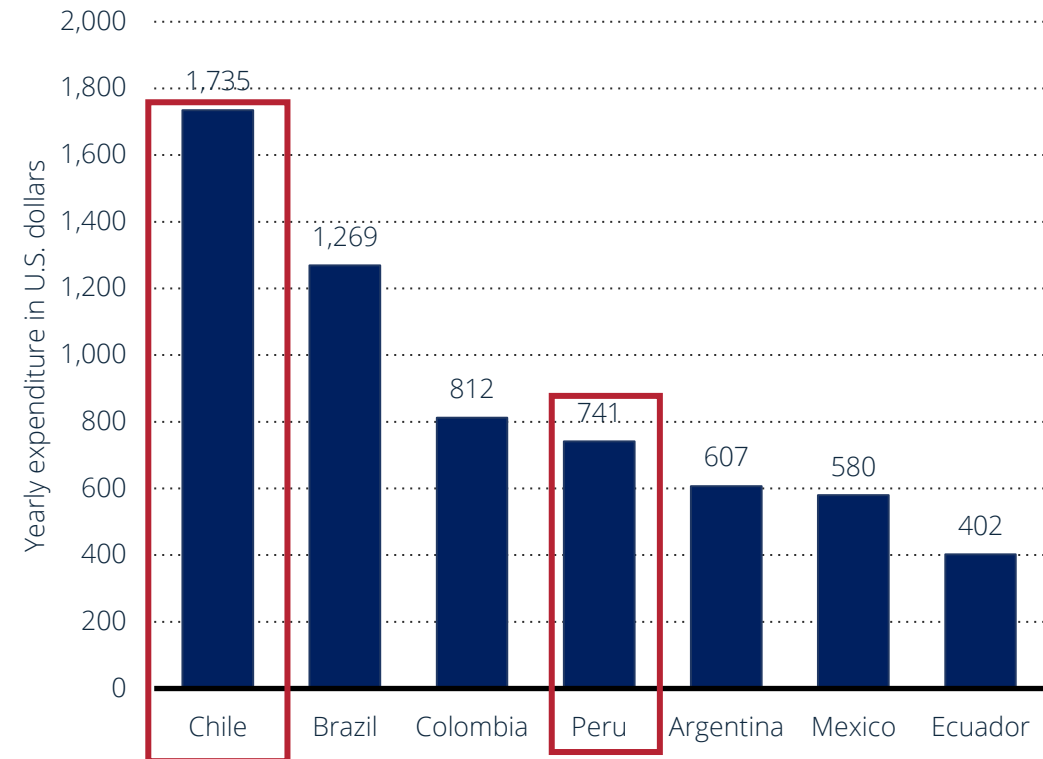
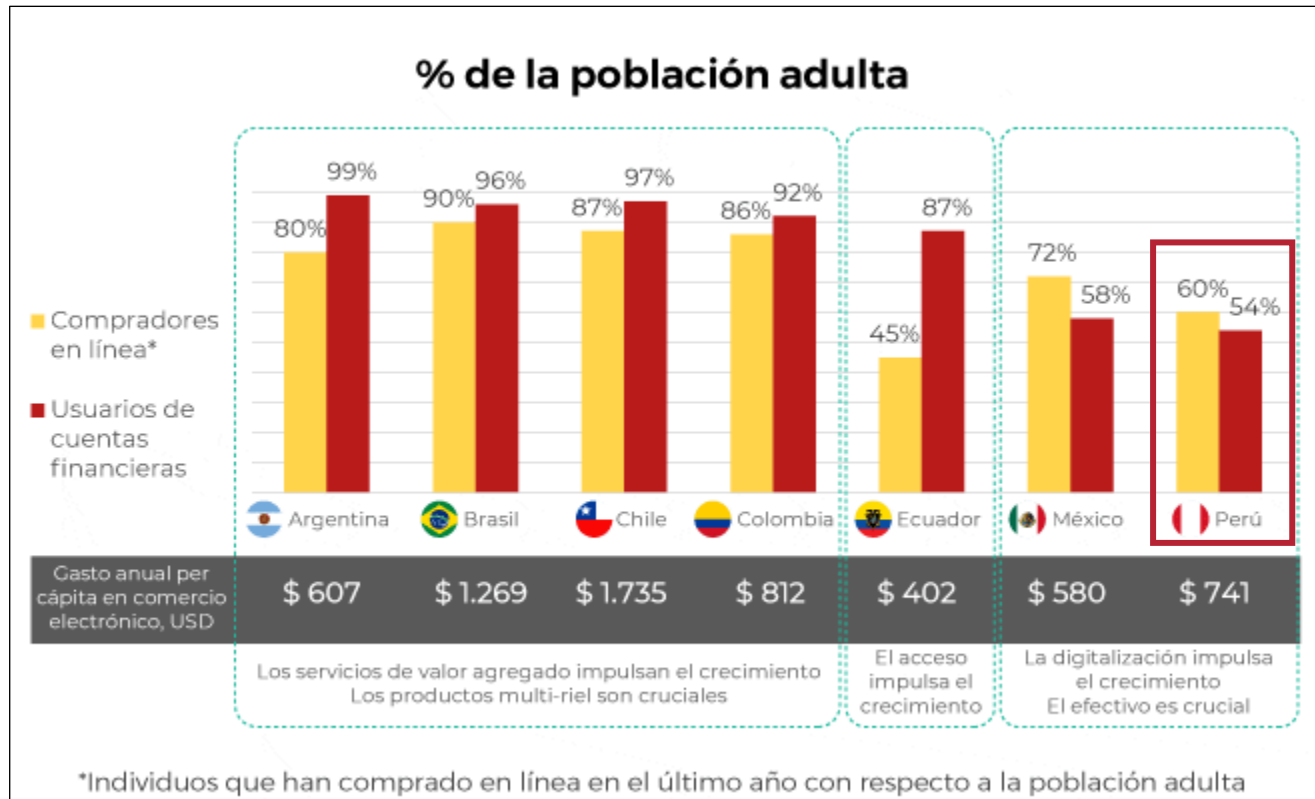
Fuente: Statista Digital Market Insights

A mayo del 2024, Brasil tuvo el 29% de la cuota de mercado de ecommerce en Latinoamérica y el Caribe, seguido de México con más del 26% y en tercer lugar está Argentina con el 12% del mercado. En el 2023, Mercado Libre (Mercado Livre en Brasil), lideró las ventas por ecommerce y en febrero de este año, este mercado atrajo a cerca de 321 millones de compradores a su plataforma, superando Amazon Brasil, en un +11%.

Respecto a las ventas ecommerce por dispositivo móvil durante el 2022, Brasil emergió como el líder regional con ventas que ascendieron a unos US\$ 30 mil millones.

CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMERICA

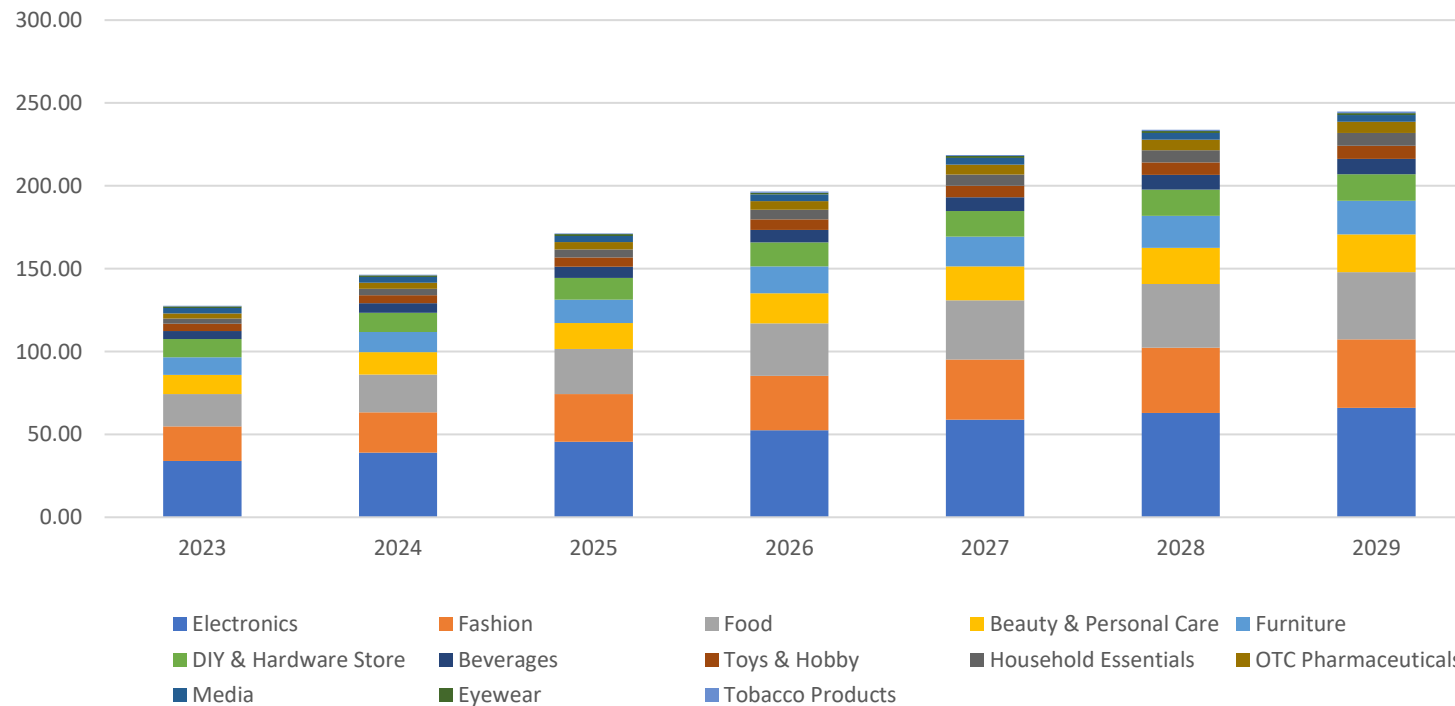
Gasto per Cápita Anual en Comercio Electrónico por País 2023



CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMERICA

Ingresos por E-commerce en Latinoamérica 2023-2029 por segmento de mercado

E-commerce revenue by segment
(Mil millones de US\$)



Fuente: Statista Digital Market Insights

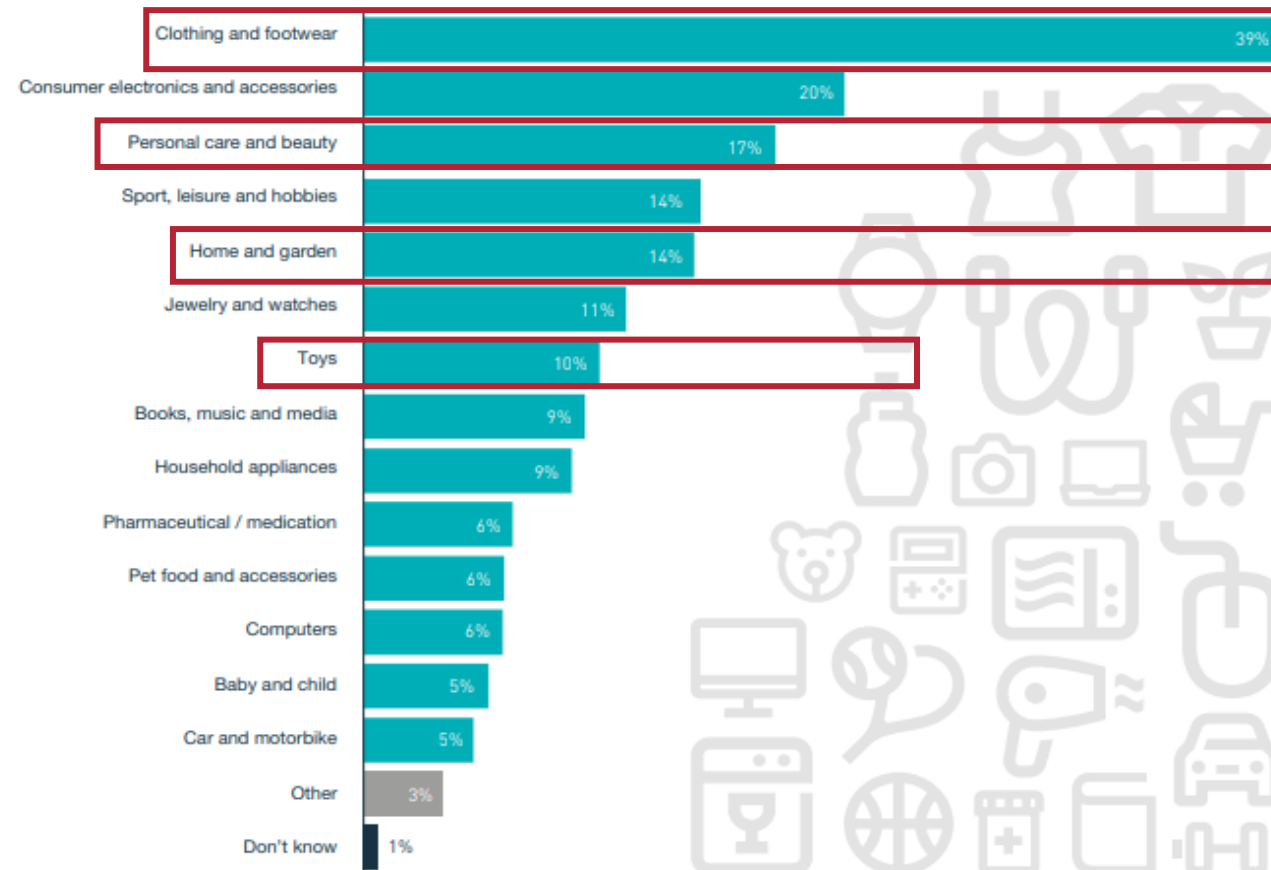
Encuesta IPC: E-retailers compras transfronteriza a nivel mundial - 2023



Fuente: Survey International Post Corporation (IPC) 2023
Shoppers: 32,510

CONTEXTO DEL CROSS BORDER ECOMMERCE EN LATINOAMERICA

Encuesta IPC: Compras globales en el comercio electrónico transfronterizo por categoría - 2023



CAPÍTULO 1: PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO (Metodología, fases, requisitos y proceso de aplicación)





¿QUÉ ES EL PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO?



