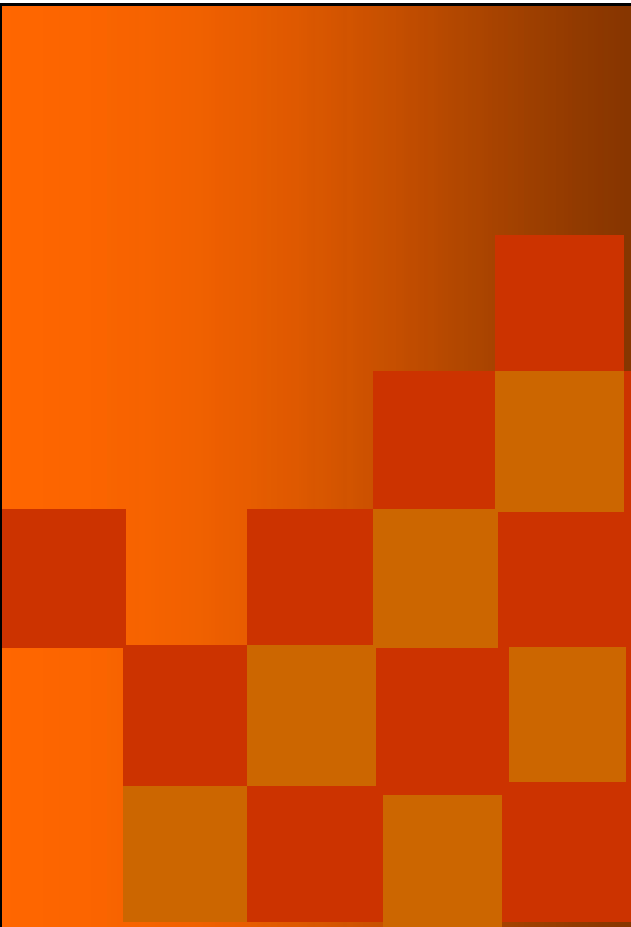




De pequeñas empresas a empresas inteligentes

Turn small business into smart business

sae@prompex.gob.pe,
sae1@prompex.gob.pe
República de Panamá 3647
San Isidro. Lima – Perú
Telf: 511 222-1222 / 511 221-
0880

