



Seminarios Miércoles del exportador

¿Cómo implementar un sitio web para tu negocio de exportación?

Lima, 05 de noviembre de 2025

**Christian
Saldaña Paz**

csaldana@atumedidadigital.com



Agenda

1. Importancia de un sitio web en la exportación
2. Investigación y planificación
3. Estrategias de marketing Digital para e-commerce
4. Seguridad para e-Commerce.
5. Manos a la obra.
6. Preguntas y respuestas

1

Importancia de un sitio
web en la exportación

Importancia de un sitio web en la exportación



VISIBILIDAD GLOBAL

Un sitio web es esencial para atraer clientes internacionales.



CONFIANZA

Un buen sitio web refuerza la credibilidad de tu negocio.



DISPONIBILIDAD 24/7:

Los clientes pueden encontrar y aprender sobre tu empresa en cualquier momento.

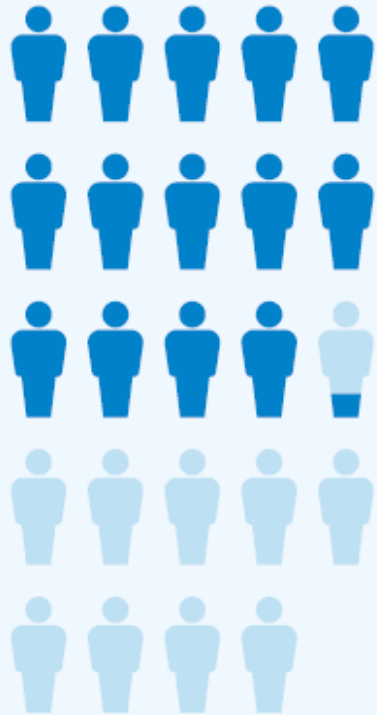


INCREMENTAR LAS VENTAS

TIENDAS ONLINE Emprendidas por género

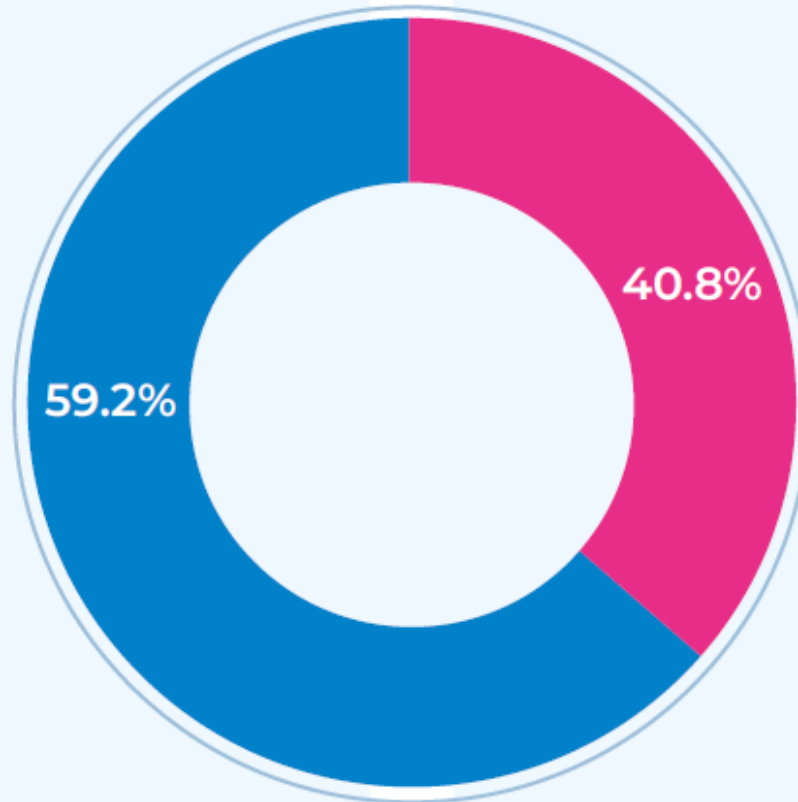
Hombres

14,200



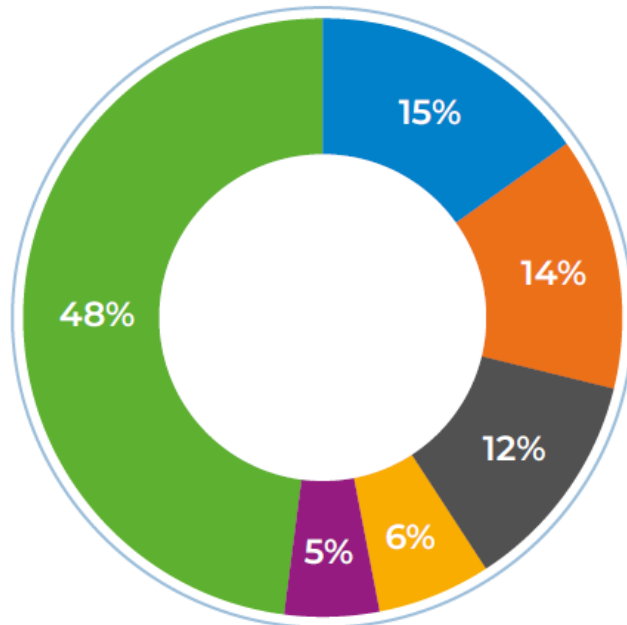
Mujeres

9,800



Importancia de un sitio web en la exportación

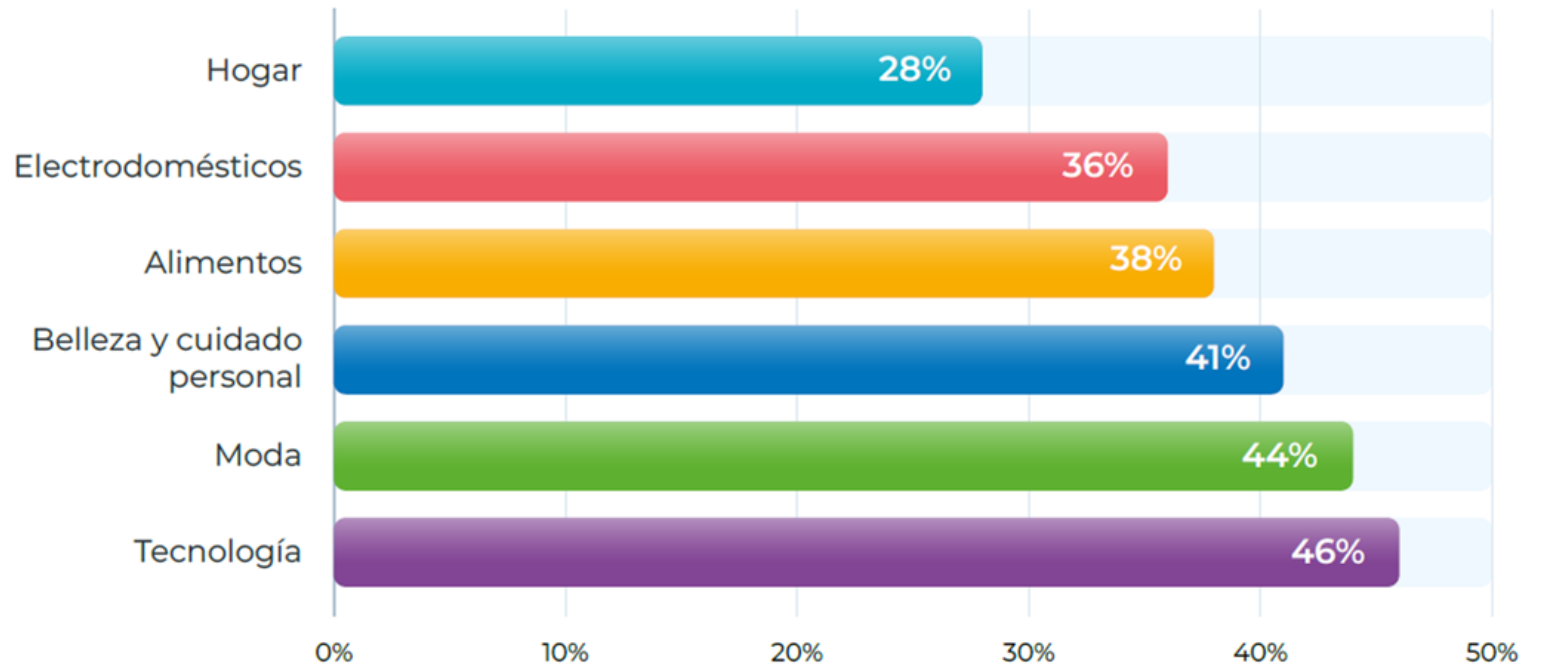
CATEGORÍAS EN EL E-COMMERCE DONDE LAS MUJERES EMPRENDIERON EN EL PERÚ



- Moda
- Food
- Salud y belleza
- Tecnología
- Hogar
- Otros

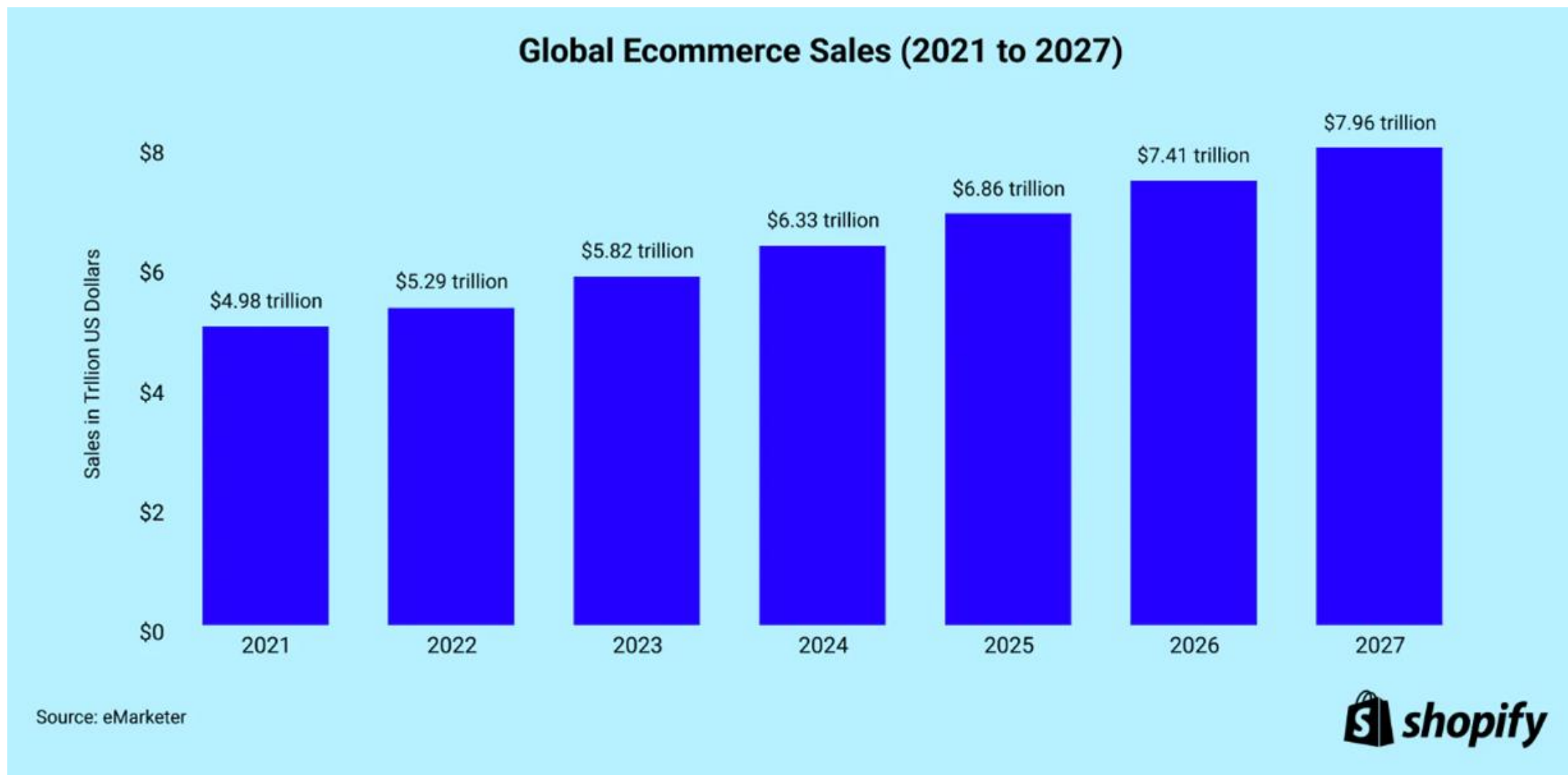
¿QUÉ COMPRAN LAS MUJERES POR EL E-COMMERCE? EN EL PERÚ

Porcentaje de transacciones que han realizado 3000 mujeres que compran online los últimos 12 meses



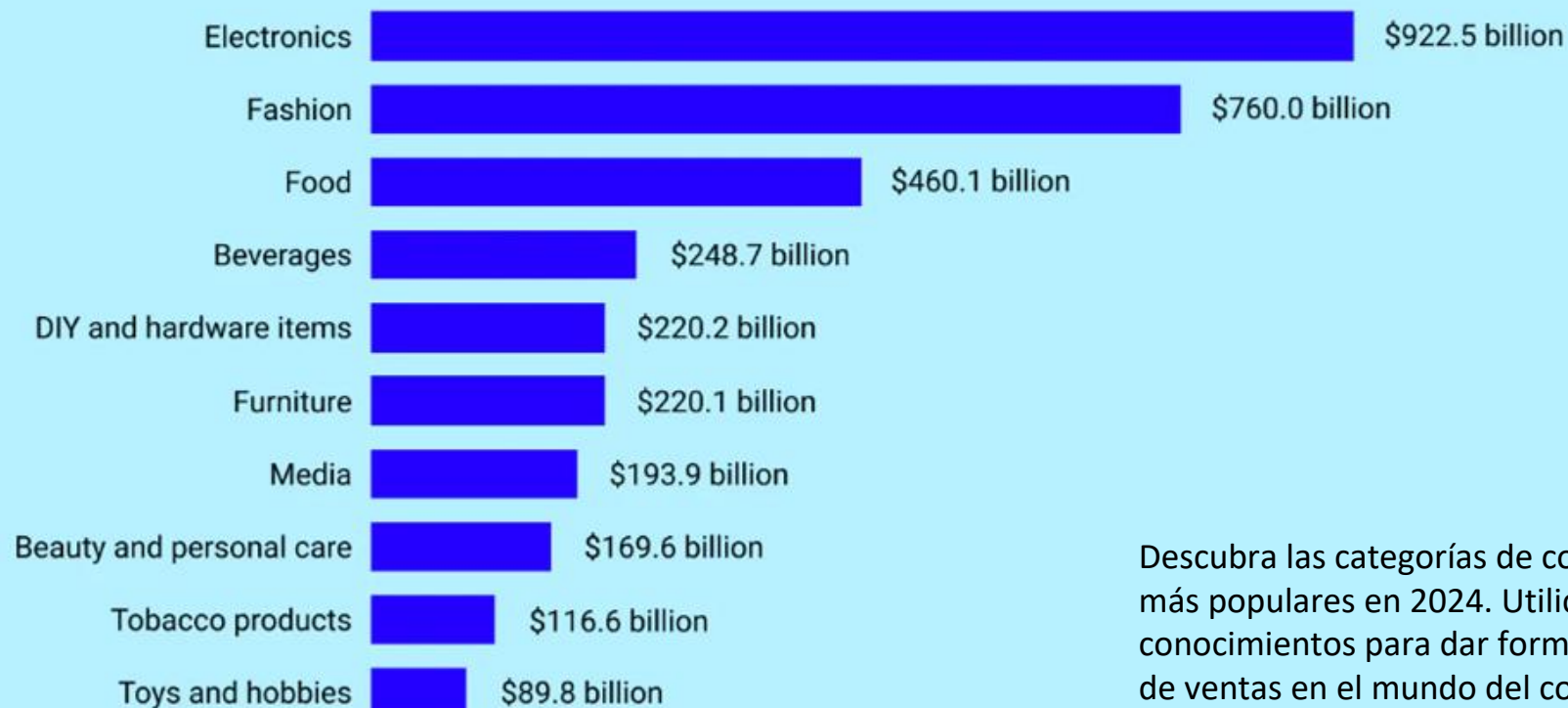
Fuente: Cámara Peruana de Comercio Electrónico®