Instrumento para incrementar y diversificar las exportaciones a través de los canales digitales.



Dirigido a PYMEs de alimentos, confecciones, joyería, artículos de regalo y decoración para el hogar.



ANTECEDENTES





METODOLOGÍA

01



Prospección comercial

03



Asistencia

02



Capacitaciones

04



Articulación

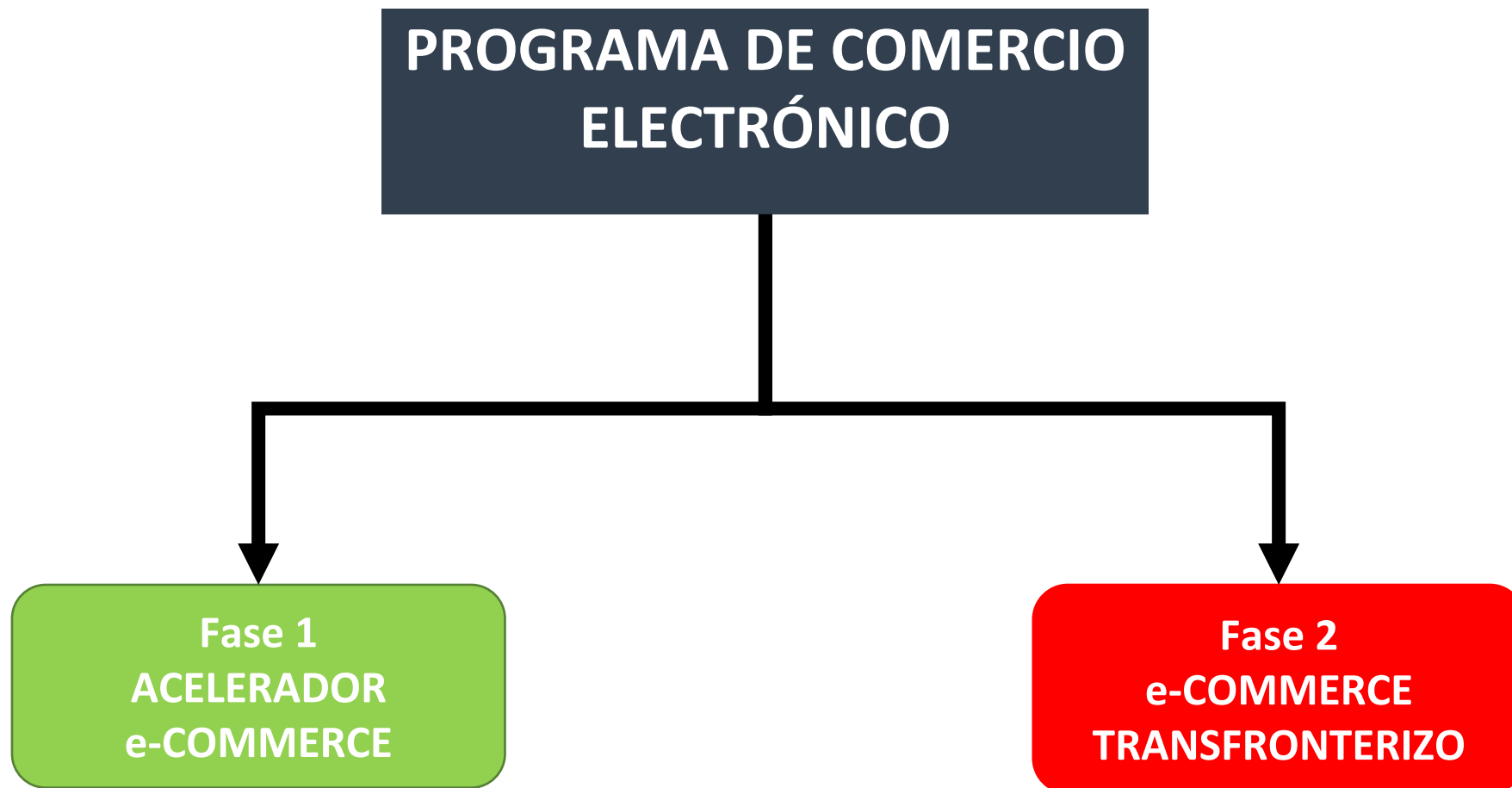


BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Acceso a mercado global.
- Desarrollo de una estrategia digital.
- Capacitación y asesoría especializada.
- Articulación con los principales e-Marketplaces a nivel internacional.
- Tarifa preferencial para envíos por Courier.
- Posicionamiento de marcas propias
- Prospeccionar la venta de productos con valor agregado en presentación retail



FASES



CARACTERÍSTICAS DE LA FASE 1 ACELERADOR

Dirigido a	Empresas micro, pequeña y mediana exportadoras o potenciales exportadoras
Objetivo	Fortalecer las capacidades de las empresas participantes en módulos esenciales para el comercio electrónico transfronterizo como: marketing digital, comercio electrónico y logística para comercio electrónico.
Metodología	Capacitación
Productos y Beneficios	<ul style="list-style-type: none">✓ Modelo de negocios para comercio electrónico transfronterizo.✓ Plan logístico y estructura de costos para comercio electrónico transfronterizo.✓ Plan de marketing digital (acciones de branding, posicionamiento en redes sociales, campañas digitales en web).✓ Identificación de la plataforma de comercio electrónico más adecuada para su oferta.✓ Asistencia en articulación comercial (pago a suscripción en emarketplaces).



INDICADORES FASE ACCELERADOR

EMPRESAS Y PROGRAMAS



3100

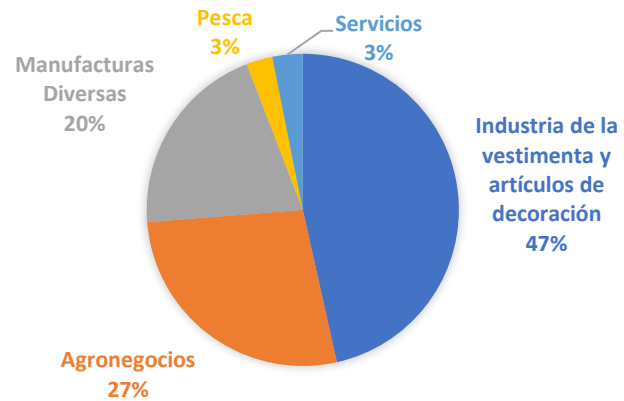
Empresas capacitadas a nivel nacional



55

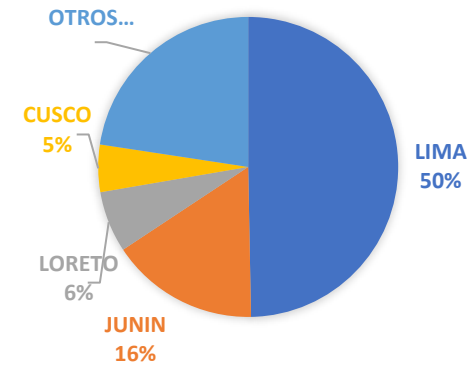
Programas de capacitación

SECTORES



Julio 2024

REGIONES



CARACTERÍSTICAS DE LA FASE 2 TRANSFRONTERIZO

Dirigido a

Empresas micro, pequeña y mediana exportadoras.