ADOC PERU
APEC Digital Opportunity Center
Trainer's Training Program
2006



Estrategias de Aplicación

B2B: Los Marketplaces

-  Definición y Alcance

-  Ventajas

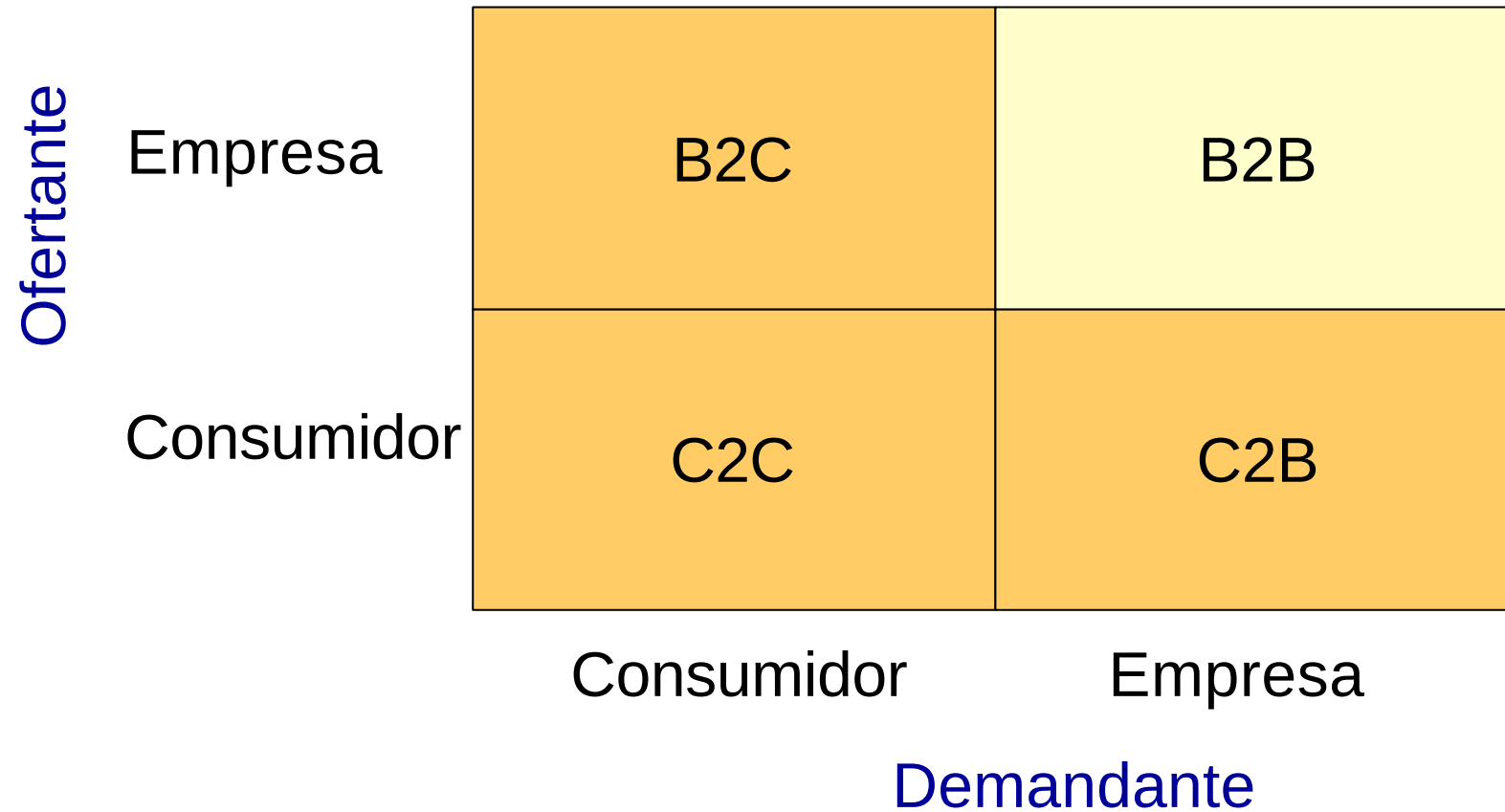
-  Caso: Perumarketplaces.com

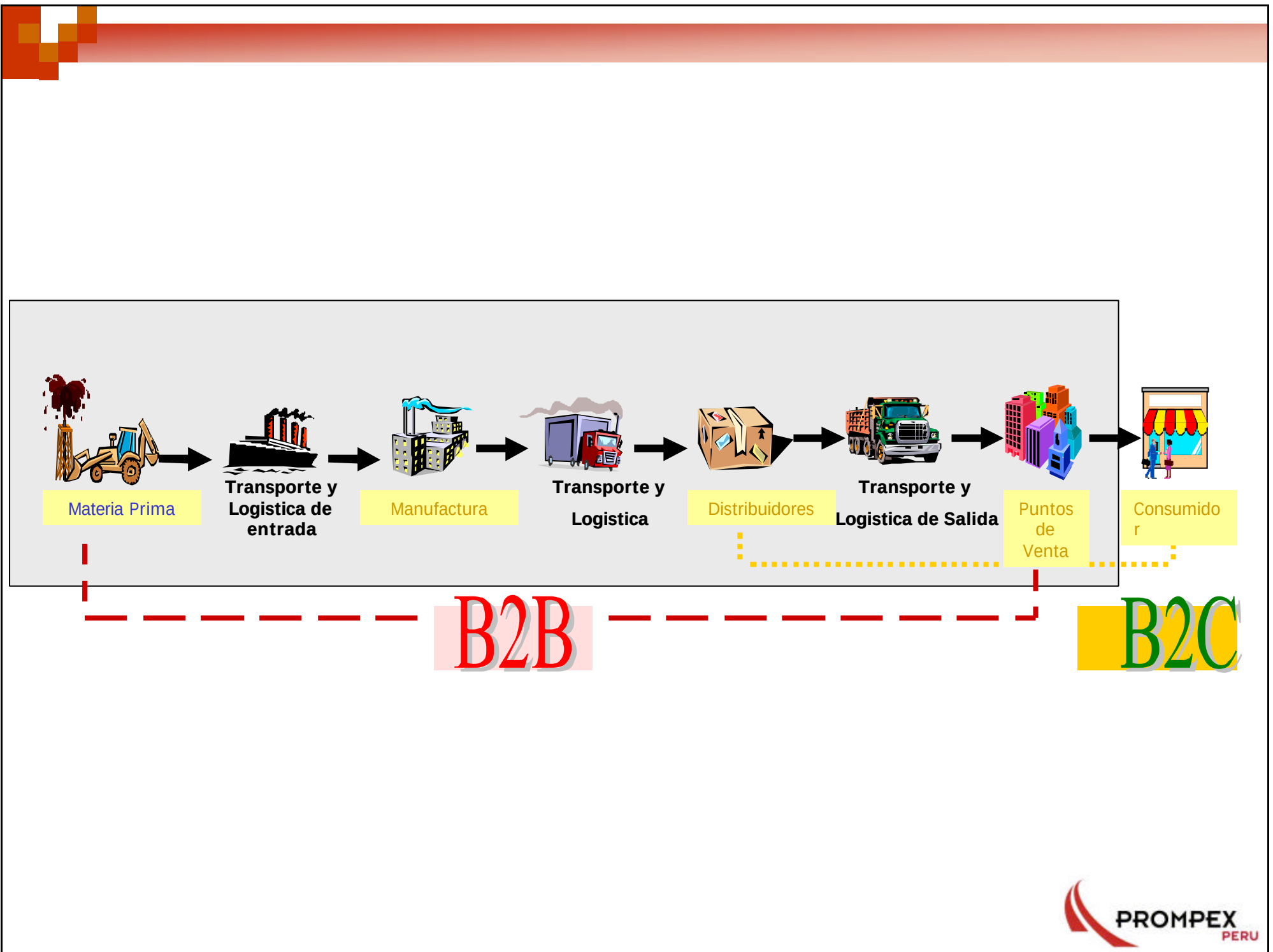
E-Promotion

-  Definición

-  Modalidades

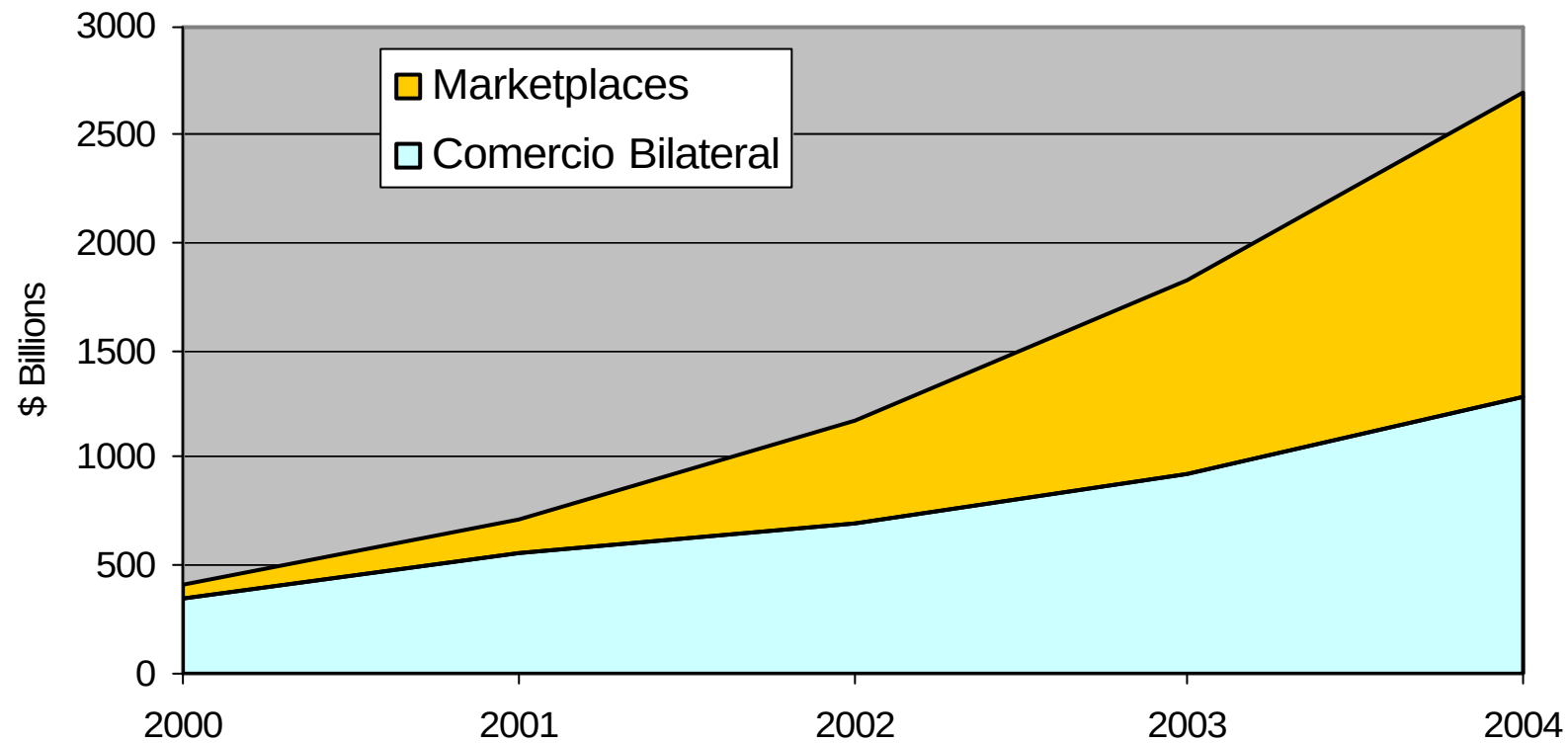
Modelo de Relaciones e-Business





Evolución B2B

Ventas Online B2B



Fuente: Forrester Research

Modelos B2B