Importancia de un sitio web en la exportación



Importancia de un sitio web en la exportación

Top Online Shopping Categories Worldwide in 2024



Source: Statista

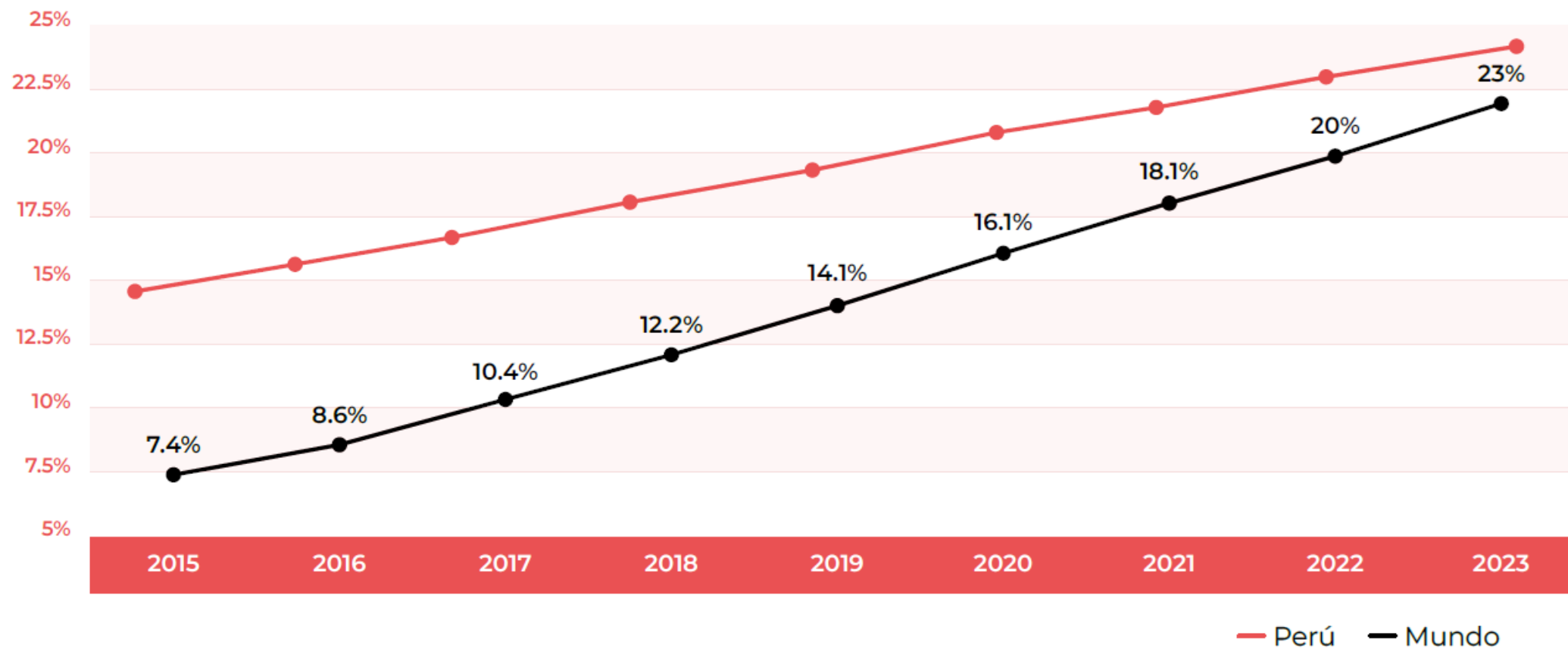
Descubra las categorías de compras en línea más populares en 2024. Utilice estos conocimientos para dar forma a su estrategia de ventas en el mundo del comercio electrónico en constante evolución.



Importancia de un sitio web en la exportación

E-COMMERCE **CROSSBORDER**

Penetración en el mercado



Importancia de un sitio web en la exportación



Compras / Ventas
US\$ 13.0 B



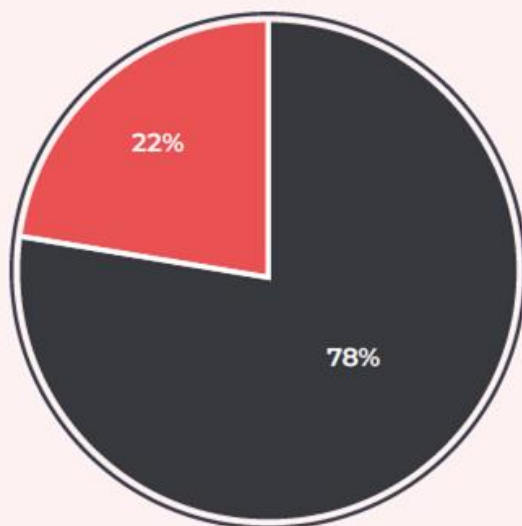
el **23%**
corresponde a
**E-COMMERCE
CROSSBORDER**



VERTICALES E-COMMERCE

Crossborder

- Extranjeros que transaccionan en el Perú
- Peruanos que transaccionan en el extranjero



LOS PRODUCTOS MAS COMPRADOS POR LOS PERUANOS



Electrónica
y Tecnología



Vestimenta
y Calzado



Artículos
de belleza



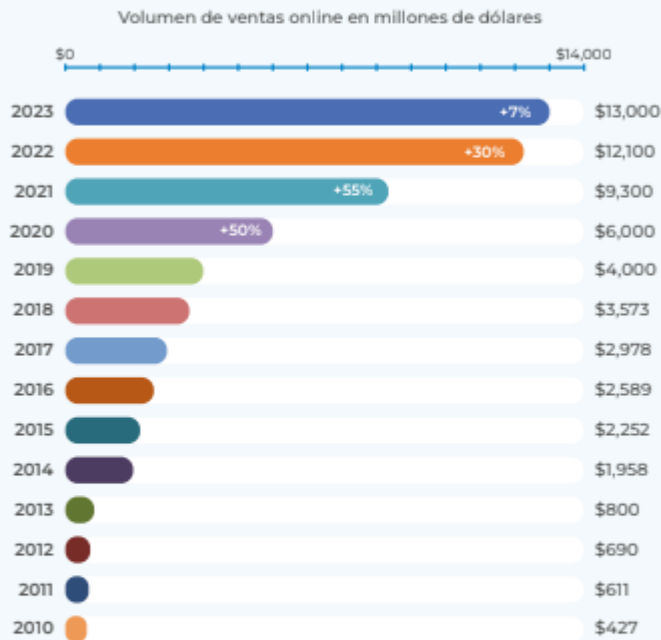
Juguetería y
Coleccionables



Libros

CRECIMIENTO HISTÓRICO E-COMMERCE EN PERÚ

Después de 13 años con crecimientos superiores a dos dígitos, la industria del comercio electrónico registra su crecimiento más bajo



Datos importantes:

- ▶ Perú es el 6º país de Latinoamérica que más vende online.
- ▶ Representa el 4.3% de volumen de ventas e-commerce.
- ▶ \$300MM es el mercado total de e-commerce para Latam al 2023, Según worldpay.
- ▶ El 50% a 70% del volumen de venta online total se da a través de marketplaces.