Objetivo

Asistir y promover la oferta de las empresas exportadoras a través de su participación en los principales portales de comercio electrónico o marketplaces.

Metodología

Prospección, asistencia focalizada y articulación.

Productos y Beneficios

- Análisis económico, financiero de la empresa exportadora
- Análisis de acceso a mercados de los productos a vender (tramitología, permisos)
- Adecuación del producto a las exigencias del país de destino
- Análisis de costos en destino (envío, almacén y distribución).
- Consolidación de productos en el centro de distribución en destino.
- Lanzamiento de sus productos en e-marketplaces globales.
- Campaña de posicionamiento en el país de destino.

RESULTADOS ALCANZADOS DESDE EL 2018 AL 2023

PROGRAMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO



CAPÍTULO 2: LECCIONES APRENDIDAS Y VITRINA GRÁFICA





VITRINA GRÁFICA

APALANCAMIENTO LOGÍSTICO





NEGOCIACIÓN A TRAVÉS DE ESPACIOS DIGITALES


Transmision de Powerpoint - PRESENTACION AMAZON ANDES - PowerPoint

SUPPORT FROM AMAZON ANDES

DIGITAL MATERIAL FOR MARKETING PURPOSES.
WE CAN TRANSLATE ALL OUR WEBSITE INTO CHINESE IN ORDER TO INCREASE SALES ON YOUR PLATFORMS IN TAIWAN.

ADVANTAGES

TO HAVE THE EXCLUSIVITY OF AMAZON ANDES BRAND IN TAIWAN



Wang Tsu-Chieh

ORGANIC GELATINIZED MACA POWDER



- ✓ Presentation: 200gr bag
- ✓ Packaging material: Stand up Kraft paper bag with zipper.
- ✓ Customs tariff: 1106.30.90.00
- ✓ Scientific name: Lepidium meyenii
- ✓ MOQ: 500 units
- ✓ Shelf life: 2 years
- ✓ Available all year

BENEFITS

- ✓ Increases the body's immune level.
- ✓ Invigorating and restorative and rejuvenating.
- ✓ Restores the capacity and balances de mind.
- ✓ Relevant supplement in Sports.
- ✓ Reduces stress.
- ✓ Increases fertility in both sexes.



John Echenque



VITRINA GRÁFICA

Estamos entregando a tu región con opciones de envío limitadas. Por favor anticipa un periodo de entrega prolongado. [Más información.](#)

Comestibles Promociones Bocadillos Desayuno Bebidas calientes Bebidas frías Alimentos Internacionales

Comida Gourmet y Abarrotes Productos Básicos de Despensa Comida Enlatada, Envasada Pulsa **F11** para salir del modo de pantalla completa



Filetes de caballa fresca de cosecha peruana en salsa de olivo Botija 6 oz (170 g) EZ lata (paquete de (1))
Marca: Peruvian Harvest Fresh Catch

No disponible por el momento.
No sabemos si este producto volverá a estar disponible, ni cuándo.

Nombre del sabor: **En Botija morado oliva**

En Botija morado oliva 1 opción desde US\$ 6.98	En adobo peruano 1 opción desde US\$ 6.98	Con sal rosa Maras 1 opción desde US\$ 6.98
--	---	---

Con quinoa
1 opción desde **US\$ 6.98**

Tamaño: **1**

- Una línea gourmet conveniente y versátil de tapas de mariscos peruanos Harvest Fresh Catch's latas de 6.00 oz ofrecen deliciosas tapas, con sabores tradicionales que combinan con cualquier ocasión, o como una adición a tus recetas favoritas.
- Filetes de caballa en una salsa única fabricada con aceitunas moradas Botija peruanas, aceite de oliva virgen extra, sal Maras del Valle Sagrado de Cusco, cebolla, tapioca de ajo y pimienta negra
- Una fuente de omega-3 y fósforo. Wild Catch



Shattell
BEAN TO BAR CHOCOLATE

秘鲁藜麦单源黑巧
2017国际巧克力金奖

- 多国有有机认证
- chuncho可
- 56%可可含量

秘鲁原装 | 包邮包税

秘鲁进口藜麦饼干

- 芝麻藜麦饼干
- 营养全面代餐
- 轻食主义选择

秘鲁原装 | 包邮包税

MADE IN PERU

秘鲁使馆重点支持

世界仅

MADE IN PERU

秘鲁使馆重点支持

180g

家超级食品标识



ACCIONES DE DIFUSIÓN – PROGRAMA CHINA





ACCIONES DE DIFUSIÓN – PROGRAMA CHINA



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Diagnóstico
financiero

Aplicaciones éxito

Sentinel
Alertas y Reportes de Deudas

Usuario / DNI

Contraseña

No Cerrar Sesión

ENTRAR

¿Olvidaste tu contraseña?
¿No tienes cuenta?, **REGISTRATE AQUÍ**

*Se recomienda mantener en secreto su contraseña, es personal e intransferible.

Ingresa a Sentinel Empresarial desde nuestra APP

¡DESCÁRGALA AHORA!

Disponible en **App Store** Disponible en **Google play**


ACCIONES A TOMAR EN CUENTA


Regulaciones
de acceso.
Registro FDA

AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC Notificación Previa v1.pdf - Adobe Acrobat Reader DC



Inicio Herramientas AGROEXPORTADO... x


1 / 1 168%

 **PRIOR NOTICE SYSTEM INTERFACE**
UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION







Prior Notice Confirmation: Submitted **For your records only.**


Transmitter: AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC  Submitted: 03/21/2019 16:53:48 


Confirmation Number: 180263569614 

WEB ENTRY


Entry Identifier: ###-0938216-1  Status: Completed 

Port of Arrival: Baltimore, MD (1303)  Entry Type: Consumption 


Anticipated Arrival: 03/24/2019 12:00 

Submitter 

AGROEXPORTADORA DEL PERU SAC Name: Nombre Apellido
AV. CUALQUIERA, SAN JUAN DE LURIGANCHO Phone: 51-1-XXXXYYZZZ
LIMA, Lima Lima 36 e-mail: correo1@gmail.com
PERU

Importer 

US IMPORTER COMPANY
ANY ADRESS
SACRAMENTO, California 95726
UNITED STATES

Carrier 

HAMBURG SUED Mode of Transportation: Water, Vessel Container
Carrier Code (SCAC): SUDU Vessel Name: JULIANA

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Regulaciones de acceso.
Normas de Etiquetado EE.UU.

Current Label

Nutrition Facts	
Serving Size 2/3 cup (55g) Servings Per Container About 8	
Amount Per Serving	
Calories 230	Calories from Fat 72
% Daily Value*	
Total Fat 8g	12%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	12%
Dietary Fiber 4g	16%
Sugars 12g	
Protein 3g	
Vitamin A	10%
Vitamin C	8%
Calcium	20%
Iron	45%
* Percent Daily Values are based on a diet of other people's misdeeds. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.	
	Calories: 2,000 2,500
Total Fat	Less than 65g 80g
Sat Fat	Less than 20g 25g
Cholesterol	Less than 300mg 300mg
Sodium	Less than 2,400mg 2,400mg
Total Carbohydrate	300g 375g
Dietary Fiber	25g 30g

New Label

Nutrition Facts	
1 8 servings per container	
Serving size 2/3 cup (55g)	
Amount per serving	
Calories	230
% Daily Value*	
Total Fat 8g	10%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	13%
Dietary Fiber 4g	14%
Total Sugars 12g	
4 Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
5 Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 200mg	15%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%
6 * The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.	