Compradores	Varios	Orientado a Compras	Marketplaces
	Uno	EDI / Extranet	Orientado a Ventas
		Uno	Varios
		Vendedores	

Alcance

- ✍ Mercado grande y en expansión
- ✍ B2B es 80-90% del e-commerce
- ✍ B2B e-commerce cambia los procesos del negocios (usualmente para mejorar!)
- ✍ Automatización de la cadena de abastecimiento
- ✍ Ha cambiado la forma de hacer negocios
- ✍ Grandes beneficios para el comprador y vendedor.

e-Marketplace : Definicion

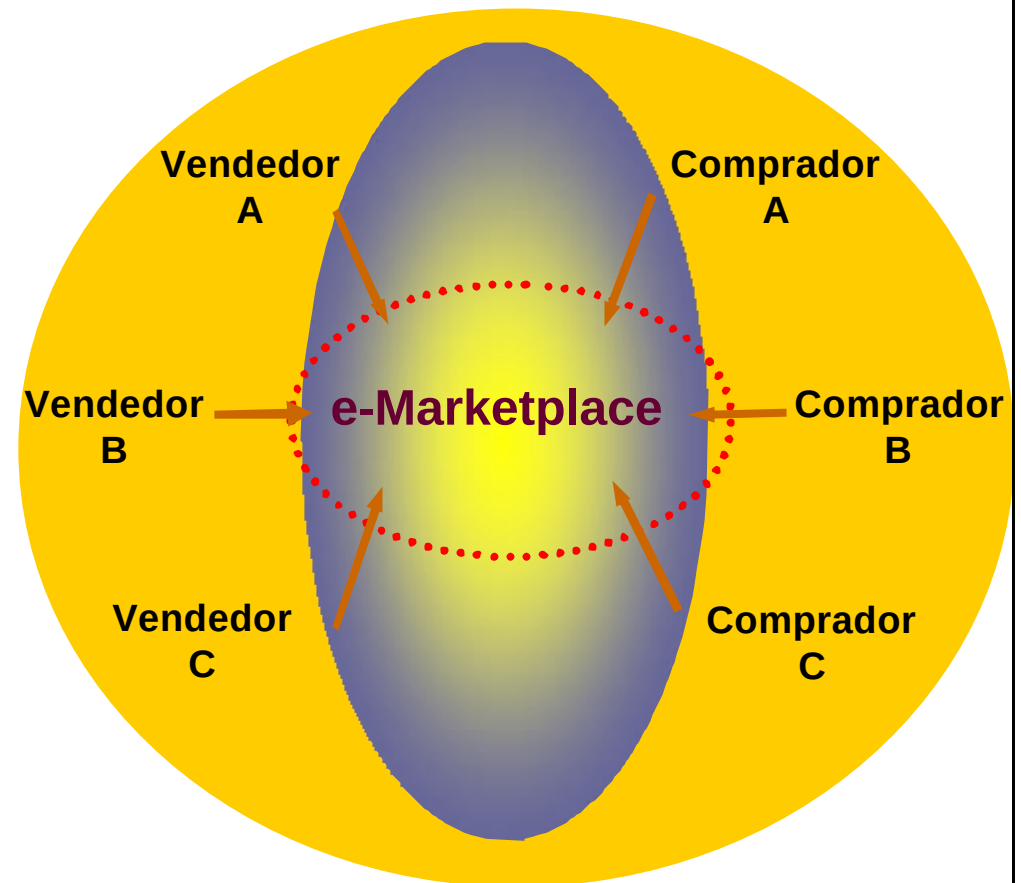
- ✍ Son sitios en la web que brindan la posibilidad de relacionar un gran número de empresas, clientes y proveedores, en un sólo punto de encuentro
- ✍ Plataformas de soluciones basadas en tecnologías de la información - Internet dirigida a facilitar el establecimiento de nuevas relaciones de negocios entre empresas o a mantener las existentes.
- ✍ Palabras clave: Exchanges, eHubs, e-Markets, Trading Networks, e-MarketPlaces, NetMarkets, B2B Markets.