Fuente: Cámara Peruana de Comercio Electrónico*

Importancia de un sitio web en la exportación

LOS PRODUCTOS MAS VENDIDOS POR LOS PERUANOS AL EXTRANJERO



Ropa de alpaca y algodón



Artesanías



Pinturas



Coleccionables



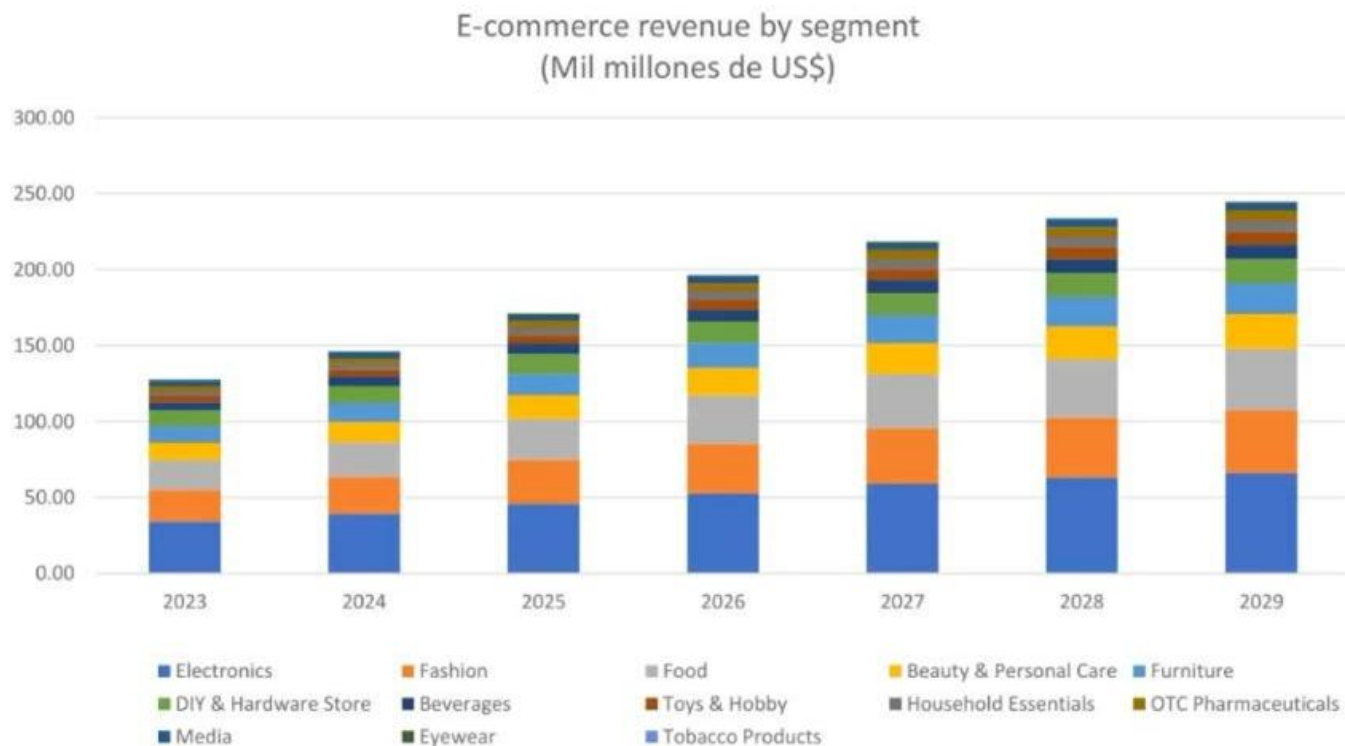
Mariposas disecadas



Discos de vinilo

Importancia de un sitio web en la exportación

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



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

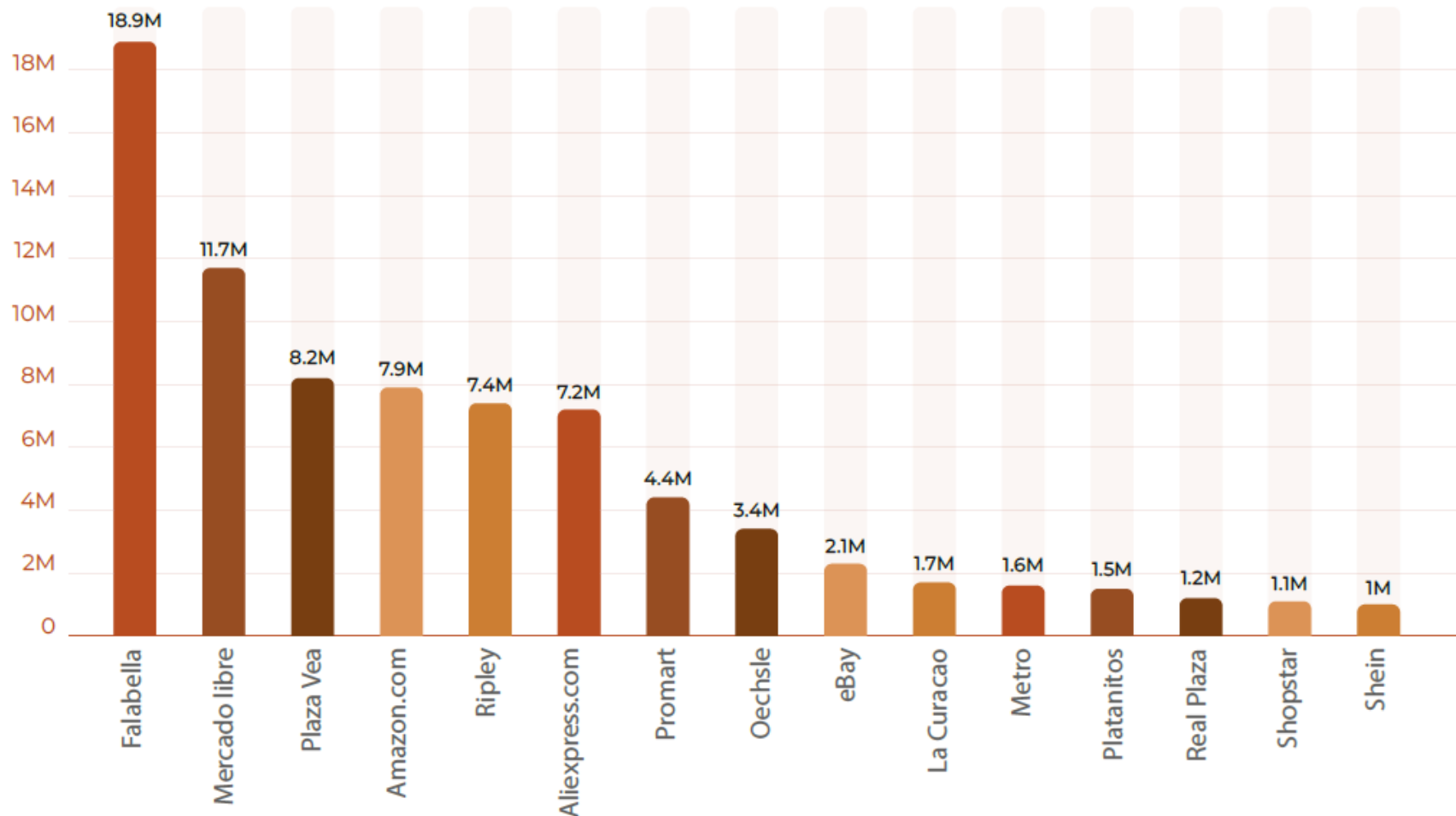


Fuente: Survey International Post Corporation (IPC) 2023 Shoppers: 32,510

Importancia de un sitio web en la exportación

TOP 15 MARKETPLACES EN PERÚ

Número de visitas en millones correspondiente al mes de junio del 2024



PRODUCTOS MÁS VENDIDOS

POR LOS PERUANOS AL EXTRANJERO



Ropa de Alpaca
y Algodón



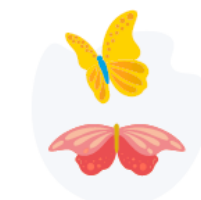
Artesanías



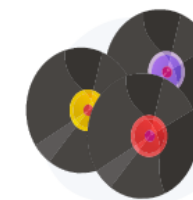
Pinturas



Coleccionables



Mariposas
Disecadas



Discos
de Vinilo

Fuente: DHL y Ebay

Ventajas de Incorporar el Comercio Electrónico en las Exportaciones



Expansión del mercado: Llegar a clientes internacionales con menor inversión.



Disponibilidad 24/7: Permite operar sin restricciones horarias.



Reducción de costos: Menor infraestructura física y automatización de procesos.



Personalización y segmentación: Publicidad dirigida basada en comportamiento de los clientes.



Facilidad en la investigación de mercado y análisis: Recolectar datos para entender preferencias y tendencias en tiempo real.