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Ficha de producto

FICHA TÉCNICA



ESPECIFICACIONES

Denominación del bien	: HOJUELAS DE AMARANTO (KIWICHA)
Denominación técnica	: HOJUELAS DE KIWICHA CON MIEL DE CAÑA
Nombre científico	: Hojuelas de <i>kiwicha</i> (<i>Amaranthus caudatus</i>) y miel de caña (<i>Saccharum officinarum</i>)
Grupo/familia/clase	Alimentos, Bebidas y Tabaco/ Alimentos Preparados y Conservados/ Materiales y Mezclas Instantáneas
Empresa	:
RUC	:
Dirección de la empresa	:
Partida Arancelaria	: 1904.20.00.00
Unidad de medida	: Gramos (g)
Registro Sanitario	:
Descripción General	: Hojuelas de <i>kiwicha</i> con miel, muy útil para ser consumido de manera instantánea en los desayunos con los jugos, yogurts, ensaladas de frutas, entre otros.
Procedencia	: Perú

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL BIEN

A. Características

Es el producto elaborado a partir de los granos de amaranto conocido como *kiwicha*, pre cocidos, laminados para formar hojuelas, mezclados con miel de caña y horneados, todos nuestros procesos son ejecutados por personal capacitado que garantiza un producto libre de microorganismos patógeno.

B. Atributos del bien

Inocuo y adecuado para el consumo humano. No contiene olores o sabores extraños, causados por agentes químicos, físicos o microbiológicos. Asimismo, deberá cumplir con lo siguiente:

CALIDAD – FÍSICO SENSORIAL		
ATRIBUTO	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
- Olor y sabor:	De acuerdo a la naturaleza del producto, libre de sabor y olor amargo, rancio o indeseable (fungoso u otros).	NTP 205.201.2019 CEREALES Y LEGUMINOSAS. Hojuelas precocidas de avena con <i>kiwicha</i> . Requisitos. 1ª Edición
- Color	De acuerdo a la naturaleza del producto.	

CALIDAD – FÍSICO QUÍMICO		
ATRIBUTO	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
Aspecto	Hojuelas o escamas, exento de materias extrañas (tallos, piedrecillas, arenilla, tierra, insectos vivos o muertos en cualquiera de sus estados fisiológicos u otros).	NTP 205.201.2019 CEREALES Y LEGUMINOSAS. Hojuelas precocidas de avena con <i>kiwicha</i> . Requisitos. 1ª Edición

INOCUIDAD – CRITERIO MICROBIOLÓGICO			
ATRIBUTO	VALOR	ESPECIFICACIÓN	REFERENCIA
- Criterio microbiológico Aerobios Mesófilos (UFC/g)	10 ⁴	10 ¹ -10 ¹ UFC/g	Criterios microbiológicos establecidos - NTS Nº 071- MINSAG/DIGESA-V.01. "Norma Sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano" (R.M. Nº 591-2008/MINSA).
- Criterio microbiológico Mohos (NMP/g)	10 ³	10 ¹ -10 ¹ UFC/g	
- Criterio microbiológico Levaduras (NMP/g)	10 ³	10 ¹ -10 ¹ UFC/g	
- Criterio microbiológico Coliformes (UFC/g)	10 ²	10 ² -10 ³ UFC/g	
- Criterio microbiológico <i>Bacillus cereus</i> (UFC/g)	10 ²	10 ² -10 ¹ UFC/g	
- Criterio microbiológico Salmonella Detención / 25g	Ausencia	Ausencia/25g -----	

ALERGENOS

Cereales que contengan gluten y derivados (*1):	-
Crustáceos y productos derivados:	-
Huevos y productos derivados:	-
Pescado y productos derivados:	-
Cacahuetes y productos derivados:	✓
Soja y productos derivados:	-
Leche y productos derivados (incluida lactosa):	-
Frutos de cáscara (*2):	✓
Apio y productos derivados:	-
Mostaza y productos derivados:	-
Granos de sésamo y productos derivados:	✓
Dióxido de azufre y sulfitos (*3):	-

Ausencia de alérgeno T: Puede contener trazas
 (*1) Trigo, centeno, cebada, avena, espelta, kamut e híbridos.
 (*2) Almendras, avellanas, nueces, anacardos, pacanas, pistachos, nueces de Brasil, nueces de macadamia o nueces de Australia y sus derivados.
 (*3) Concentraciones > 10 mg/kg o 10 mg/l expresados como SO2.

Observaciones: maní, almendra, ajonjolí, pecanas, nueces.

CERTIFICACIÓN

Certificación HACCP
 Certificación de Biocomercio
 Certificación Orgánica

ENVASE - PRESENTACIÓN

El envasado se realiza en recipientes de un material resistentes e inocuos, que garantizan la estabilidad del mismo, evitando su contaminación y no alterando su calidad ni sus especificaciones sensoriales.

- Las siguientes presentaciones son:

Tipo de Envase	Presentación
Envase primario: Envase doypack trilaminado, metálico	XXX g
Envase primario: Envase doypack trilaminado, plástico	XXX g

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Estructura de costos

Tabla de costos generados durante el proceso de exportación

CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE DEL PRESUPUESTO TOTAL
COSTO DE PRODUCTO	97,000.00	36%
Costo de producción	10,000.00	
Materia prima	6,000.00	
Renta de Local	6,000.00	
Utilidades	5,000.00	
Empaque y embalaje	6,000.00	
Salarios	20,000.00	
Maquinaria y equipo	30,000.00	
Almacenamiento	5,000.00	
Distribución	9,000.00	
COSTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	29,000.00	11%
Ferias comerciales	15,000.00	
Radio y televisión	10,000.00	
Página Web.	4,000.00	
COSTO DE VENTAS	80,000.00	30%
Salarios	40,000.00	
Administración de ventas	15,000.00	
Capacitación	10,000.00	
Gastos de viajes	15,000.00	
OTROS GASTOS	62,000.00	23%
Investigación de mercados	15,000.00	
Agente aduanal	25,000.00	
Impuestos y seguros	7,000.00	
Correo internacional	5,000.00	
Transporte y seguro	10,000.00	
TOTAL PRECIO DE EXPORTACIÓN	268,000.00	100 %

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Negociación a través de espacios digitales

SUPPORT FROM AMAZON ANDES

DIGITAL MATERIAL FOR MARKETING PURPOSES.
WE CAN TRANSLATE ALL OUR WEBSITE INTO CHINESE IN ORDER TO INCREASE SALES ON YOUR PLATFORMS IN TAIWAN.