e-Marketplace : Definición

- ✍ Abierto a varios compradores y vendedores
- ✍ Es una plataforma de negocios, el e-marketplace por sí solo no vende o compra los productos o servicios ofrecidos
- ✍ La comercialización no se lleva a cabo necesariamente en estas plataformas.
- ✍ Tiene por lo menos una funcionalidad comercial

Funcionalidad Comercial

- ✍ Subastas
- ✍ Catálogos
- ✍ Requerimiento de Cotización, Propuestas (RFQ, RFP)
- ✍ Subasta invertida
- ✍ Directorio de proveedores
- ✍ Integración de sistemas
- ✍ Licitaciones



No es un B2B marketplace si...

- ✗ Es un website de una sola empresa vendiendo sus propios productos
- ✗ Es un comercializador actuando como distribuidor, vendiendo productos de otras empresas
- ✗ Esta enfocado principalmente en vender a o entre consumidores finales
- ✗ Solo es un proveedor de soluciones de ecommerce
- ✗ Esta enfocado en actividades no comerciales como colaboración entre personas.

emarketservices.com

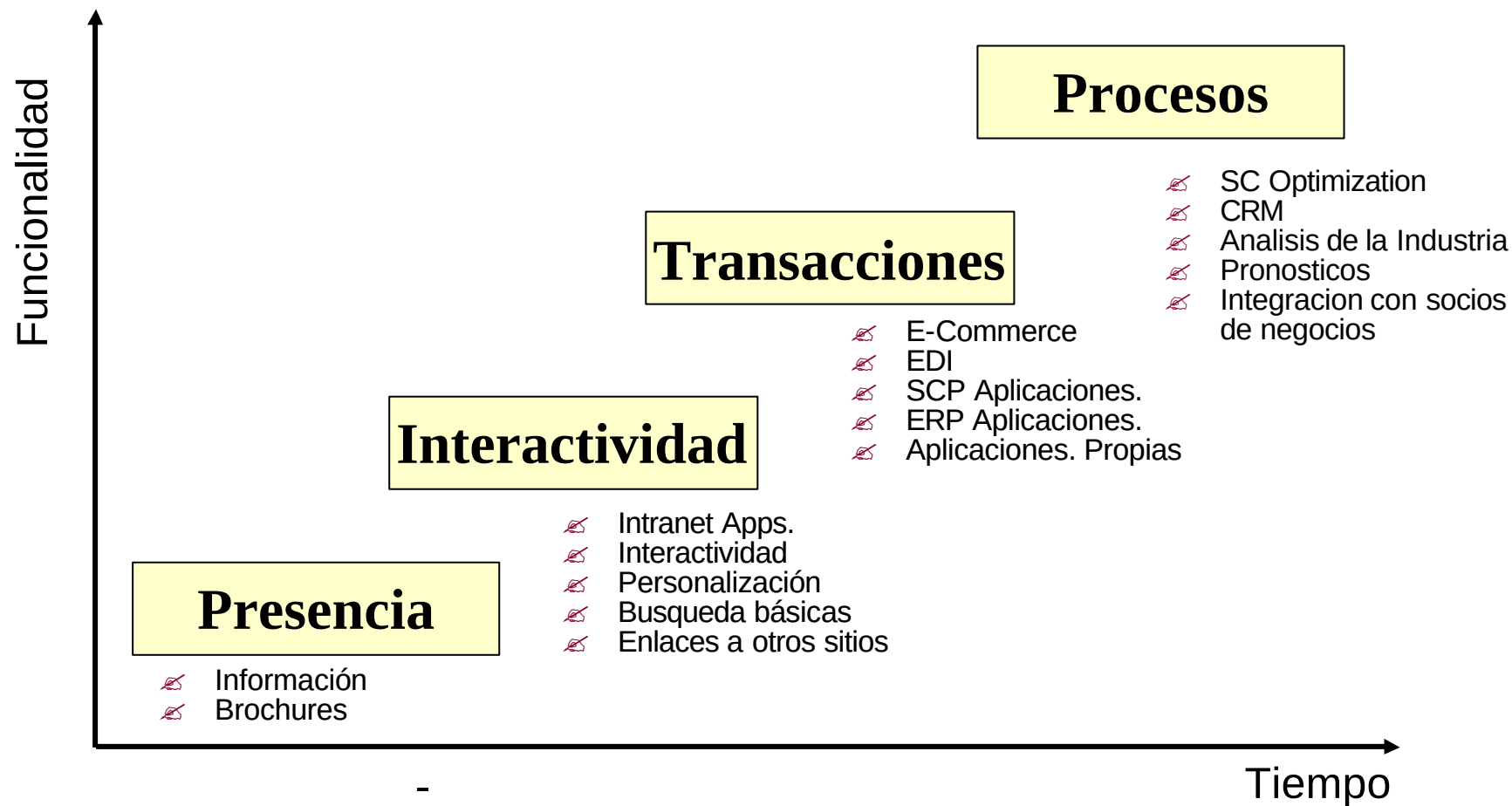
Beneficios para el vendedor

- ✍ Una ampliación de la base de datos de clientes potenciales, ya sean del país o del exterior (internacionalización)
- ✍ Reducción de tiempos dedicados a la búsqueda de estos clientes
- ✍ Le facilitan la primera etapa de contacto con el cliente potencial
- ✍ Aumento de la fidelización de los "ya" clientes
- ✍ Menores costos por transacción
- ✍ Aumento de su poder mediante posibles alianzas

Beneficios para el comprador

- ✍ Reducción de costos por transacción, ya que la operatoria es directa entre comprador y vendedor.
- ✍ Reducción de cargas administrativas y gastos indirectos.
- ✍ Reducción en tiempos, ya que encuentra en un solo lugar toda la información en lugar de buscarla dispersa en la red y luego visitar la web de cada proveedor.
- ✍ Mayor gama de fuentes de suministro, ya sea del mismo país, o del exterior (internacionalización)

Evolución de los Marketplaces



Adaptado de David Kosiur "Understanding Electronic Commerce"

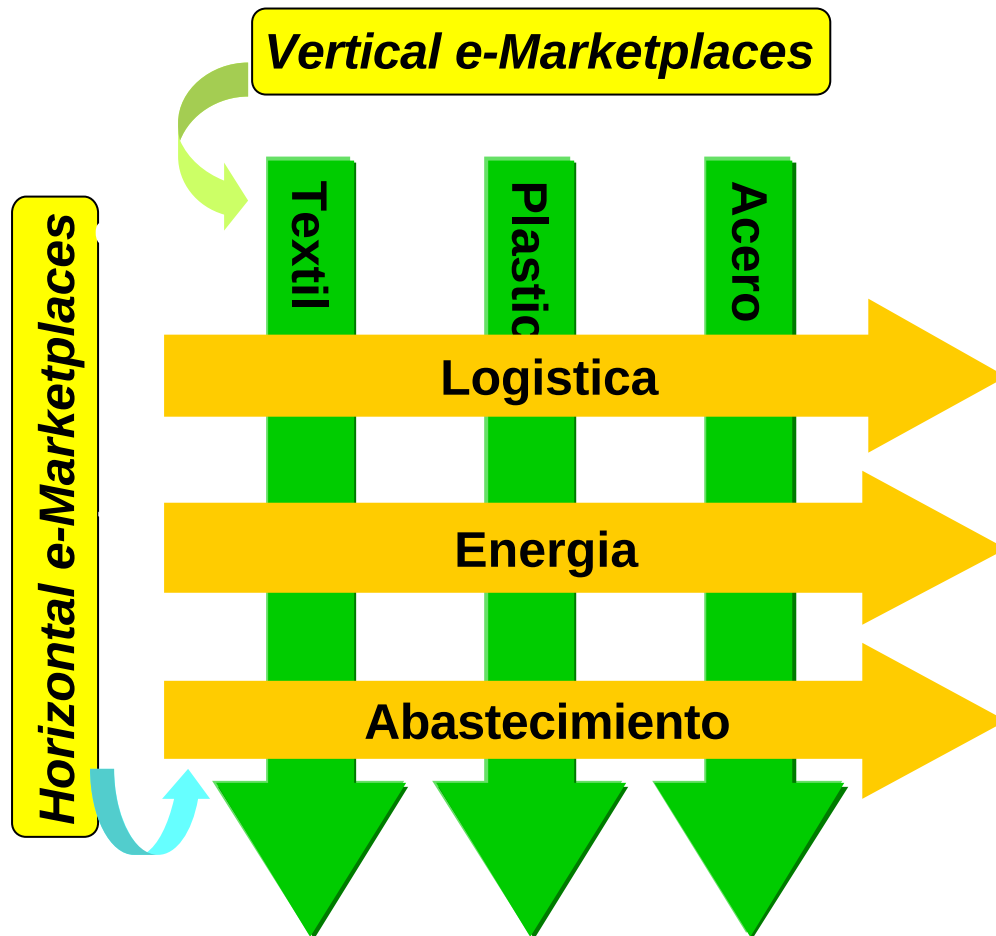
Tipos de e-Marketplaces

Verticales

-  Enfocado en una industria específica

Horizontales

-  No están orientados a una industria específica
-  Enfoque orientado a procesos



Origen de los e-Marketplaces

Privados

-  Más caro de desarrollar y mantener
-  Implementación unilateral
-  Tiene que relacionarse con múltiples sitios
-  Puede obtener ventaja del poder de comprador
-  Fácil de integrar con otros sistemas y flujos de trabajo
-  Pocos recursos compartidos

Públicos

-  Se usan sin necesidad de construirlo uno mismo.
-  Manejan estándares del mercado para comunicación, procesos e información.
-  Acceso a contenido, conocimiento y buenas practicas del mercado..
-  De fácil alcance global.
-  Se diluyen los costos de promoción.