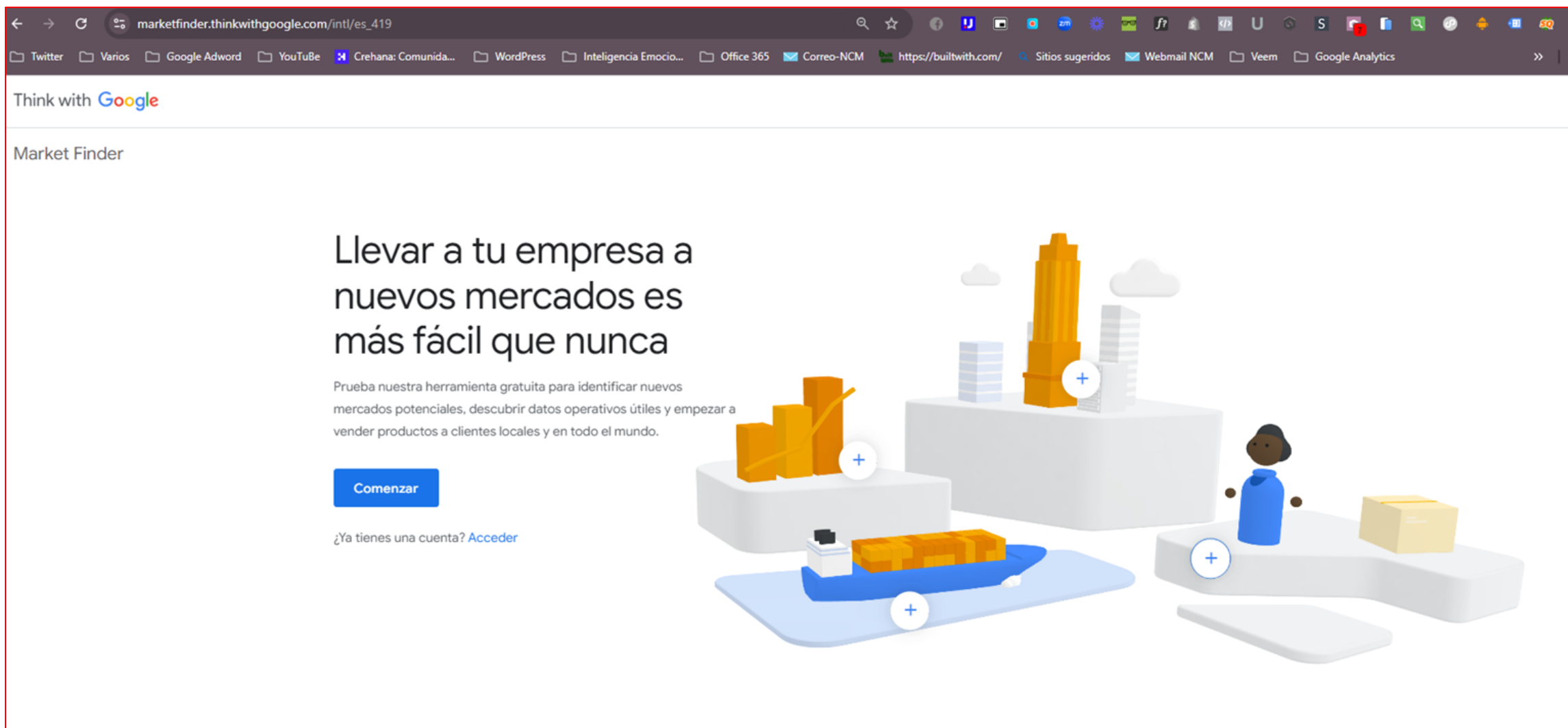


Diversificación de ingresos: Nuevas líneas de ingresos al llegar a mercados internacionales

2

Investigación y
planificación

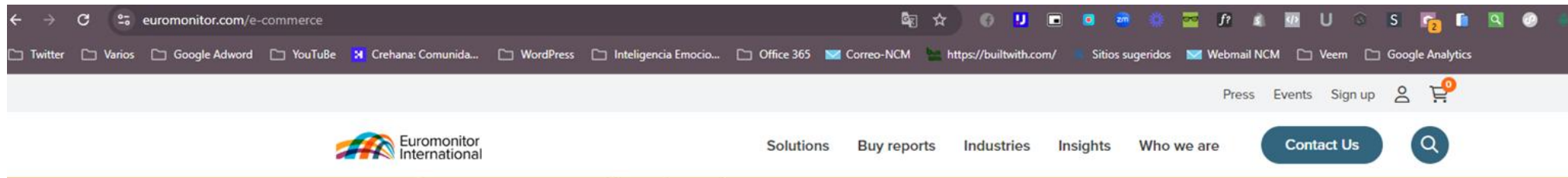
Investigación de otros mercados



The screenshot shows a web browser window with the URL `marketfinder.thinkwithgoogle.com/int/es_419`. The page title is "Think with Google" and the main heading is "Market Finder". The main text reads: "Llevar a tu empresa a nuevos mercados es más fácil que nunca". Below this, a subtext says: "Prueba nuestra herramienta gratuita para identificar nuevos mercados potenciales, descubrir datos operativos útiles y empezar a vender productos a clientes locales y en todo el mundo." There is a blue "Comenzar" button and a link "¿Ya tienes una cuenta? Acceder". The right side of the page features a 3D illustration with various icons: a bar chart with an upward arrow, a city skyline, a person in a blue uniform, a shipping container on a boat, and a cardboard box, all with plus signs indicating expansion or addition.

Herramienta gratuita de Google que ayuda a las empresas a identificar mercados internacionales potenciales

Investigación de otros mercados



- Which categories and brands are winning on specific retailers such as Tmall vs JD vs Douyin (TikTok)?

Euromonitor ofrece informes de mercado y análisis de consumo a nivel mundial, ayudando a las empresas a evaluar oportunidades de mercado en diferentes regiones y sectores.



Source: Euromonitor International, All Rights Reserved

E-Commerce data version 0.1.30



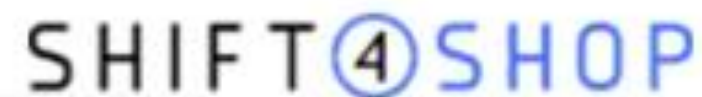
Investigación de otros mercados

The screenshot shows a web browser window with the URL `intracen.org/our-work/regions-and-countries/latin-america-and-the-caribbean/peru`. The page title is "Peru" and it includes navigation links: Overview, Related projects, Projects, Related news, Related publications, and ITC contact. Below the navigation are four data cards for 2022: Source: UN, USD (2022) Source: IMF, USD (2022) Source: IMF, and (2022) Source: ILO. The main content area has tabs for Trade partners, Current exports (selected), Export potential, Market access, and Other data. A treemap visualization shows the composition of Peru's current exports in 2023. The largest category is "Ores, slag and ash". Other significant categories include "Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin", "Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons", "Copper and articles thereof", "Zinc and articles thereof", "Tin and articles thereof", "Articles of apparel and clothing", "Fish and crustaceans, molluscs and ...", "Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral waxes", "Salt; sulphur earths", "Residues and waste from ...", "Cocoa ...", and "Plastics ...". To the right of the treemap, there is a section titled "Current exports of Peru (2023)" with a "MARKET ANALYSIS" sub-header. Below this, a paragraph explains that ITC's Trade Map is an online database of international trade statistics. At the bottom of this section are links for "More info" and "Access this tool". A "Privacy settings" button is visible in the bottom left corner of the browser window.

Etapas B2B/B2C ECommerce



Importancia de un sitio web en la exportación



Importancia de un sitio web en la exportación

Cuadro Comparativo Pasarelas de Pagos



	mercado pago	Culqi	izipay	NIUBIZ:
Afiliación	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis <small>Ajustado a promociones</small>
Mantenimiento mensual	Gratis	Gratis	Gratis	S/ 50 + IGV <small>Ajustado a promociones</small>
Comisión	Pago Nacional 3.99% + IGV Pago Internacional 3.79% + IGV	Pago Nacional 4.20% + IGV Pago Internacional 5.49% + IGV	Pago Nacional 3.44% + IGV Pago Internacional 3.95% + IGV	Pago Nacional 3.45% + IGV Pago Internacional 4.45% + IGV
Cobros adicionales	S/ 1.00 + IGV	S/ 0.30 + IGV	S/ 0.69	S/ 0.15 + IGV
Seguridad	Alta	Media	Alta	Alta
Funcionan con	W	W	W	W

Lima
ilustra

*Fecha de cuadro comparativo 06.05.2021



Estratégias de marketing
Digital para e-commerce

Estrategías

Veamos algunas estrategias para mejorar las ventas en línea , experiencia del usuario al comprar , incrementar el posicionamiento de marca y las compras sostenible.



SEO

Crea contenido de calidad, como blogs o guías de compra, que atraiga a los clientes y mejore el SEO en los motores de búsqueda



SOCIAL MEDIA

Utiliza plataformas como Instagram , Facebook y Tik Tok para mostrar visualmente las piezas de joyería y crear una comunidad en línea



SERVICIO PERSONALIZADO

Ofrece opciones de personalización para las piezas de joyería, como grabados o selección de piedras preciosas.



WEB ATRACTIVO

Desarrolla un sitio web atractivo y fácil de navegar que muestre la gama de productos de joyería de oro y plata de alta calidad.



PUBLICIDAD PAGA

Utiliza plataformas publicitarias como Google Ads , META Ads y Tik Tok ADS para llegar a tu público objetivo.