ADVANTAGES

TO HAVE THE EXCLUSIVITY OF AMAZON ANDES BRAND IN TAIWAN

Wang Tsu-Chi

ORGANIC GELATINIZED MACA POWDER

- ✓ Presentation: 200gr bag
- ✓ Packaging material: Stand up Kraft paper bag with zipper.
- ✓ Customs tariff: 1106.30.90.00
- ✓ Scientific name: Lepidium meyenii
- ✓ MOQ: 500 units
- ✓ Shelf life: 2 years
- ✓ Available all year

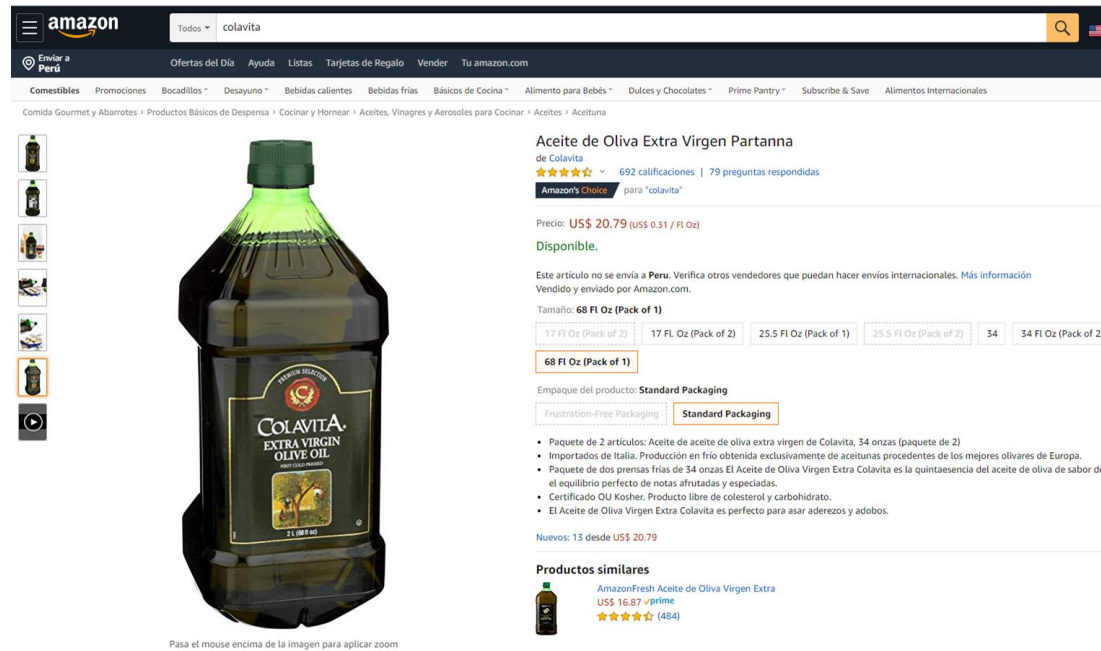
BENEFITS

- ✓ Increases the body's immune level.
- ✓ Invigorating and restorative and rejuvenating.
- ✓ Restores the capacity and balances de mind.
- ✓ Relevant supplement in Sports.
- ✓ Reduces stress.
- ✓ Increases fertility in both sexes.

John Echenque

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Elaboración de imágenes



The screenshot shows the Amazon product page for Colavita Extra Virgin Olive Oil. The main image is a large bottle of 68 FL Oz (Pack of 1). To the left of the main image is a vertical strip of smaller images showing different views and related products. The product title is "Aceite de Oliva Extra Virgen Partanna de Colavita". It has a 4.5-star rating from 692 reviews. The price is US\$ 20.79 (US\$ 0.31 / Fl Oz). The page includes a "Disponibles" status, a warning about international shipping, and a list of product options. The selected option is "68 FL Oz (Pack of 1)". Below the options, there are buttons for "Standard Packaging" and "Frustration-Free Packaging". A list of product features is provided, including that it is imported from Italy and is a certified kosher product. A "Productos similares" section at the bottom shows a smaller bottle of AmazonFresh Olive Oil for \$16.87.

amazon

Todos colavita

Enviar a Perú

Ofertas del Día Ayuda Listas Tarjetas de Regalo Vender Tu amazon.com

Comestibles Promociones Bocadillos Desayuno Bebidas calientes Bebidas frías Básicos de Cocina Alimento para Bebés Dulces y Chocolates Prime Pantry Subscribe & Save Alimentos Internacionales

Comida Gourmet y Abarrotes > Productos Básicos de Despensa > Cocinar y Hornear > Aceites, Vinagres y Aerosoles para Cocinar > Aceites > Aceituna

Aceite de Oliva Extra Virgen Partanna de Colavita

★★★★☆ 692 calificaciones | 79 preguntas respondidas

Amazon's Choice para "colavita"

Precio: US\$ 20.79 (US\$ 0.31 / Fl Oz)

Disponibles.

Este artículo no se envía a Perú. Verifica otros vendedores que puedan hacer envíos internacionales. Más información Vendido y enviado por Amazon.com.

Tamaño: 68 FL Oz (Pack of 1)

17 FL Oz (Pack of 2) 17 FL Oz (Pack of 2) 25.5 FL Oz (Pack of 1) 25.5 FL Oz (Pack of 2) 34 34 FL Oz (Pack of 2)

68 FL Oz (Pack of 1)

Empaque del producto: Standard Packaging


Frustration-Free Packaging Standard Packaging

- Paquete de 2 artículos: Aceite de aceite de oliva extra virgen de Colavita, 34 onzas (paquete de 2)
- Importados de Italia. Producción en frío obtenida exclusivamente de aceitunas procedentes de los mejores olivares de Europa.
- Paquete de dos prensas frías de 34 onzas El Aceite de Oliva Virgen Extra Colavita es la quintaesencia del aceite de oliva de sabor del equilibrio perfecto de notas afrutadas y especiadas.
- Certificado OU Kosher: Producto libre de colesterol y carbohidrato.
- El Aceite de Oliva Virgen Extra Colavita es perfecto para asar aderezos y adobos.

Nuevos: 13 desde US\$ 20.79

Productos similares

AmazonFresh Aceite de Oliva Virgen Extra

US\$ 16.87  (484)

Pasa el mouse encima de la imagen para aplicar zoom

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Registro de
marcas

The screenshot shows the IVIARCA.com trademark search website. The header includes the logo 'IVIARCA.com TRADEMARK SEARCH', a 'Menu' button, a language selector for 'Español', and a 'Iniciar sesión' button. The main banner features a cityscape background with the text 'Búsqueda de Marcas en Estados Unidos' and a search icon. Below the banner, there is a search input field with the placeholder text 'Ingrese la marca que desea buscar...', a 'Buscar' button, and three dropdown menus for 'Selección su Clase' (set to 'Todas las clases'), 'Estado de la marca' (set to 'Todas'), and 'Modo de búsqueda' (set to 'Búsqueda normal'). A link for 'Buscador de Clases' is located at the bottom of the search area.

IVIARCA.com
TRADEMARK SEARCH

Menu Español Iniciar sesión

América > Estados Unidos

Búsqueda de Marcas en Estados Unidos

Busque marcas en la Oficina Estadounidense de Marcas. Busque por Nombre de Marca, Número o Solicitante

Ingrese la marca que desea buscar...