Caso: perumarketplaces.com

Gerencia de Servicios de Información y Comercio
Electrónico

www.prompex.gob.pe
www.perumarketplaces.com

sae@prompex.gob.pe
sae1@prompex.gob.pe



Antecedentes perumarketplaces.com

- ✍ Programa E-Commerce entre PROMPEX y CAF (2002)
 - ✍ Capacitación y Sensibilización
 - ✍ Asistencia técnica
 - ✍ Contactos y oportunidades de Negocios
 - ✍ Portal B2B que reúne la oferta exportable Peruana “perumarketplaces.com”
- ✍ Proporciona una vitrina virtual para las empresas y sus productos.

Objetivos

- ✍ Proporcionar herramientas de tecnologías de la información y comunicación a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que posibiliten oportunidades de negocios y se plasmen en operaciones de comercio electrónico B2B.
- ✍ Apoyar a las organizaciones en su proceso de internacionalización mediante el uso de Internet.
- ✍ Promocionar y difundir los productos de las empresas exportadoras.

Público Objetivo

Expositores

Exportadores, Potenciales Exportadores

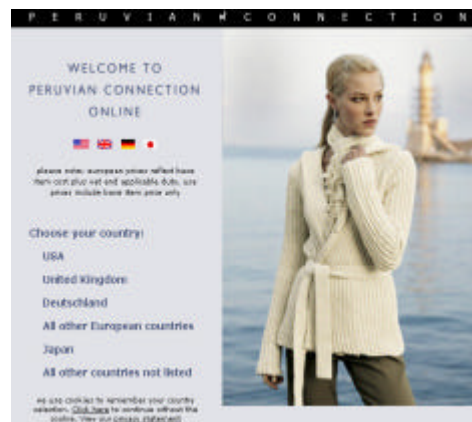
-  Capacidad de atender la demanda
-  Calidad del producto
-  Calidad de los procesos
-  Solidez de la empresa

Compradores:

Empresas Extranjeras Compradoras - Importadoras, Distribuidores y Comercializadoras



El Portal se diseña desde el punto de vista de las empresas exportadoras y se concentrará en el *Comprador*



¿Qué ofrece al Comprador?

- ✍ Vitricas virtuales con productos peruanos de empresas calificadas (evaluados por PROMPEX) para su venta al por mayor, clasificados por sectores
- ✍ Información sobre potenciales socios comerciales en el Perú.
- ✍ Noticias y Eventos
- ✍ Facilidad de contacto con las empresas expositoras

¿Qué ofrece al Expositor?

- ✍ Visibilidad las 24 horas, 7 días de la semana, los 365 días del año
- ✍ Una vitrina virtual que mostrará sus 6 productos principales y el listado de los demás productos, hasta 50 productos con fotografía.
- ✍ Módulo de seguimiento de cotizaciones.
- ✍ Informe de movimiento de la tienda, noticias, temas de interés.
- ✍ Facilidad para incluir textos en castellano y en inglés. Con poca inversión de capital una organización puede fácil y rápidamente acrecentar su cartera de clientes.
- ✍ Se reducen los costos de crear, procesar, distribuir, almacenar y localizar información física.

¿Qué ofrece al Expositor?

- ✍ Diseño web de la presentación de empresa
- ✍ Sesión fotográfica de productos
- ✍ Capacitación en talleres y eventos especiales.





MARKETPLACES

- Agropecuario ▶
- Artesanía
- Calzado y Cueros
- Joyería y orfebrería
- Muebles y accesorios de madera
- Metalmecánico ▶
- Pesca y acuicultura
- Químicos y Plásticos
- Servicios gráficos y software
- Textil y confecciones
- Otros Servicios

Terms and Conditions
© Copyright 2001

Noticias

Exportación de calzado peruano alcanzaría los US\$ 13 millones este año

Exportaciones de cítricos crecerían 30% por ingreso a Estados Unidos

Reino Unido, principal destino de la uva peruana

Mercado centroamericano interesado en productos peruanos para la construcción



Vea nuestro productos y compañías más visitados

Productos

1. Paprika molida
2. Lúcumá
3. Huanarpo macho corteza pulverizada 40 mesh / 80 mesh.
4. Aceite de copaiba.
5. Maiz morado
6. páprika deshidratada entera

Compañías

1. Peruvian Nature
2. Cabex S.A.
3. Laboratorios Kaita Del Peru Sac
4. Inversiones Y Negociaciones Continental S.A.
5. Lopesa Industrial Sa
6. A.L. International Products And Services S.A.C.