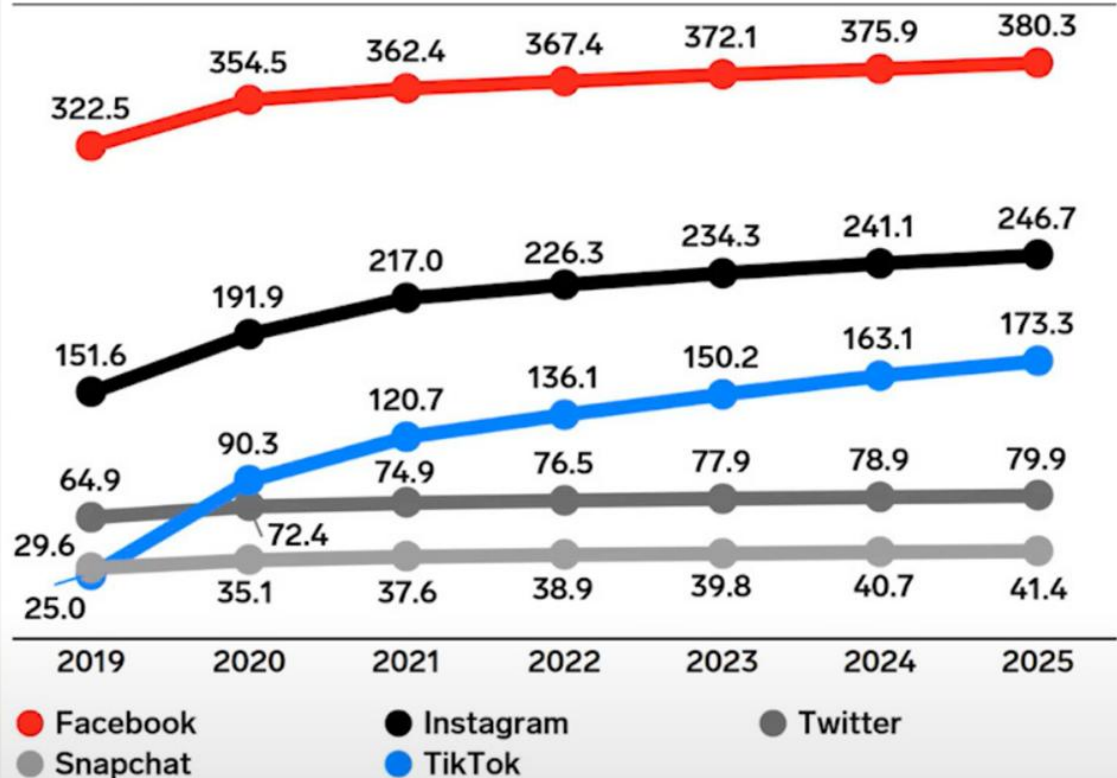
EMAIL /WHATSAPP MARKETING

Todavía no está muerto

Facebook e Instagram lideran el mercado del comercio social, pero la presencia de TikTok está creciendo rápidamente.

Social Network Users in Latin America, by Platform, 2019-2025

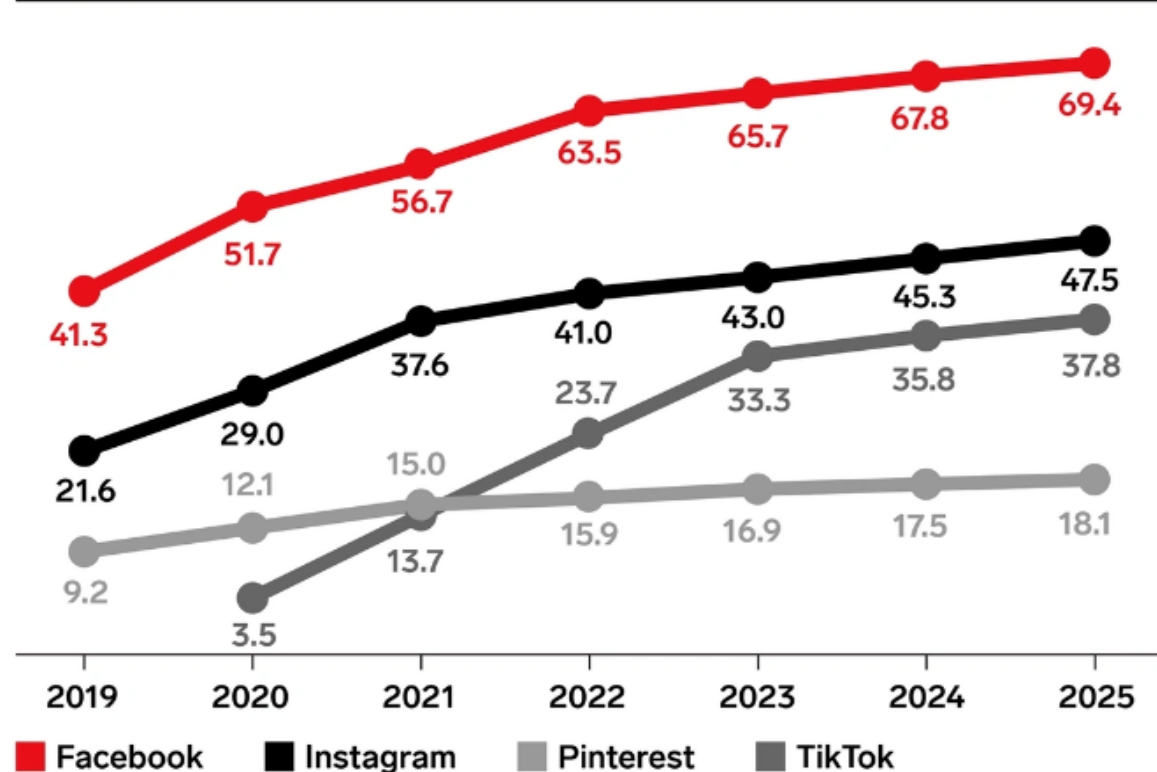
millions



Note: internet users of any age who use a social network via any device at least once per month; top 5 networks shown
Source: eMarketer, November 2021

US Social Commerce Buyers, by Platform, 2019-2025

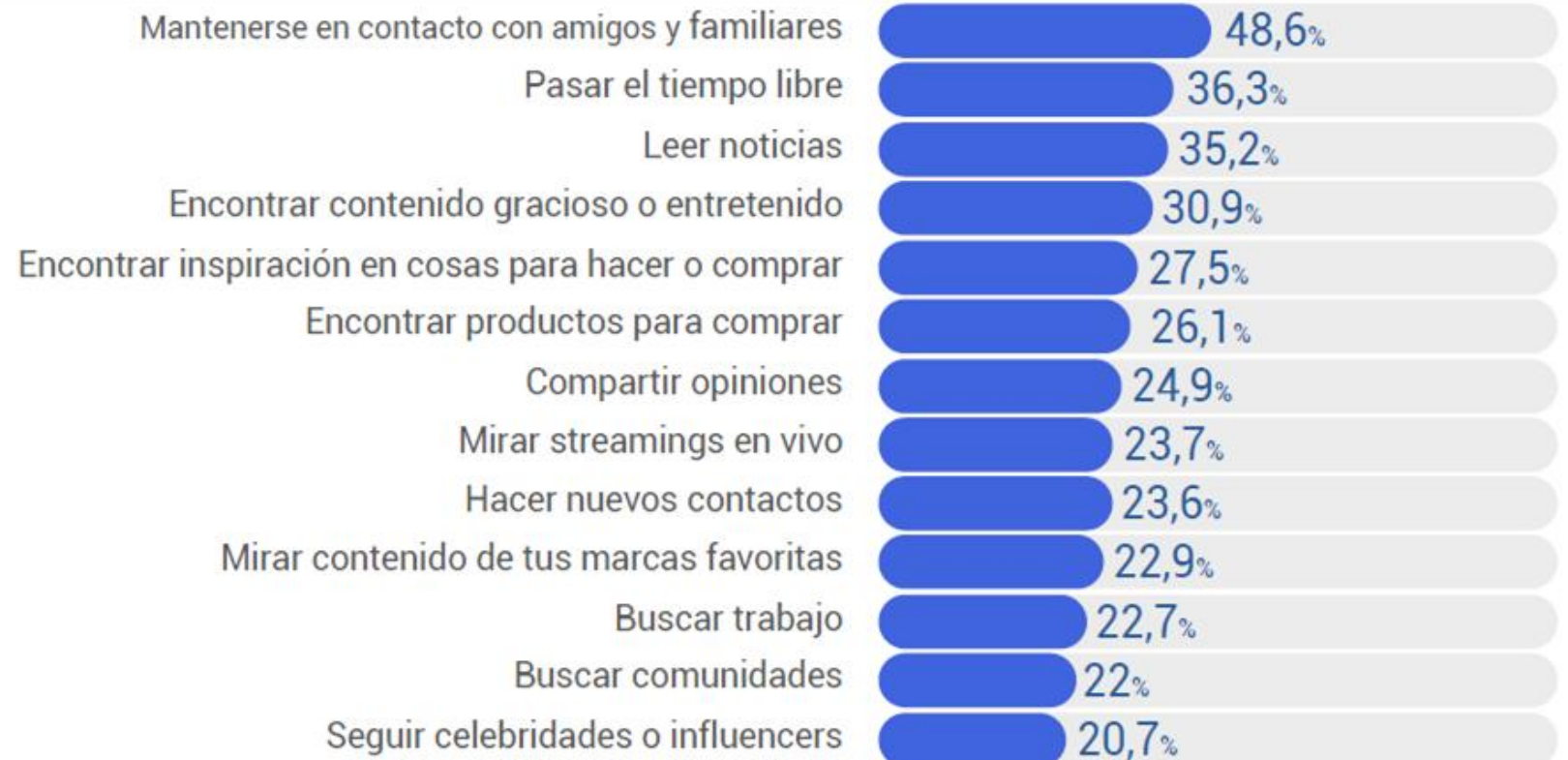
millions



Note: ages 14+; social network users who have made at least one purchase via the platform, including links and transactions on the platform itself, during the calendar year; including online, mobile, and tablet purchases
Source: eMarketer, July 2022

¿Por qué usan redes sociales las personas?