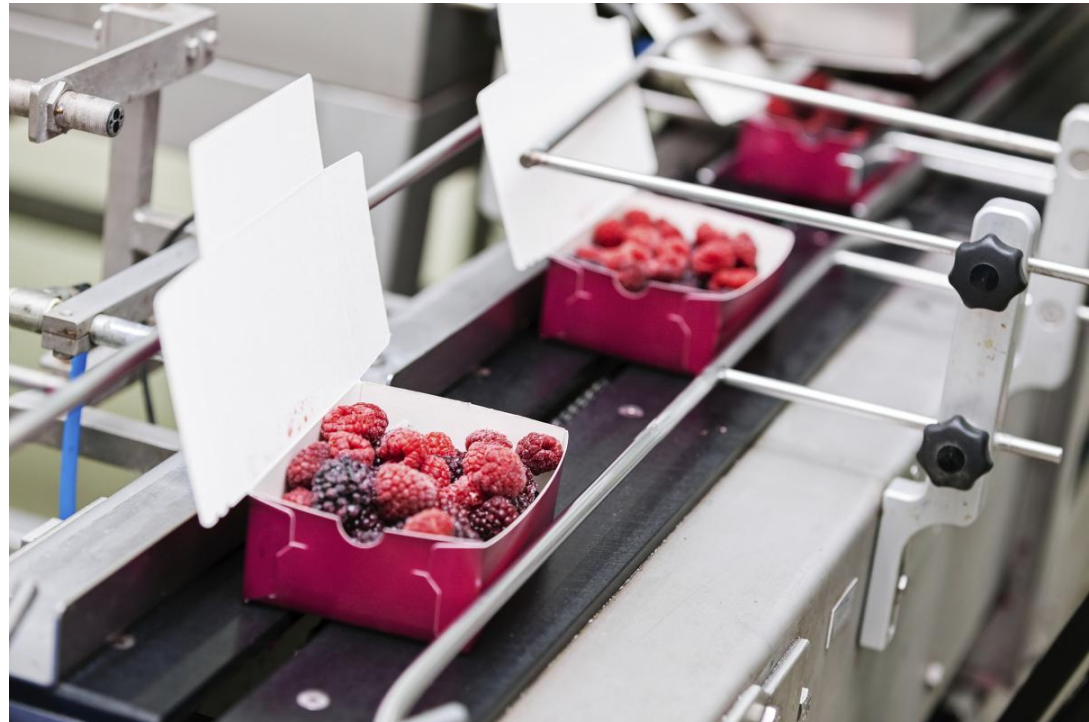
Selección su Clase Estado de la marca Modo de búsqueda

Todas las clases Todas Búsqueda normal

[Buscador de Clases](#)

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Control de
calidad



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

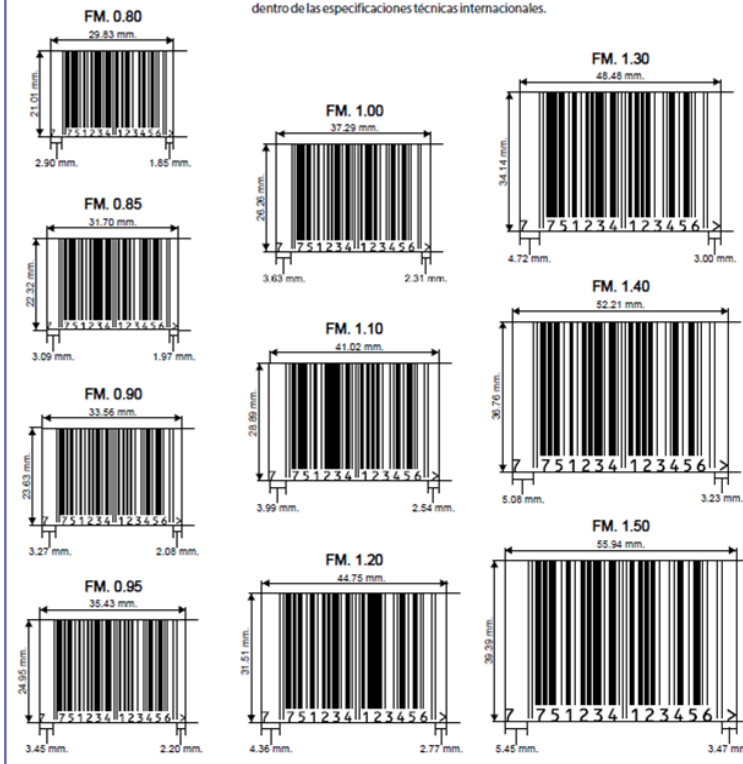
Código de barras



Plantilla de Dimensiones Estándares

EAN/UCC-13

Las Dimensiones Estándares se refieren al marco o ventana que deberá dejar su diseñador como espacio mínimo en el arte del producto para incluir el código de barras. El Factor de Magnificación (FM) indicado por GS1 Perú no deberá modificarse, ya que éste se encuentra dentro de las especificaciones técnicas internacionales.



ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Requisitos de las distintas plataformas



1. Crea una cuenta como vendedor profesional: Si usted no tiene una cuenta puedes ver nuestro post [Abrir una Cuenta de Vendedor Profesional en Amazon](#). Si ya tienes una cuenta puedes iniciar sesión [aquí](#).



2. Listar los productos en la plataforma de seller central: Si aún no sabes como, puedes ver nuestro post [Cómo Vender en Amazon un Producto](#).



3. Prepare sus productos: Asegúrese de que sus productos están listos para que puedan ser transportados de manera segura hasta las manos del cliente.



4. Enviar sus productos a Amazon: Crea planes de envío a las bodegas de amazon, rastrea el inventario, haz seguimiento y espera a que amazon los reciba y habilite para ponerlos en venta.



5. Los clientes ordenan sus productos, Amazon prepara los paquetes y envía a los clientes: Los clientes que tengan la membresía PRIME tendrán un beneficio de envío rápido y gratis elegibles por Amazon



6. Amazon ofrece soporte al cliente sobre los productos que vendemos: El equipo de servicio al cliente de amazon gestiona las consultas de los clientes, reembolsos y devoluciones de los pedidos, 24 horas al día, 7 días a la semana.



Send your inventory to Amazon



Amazon stores your products (from a single unit to your entire inventory)



FBA helps your offers to become more visible and competitive on Amazon



Amazon picks, packs and ships your products (to customers in the UK and across the EU)



Amazon provides customer service in local language and handles returns

ACCIONES A TOMAR EN CUENTA

Provisión
continua de
productos



CAPÍTULO 3: HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO



TEST ECOMMERCE

- Es una herramienta de diagnóstico que permite evaluar la madurez digital en comercio electrónico transfronterizo.
- Permite identificar y recomendar acciones necesarias para una preparación integral en su incursión en mercados extranjeros, mediante el comercio electrónico transfronterizo.
- Los indicadores obtenidos facilitarán la evaluación del nivel de desarrollo y capacidades digitales de las empresas, promoviendo el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el ámbito internacional y apoyando su crecimiento en el mercado global.



DIMENSIONES QUE ABORDA EL TEST ECOMMERCE

**ANALYTICS Y
EXPERIMENTACIÓN**



ESTRATEGIA CRM



ECOSISTEMA DE VENTAS



**DISEÑO DE LA
EXPERIENCIA**



**ESTRUCTURA
ORGANIZACIONAL Y
CAPITAL HUMANO**



ESTADIOS GENERALES

Etapa Fundamental: La empresa está dando los primeros pasos en el comercio electrónico transfronterizo. Está comenzando a documentar ventas y a identificar su público objetivo. Aunque el enfoque es básico, está estableciendo una base importante al crear material promocional inicial y empezar a formar relaciones con socios comerciales. La capacitación de personal está en una fase inicial, con roles y responsabilidades aún generales.