Más Novedades

agricultura | alimentos y bebidas | artesanías | café y tabaco | joyería y orfebrería | maderas | materiales de construcción | metalmecánica | pesca y acuicultura | productos orgánicos | servicios gráficos y software | siderometalúrgico | textil y confecciones | químicos | otros productos

Ingreso:

Usuario

Contraseña

[login](#)

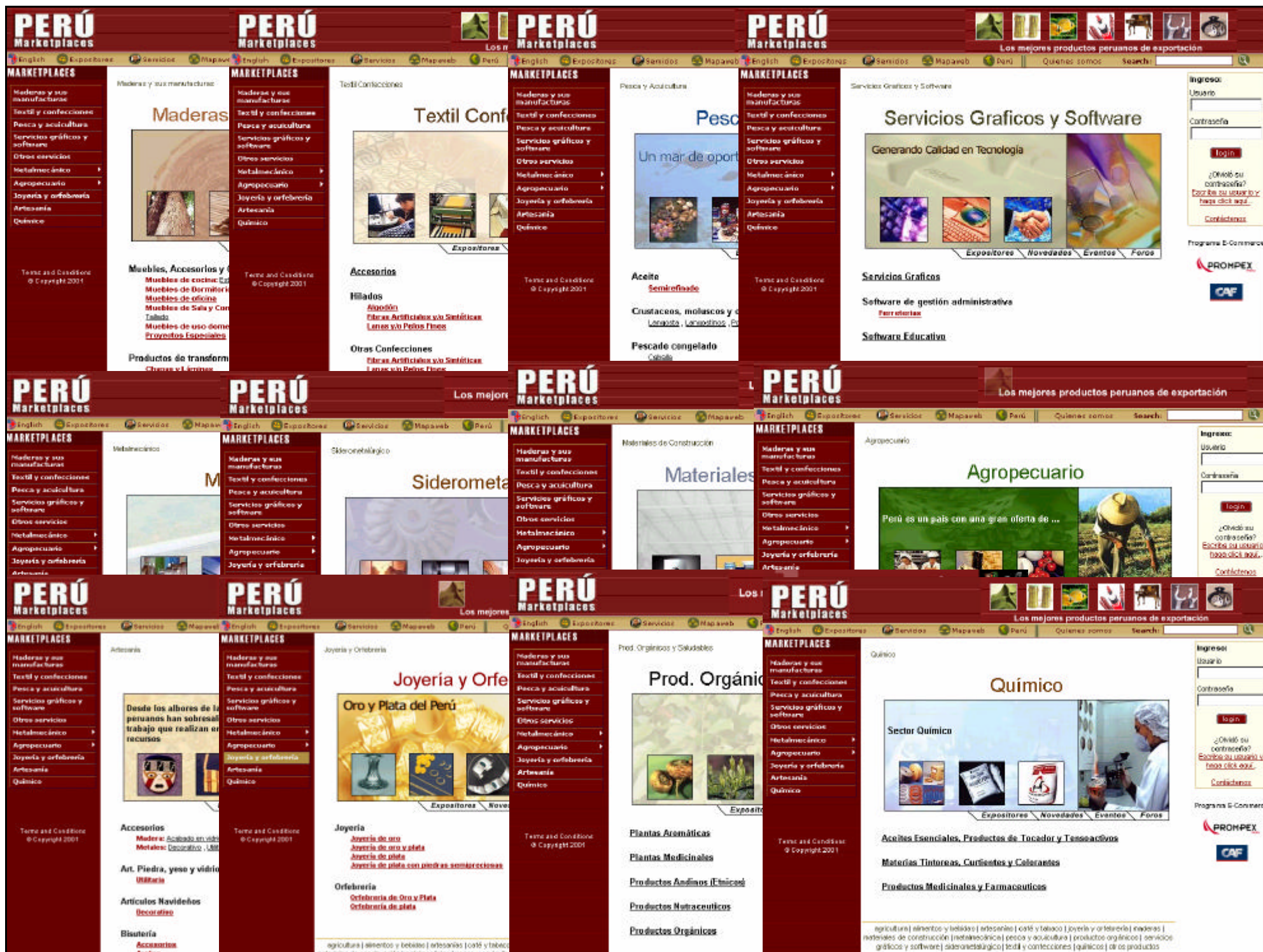
¿Olvidó su contraseña?

[Escriba su usuario y haga click aquí..](#)

[Contáctenos](#)

Programa E-Commerce





Portales Sectoriales

The image displays a collage of eight screenshots of Peruvian sectoral portals, each representing a different export sector. The portals are arranged in a grid-like fashion, with some overlapping. Each portal has a consistent layout, including a header with the portal's name and tagline, a navigation menu, a main content area with product listings and news, and a footer with contact information and a search bar.

- TextilePeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Accessories, Clothing, Others, Weaves, Yarns) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- WoodPeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (First grade transformation products, Furniture, accessories and components, Industrial use products, Wooden building materials) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- AgriculturePeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Natural dyes, Other, Raw vegetable products) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- MetalPeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Apparatus, machines and parts, Batteries and storage cells, Engine and motor parts, Other metalworking products, Pumps and liquid elevator) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- FishPeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Canned fish, Fish oil, Fresh - Refrigerated, Frozen crustaceans and cephalopods, Frozen fish) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- NaturalPeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Aromatic or other products, Aromatic plants, Medicinal herbs, Nutritional products, Organic products) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- HandcraftsPeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Accessories, Ceramics & Pottery, Christmas articles, Clothing & Accessories, Costume Jewelry, Furniture) and a section for Peruvian Exportable Offer.
- SilverwarePeruMP:** The best wholesale products from Peru. Features a list of products (Goldware and silverware, Jewelry) and a section for Peruvian Exportable Offer.

Each portal also includes a 'What's New?' section, a 'Peruvian Exportable Offer' section, and a 'Search' bar. The portals are part of the E-Commerce Program - PROMPEX - CAF.