Con un número de usuarios en aumento y un porcentaje de uso mayor al 70% en países como Colombia, México, Perú, Ecuador y Chile, las redes sociales son un canal digital clave para encontrar crecimiento para las estrategias de eCommerce.



EL BOOM DE LOS VIDEOS CORTOS FRENTE A CONSUMIDORES DINÁMICOS

En la acelerada era digital de hoy, las personas tienen menos capacidad de atención y se inclinan por consumir contenido que se pueda absorber rápidamente. Los videos cortos atienden a esta necesidad al ofrecer contenido conciso y atractivo que capta la atención en poco tiempo.



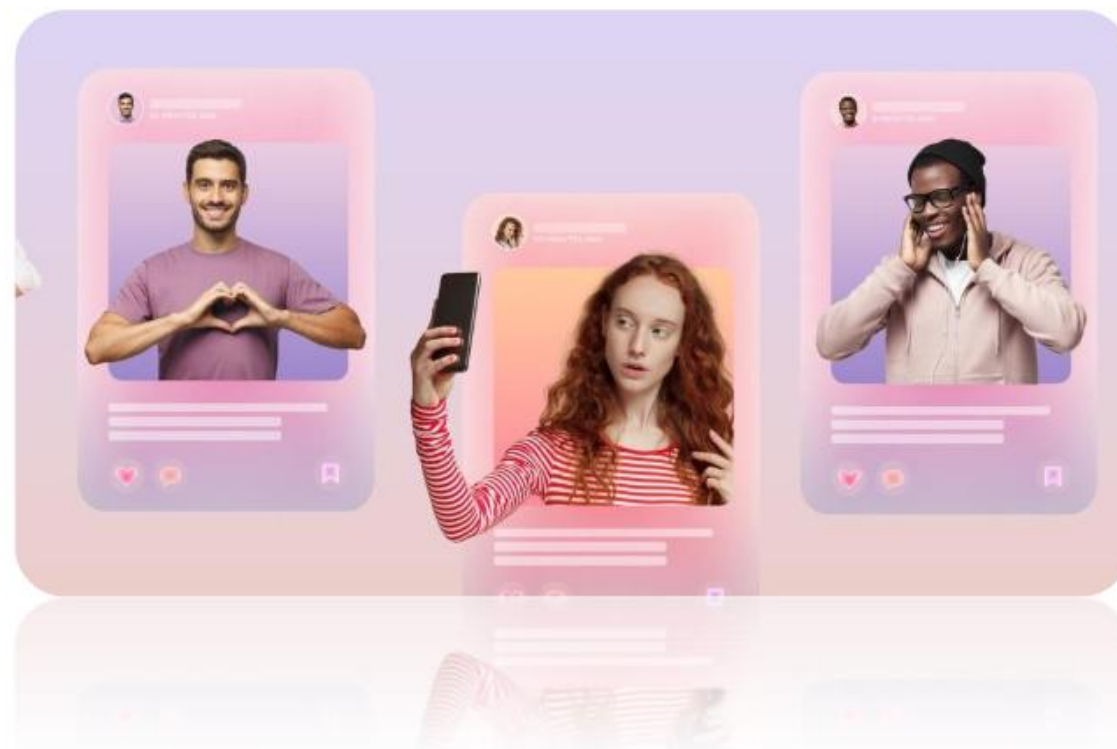
INTERACCIONES
ENERO 2021 VS
DICIEMBRE 2023