Etapa Intermedia: La empresa muestra un nivel significativo de madurez. Utiliza herramientas analíticas más avanzadas y experimenta de manera regular para mejorar estrategias de venta. La infraestructura de ventas es robusta y trabaja estrechamente con socios estratégicos. Tienen roles especializados dentro de la organización y se utilizan herramientas sofisticadas para gestionar las relaciones con los clientes. Además, se recolecta y analiza feedback de manera sistemática para mejorar la experiencia del cliente.

Etapa Básica: La empresa ha avanzado en la formalización de procesos. Está registrando ventas por canales específicos y utilizando datos para tomar decisiones más informadas. Ha mejorado la presencia en línea y acepta métodos de pago variados. Los equipos están más estructurados y dedica recursos a mejorar la relación con tus clientes. La capacitación de personal es más frecuente y los procesos operativos están más definidos.

Etapa Avanzada: La empresa está en un punto muy maduro del desarrollo en comercio electrónico transfronterizo. Utiliza analítica avanzada para predecir tendencias y optimizar todas las áreas del negocio. El ecosistema de ventas está completamente optimizado con una red sólida de socios estratégicos y logísticos. Cuenta con una estrategia CRM integrada y sofisticada, personalizando interacciones basadas en análisis avanzados. La estructura organizacional está alineada con los objetivos estratégicos y fomenta una cultura de innovación y mejora continua. Ofrece una experiencia del cliente excepcional, con estándares de servicio de alta calidad y guías de uso detalladas.



TEST ECOMMERCE



Test de Comercio Electrónico Transfronterizo Promperú 2024

¡Bienvenido!

¡Bienvenido!

Por favor, ingrese sus datos para enviarle los resultados al final del test.
Luego haga clic en el botón "Siguiete".

1. Nombre del Responsable de Completar el Test *

2. Área del Responsable de Completar el Test *

3. Cargo del Responsable de Completar el Test *

4. Correo del Responsable de Completar el Test *

5. Celular del Responsable de Completar el Test *

Next

Enlace: <https://survey.alchemer.com/s3/7901643/Test-de-Comercio-Electr-nico-Transfronterizo-Promper->

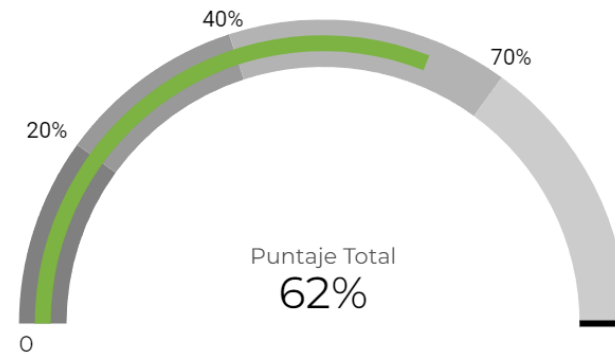
DASHBOARD DE RESULTADOS

Test de Diagnóstico de Comercio Electrónico Transfronterizo

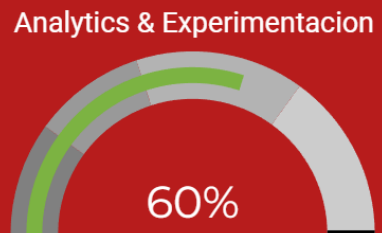
Resultado General

Introduce RUC

RUC
20603605471

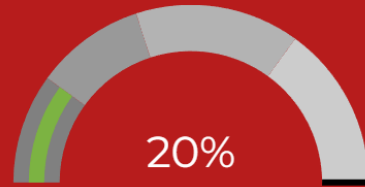


Desglose del resultado

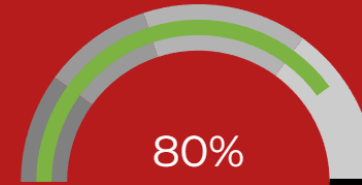


DASHBOARD DE RESULTADOS

Estructura Organizacional y Capital Humano



Diseño de la Experiencia



Estadío

Etapa Intermedia (41% - 70%)

La empresa muestra un nivel significativo de madurez. Utiliza herramientas analíticas más avanzadas y experimenta de manera regular para mejorar estrategias de venta. La infraestructura de ventas es robusta y trabaja estrechamente con socios estratégicos. Tienen roles especializados dentro de la organización y se utilizan herramientas sofisticadas para gestionar las relaciones con los clientes.

Además, se recolecta y analiza feedback de manera sistemática para mejorar la experiencia del cliente

Recomendación

Para alcanzar la etapa avanzada, la empresa debe integrar sistemas analíticos y de experimentación en todas las áreas del negocio, utilizando datos para predecir tendencias y optimizar operaciones. Fortalece el ecosistema de ventas con tecnologías avanzadas y una red sólida de socios estratégicos y logísticos. Mejora la personalización y automatización en la estrategia CPM, utilizando análisis

PERU MARKETPLACE

Es la vitrina virtual para promocionar y posicionar la mejor oferta exportable peruana en el mundo .

Es una herramienta clave en la estrategia de internacionalización para la consolidación de las MIPYMES exportadoras

Enlace: <https://perumarketplace.pe>



PERU MARKETPLACE



≡ Categoría

Q ¿Qué está buscando?



The best
Peruvian products
in one place

Find the best deals of coffee beans



Buscar vendedor

Ingresar la palabra clave para buscar el producto deseado



Contactar al vendedor

Consultar o solicitar cotización sobre el producto seleccionado



Pedido

Luego de verificar la cotización, puede realizar el pedido o puede volver a solicitar la cotización al hacer clic en Editar.



Verificar estado de pedido

Al realizar el pedido, puede verificar la información del pedido en el menú Pedidos.

BUSCADOR DE MARKETPLACES

El Buscador de Marketplaces es una herramienta desarrollada por Promperú que permite a los empresarios identificar los principales marketplaces a nivel mundial. Esta plataforma facilita la toma de decisiones estratégicas al ofrecer filtros avanzados por país, sector, posición en el mercado, facturación, comisión y otros datos clave. Con esta herramienta, los usuarios pueden comparar y seleccionar los marketplaces que mejor se alineen con sus necesidades comerciales y objetivos de exportación.

Enlace: <https://ecommerce.promperu.gob.pe/marketplaces>



BUSCADOR DE MARKETPLACES



Sectores

- Manufacturas diversas
- Agronegocios
- Industria de la vestimenta y decoración
- Exportación de servicios

[Ver todos](#)

Mercados

- Alemania
- Arabia Saudí
- Argentina
- Armenia

[Ver todos](#)

Ventas ⓘ

Ingrese un rango de ventas:

<https://ecommerce.promperu.gob.pe/beneficios-ranking> ⓘ

amazon.com

Principales sectores ⓘ

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ⓘ

Estados Unidos De América, Japón, Alemania, Reino Unido, Canadá, Francia, Italia, India, España.



Principales sectores ⓘ

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ⓘ

China.

淘宝网
Taobao.com

Principales sectores ⓘ

Manufacturas diversas
Agronegocios
Industria de la vestimenta y decoración
Exportación de servicios
Productos pesqueros

Principales mercados ⓘ

China, Estados Unidos De América, Corea, Japón, Singapur, Australia, Malasia, Vietnam, Tailandia.