Estimados Señores CABEX S.A.:

A continuación encontrará información de su tienda virtual en el portal Peru Marketplaces correspondiente al mes de julio de 2006. Para acceder a su módulo de administración debe ingresar a:
<http://www.perumarketplaces.com/administracion/admvendedor.asp>

Contenidos:

[Estadísticas del Portal](#)

[Estadísticas de mi
Tienda Virtual](#)

[Registro o actualización
de productos](#)

[Web Tips: Marketing
Viral - Publicidad Boca a
Boca.](#)

agricultureperump.com

handcraftsperump.com

fishperump.com

jewelryperump.com

metalperump.com

naturalperump.com

organicperump.com

silverwareperump.com

textileperump.com

woodperump.com

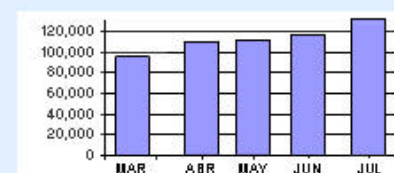
RECURSOS

ESTADÍSTICAS DEL PORTAL

Visitas al Portal

Descripción	Jul 2006	Jul. 2005
Visitantes	22,822	10,293
Páginas Vistas	136,667	68,556

Evolución Páginas Vistas



ESTADÍSTICAS DE MI TIENDA

VISITAS TOTALES: 1815

VISITAS A PRESENTACION: 476

VISITAS A CATALOGO DE PRODUCTOS: 103

Sus productos más visitados son:

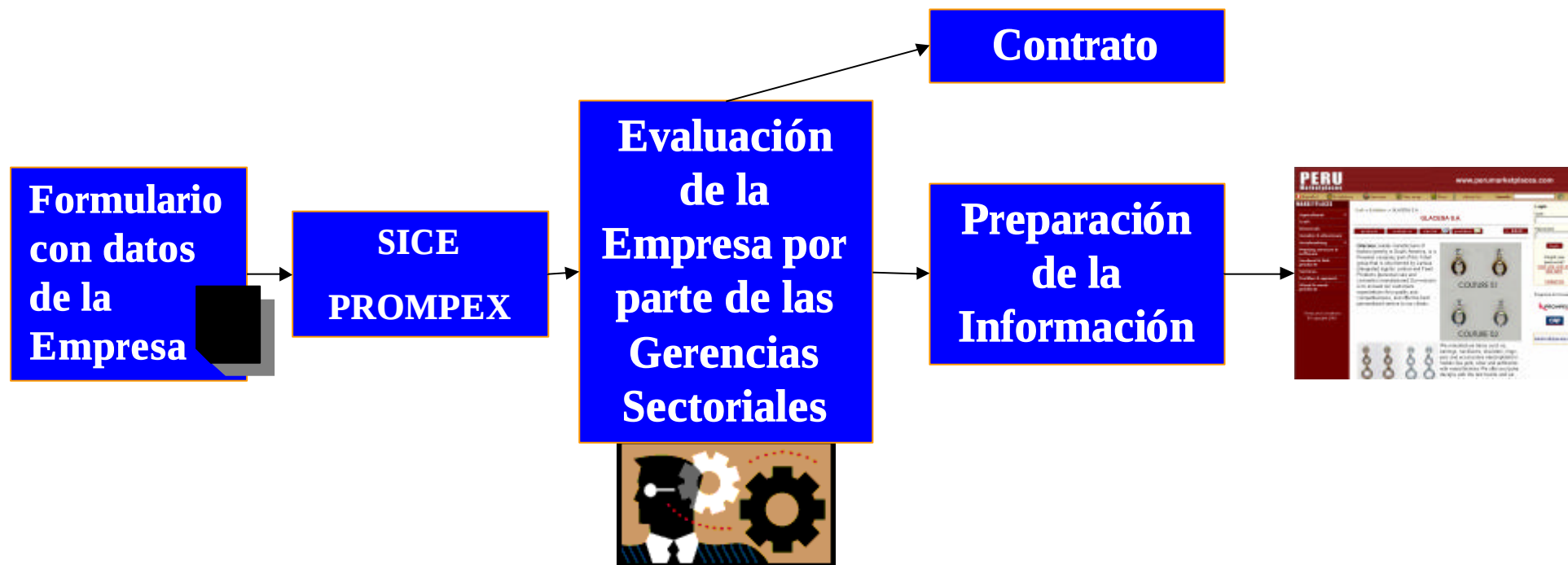
Maiz morado	228
Lúcuma	216
Yacon Filtrante	129
Maca en polvo	128
Chuchuhuasi	56

DESDE QUE PAISES LO VISITAN

Sepa de que mercados visitan más su tienda:

Estados Unidos]	70%
Malasia	8%

Proceso de Afiliación



Cómo funciona el portal

- ✍ Portal Multisectorial
- ✍ Vitrinas virtuales
 - ✍ Presentación de Empresa
 - ✍ 50 productos/ fichas individuales
- ✍ Formulario de Contacto
- ✍ Solicitud de Cotización
- ✍ Noticias
- ✍ Eventos

Estructura de la vitrina virtual



Página de Sector

Directorio de Empresas

Presentación de Empresa



Solicitud de Cotización

Ficha de Productos

Vitrina de Productos

Beneficios

- ✍ Presencia virtual en los mercados generadores de demanda y entre los distribuidores interesados en los productos peruanos.
- ✍ Contar con una plataforma única para el seguimiento de los contactos y la atención de sus solicitudes de cotización.
- ✍ Capacitación de cada empresa participante en la administración y mantenimiento de su stand virtual
- ✍ Campañas de e-Marketing a nivel global

Beneficios

- ✍ Seminarios y Talleres especializados en Comercio Electrónico.
- ✍ Inscripción en principales portales especializados para hacer negocios de comercio exterior.
- ✍ Contar con el respaldo de PROMPEX y su equipo de soporte y asesoría en comercio electrónico y exportaciones.