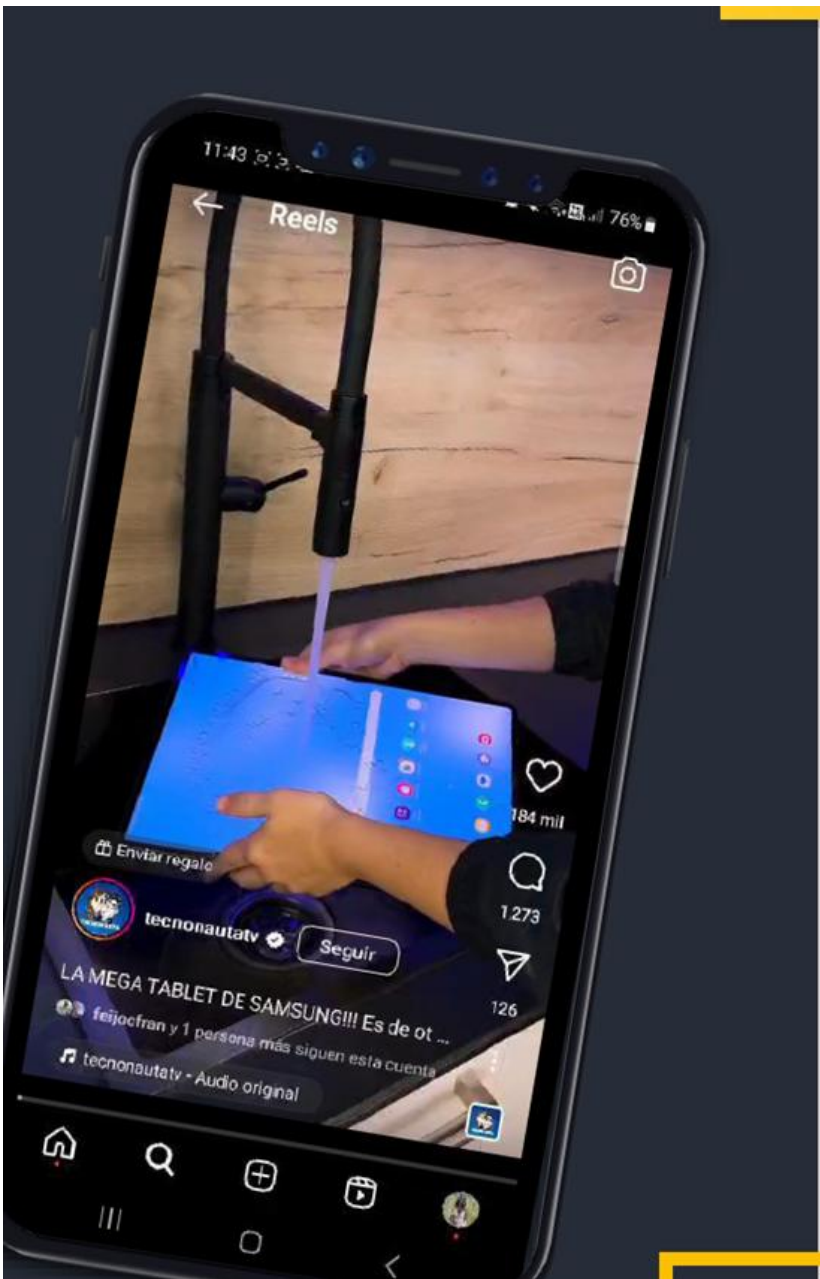


INTERACCIONES
ENERO 2021 VS
DICIEMBRE 2023



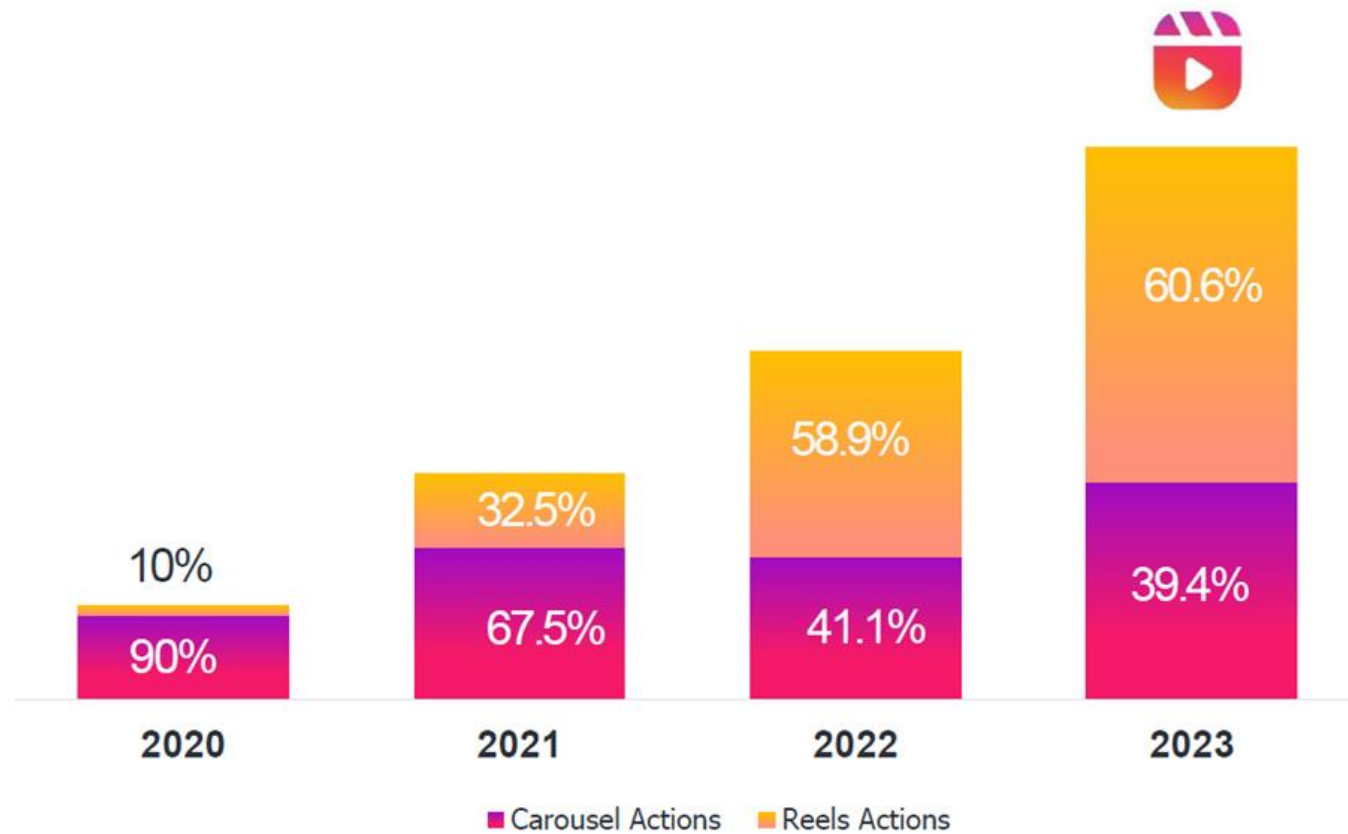
LIKES
2021 VS 2023





EVOLUCIÓN DE FORMATOS EN INSTAGRAM

El formato 'Reel' continúa ganando terreno en el mundo de las interacciones. En América Latina creció un 63% el engagement en este formato comparando 2022 vs 2023.



Source: Comscore Social, Instagram, Reels/Carousel | LATAM*ALL | 2020- 2023

Durante 2022 pasamos más de **473 mil millones de horas** mirando videos en línea y los sites y apps de videos continuaron creciendo



+79,1%

VIDEO VIEWS
YEAR-OVER-YEAR



+18,4%

VIDEO VIEWS
YEAR-OVER-YEAR



+9,5%

VIDEO VIEWS
YEAR-OVER-YEAR

¿Importancia de esta en Google?

El **SEO** es un conjunto de técnicas que sirven para posicionar una página web de forma natural en Google, a través de la selección de las palabras claves.

¿Qué factores influyen en el éxito en marketing de contenidos?



Publicidad Digital

Es un tipo de publicidad online que aparece en las páginas web en forma de banners. Puede tratarse desde el tradicional banner con combinación de imágenes y texto, hasta modelos más elaborados que incluyen audio, vídeo o formatos interactivos.

También se puede anunciar en el motor de búsqueda de Google

exportación de mango

Todos Imágenes Videos Noticias Más Herramientas

Cerca de 3,410,000 resultados (0.58 segundos)

Patrocinado

qima-produce.com
https://www.qima-produce.com › mango_produce › export

Mango Import/Export QC - Mango Export Inspections ?

Our sampling process follows ANSI/ASQC Z1.4 (ISO 2859-1) international sampling procedure. QIMA inspectors follow detailed inspection protocols based on international...

Patrocinado

MSC
https://www.msc.com › shipping › mangoes

Export Mangoes with MSC® - We Deliver Your Mangoes ✓

With modern reefer container fleet & local experts, we care for your seasonal **mango** cargo
Dry Cargo & Containers · Cargo Insurance · Industries · Intermodal Services · Technology



Trading & Cryptos Mastery Summit

14-17 FEBRERO

TE ESPERO EN EL MAYOR CONGRESO ONLINE DE TRADING & CRYPTOS



TU ENTRADA

¿SABIAS QUE PUEDES VENDER TU AUTO EN 1 DÍA Y SIN SALIR DE CASA?

COTIZA EL VALOR DE TU AUTO



Contenido patrocinado

marcas a tu lado



29 Diciembre, 2021

Alicorp donó 14 toneladas de alimentos para a 10 comedores populares en Lima y Callao

Esta acción conjunta con el Banco de Alimentos Perú y Latina se enmarcó en su propósito de Alimentar un Mañana Mejor.

Yo Soy

IR A LA SECCIÓN



Your site is too valuable to lose

Protect your investment with bulletproof WordPress backups and security.



Jetpack



Llevar la ilusión hasta el final nos hace volar.



SEO, siii funcionaaaaaa

Default Channel Grouping	Adquisición			Comportamiento			Conversiones Comercio electrónico ▾		
	Usuarios [?]	Usuarios nuevos [?]	Sesiones [?]	Porcentaje de rebote [?]	Páginas/sesión [?]	Duración media de la sesión [?]	Tasa de conversión de comercio electrónico [?]	Transacciones [?]	Ingresos [?] ↓
	119.544 <small>% del total: 100,00 % (119.544)</small>	120.765 <small>% del total: 100,11 % (120.637)</small>	176.364 <small>% del total: 100,00 % (176.364)</small>	59,25 % <small>Media de la vista: 59,25 % (0,00 %)</small>	3,25 <small>Media de la vista: 3,25 (0,00 %)</small>	00:02:14 <small>Media de la vista: 00:02:14 (0,00 %)</small>	1,57 % <small>Media de la vista: 1,57 % (0,00 %)</small>	2.763 <small>% del total: 100,00 % (2.763)</small>	414.837,20 PEN <small>% del total: 100,00 % (414.837,20 PEN)</small>
1. Organic Search	12.071 (9,58 %)	11.492 (9,52 %)	28.037 (15,90 %)	35,84 %	5,27	00:05:24	3,42 %	960 (34,74 %)	143.691,07 PEN (34,64 %)
2. Referral	11.253 (8,93 %)	10.225 (8,47 %)	16.774 (9,51 %)	19,49 %	5,95	00:04:02	3,86 %	647 (23,42 %)	99.163,24 PEN (23,90 %)
3. Social	28.909 (22,93 %)	27.764 (22,99 %)	37.609 (21,32 %)	56,91 %	3,49	00:01:58	1,32 %	497 (17,99 %)	77.825,90 PEN (18,76 %)
4. Direct	26.572 (21,08 %)	26.805 (22,20 %)	35.594 (20,18 %)	63,14 %	2,80	00:01:51	1,32 %	471 (17,05 %)	65.291,50 PEN (15,74 %)
5. Email	919 (0,73 %)	615 (0,51 %)	2.233 (1,27 %)	41,29 %	4,52	00:04:04	5,19 %	116 (4,20 %)	18.086,14 PEN (4,36 %)
6. (Other)	38.147 (30,26 %)	35.922 (29,75 %)	46.345 (26,28 %)	85,10 %	1,47	00:00:27	0,16 %	72 (2,61 %)	10.779,34 PEN (2,60 %)



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

**Christian
Saldaña Paz**

csaldana@atumedidadigital.com

