

LA NUEVA PLATAFORMA ELECTRÓNICA QUE TRANSFORMARÁ TU NEGOCIO

La transformación digital es necesaria para muchas organizaciones que buscan prosperar en la nueva era.

Hoy en día es esencial brindar al cliente una experiencia fuera del mundo físico, por medio del “Comercio digital”.

¡EL COMERCIO DIGITAL AHORA TAMBIÉN SE REALIZA ENTRE EMPRESAS!

Por medio de diversos estudios se ha descubierto que los negocios que venden en línea a otros negocios están creciendo rápidamente. Esta circunstancia se conoce en el ámbito del comercio electrónico como: **eCommerce B2B**.

Las empresas prefieren cada vez más hacer compras en línea, en lugar de escoger los canales tradicionales. Muchas de ellas, que compraban anteriormente a través de catálogos impresos o vendedores, ahora utilizan herramientas tecnológicas y portales de eCommerce para realizar sus pedidos.

En Chile, podemos ver que las compras en línea se han incrementado a través del Mercado Público (ChileCompra). Sin embargo, pocas empresas fabricantes o representantes de marcas han tomado en serio el control de la inclusión de sus productos en estos catálogos electrónicos.

Una regla básica del eCommerce es la siguiente:

“Si tu producto no está, no se vende.”

Por esta razón, surge la necesidad de que, tanto los fabricantes como los representantes de marcas, implementen esto a sus empresas. Lo que les permitiría distribuir sus productos por medio de fichas electrónicas construidas con parámetros estándar y de calidad; las cuales serían luego integradas en diversos sitios de comercio electrónico del tipo B2B.

“El comercio electrónico será un amplio sector en el que triunfarán numerosas empresas al mismo tiempo con estrategias diferentes. Aquí hay sitio no para diez o cien empresas, sino para miles o decenas de miles de empresas.”

Jeff Bezos (CEO Amazon)



Según un estudio realizado por CEOP Consulting, que tenía por objetivo definir el desempeño del sistema de Convenios Marco (CM) desde el punto de vista de los usuarios; se concluyó que los factores de mayor impacto en el nivel de satisfacción global del comprador eran los siguientes:

- 1. Descripción clara y precisa del producto*
- 2. Precio*
- 3. Variedad de productos*
- 4. Disponibilidad del producto*



MICROCOMPRA
El canal express del Estado

NUEVA OPORTUNIDAD EN EL MERCADO PÚBLICO

Hasta ahora Chilecompra había impulsado el comercio electrónico sólo a través de los “*Convenios Marco*”, lo que dejaba a muchos sin la posibilidad de venderle al Estado. Sin embargo, recientemente se incorporó una nueva modalidad de venta, llamada: **MicroCompra**.

Gracias a esta nueva modalidad, los proveedores podrán venderle a los organismos públicos de forma directa desde sus propios catálogos electrónicos, sin necesidad de estar adjudicados en un Convenio Marco, siempre y cuando la compra no supere las 10 UTM.

¡HORA DE TRABAJAR EN EQUIPO! DISTRIBUIDOR-FABRICANTE COMO SOCIOS VIRTUALES EN UN TODOS GANAN

El contenido es fundamental para el éxito B2B, éste incluye toda la información de producto que un comprador necesita para tomar una decisión. Por ejemplo, código de producto, nombre del fabricante, país de origen, especificaciones, unidad de venta, precio, imágenes del producto, entre otros. Además, es muy importante que las fichas de producto posean una descripción clara y precisa.

En muchas ocasiones, esto puede ser un reto para los distribuidores, sobre todo cuando los fabricantes no poseen contenido rico en sus propias tiendas virtuales y en el peor de los casos, cuando ni siquiera tienen una. Y no sólo por la pobreza del contenido, sino también por el alto costo de tener que invertir en un equipo dedicado a catalogar una variedad inmensa de productos.

Los fabricantes necesitan entender la importancia de aportar contenidos (eFichas) a sus distribuidores. Donde no sólo el distribuidor gana al enriquecer su catálogo; sino que él también lo hace, al aumentar su participación en el mercado, estando presente no sólo en una tienda, ¡sino en muchas tiendas a la vez! Con contenido de calidad y estandarizado.

USO DE CATÁLOGOS ELECTRÓNICOS

Las empresas que deseen tener una verdadera ventaja competitiva deberán considerar la opción de construir un sitio de comercio electrónico.



LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA IDEAL PARA TU NEGOCIO

Nuestra plataforma tecnológica de gestión de contenidos para catálogos electrónicos es la solución para tu negocio y la herramienta ideal para expandir tus fronteras; ya que está conceptualizada para crear y distribuir eFichas de productos a otras plataformas de eCommerce.

Es una herramienta fácil de usar y dispone de una infraestructura tecnológica que integra y distribuye los contenidos de las fichas electrónicas de productos con otras Plataformas de eCommerce.

Entregamos soporte permanente en horario de oficina y además, capacitamos a los usuarios catalogadores que lo requieran.

Nuestro sistema homologa diferentes sistemas de catalogación con el propósito de tener un solo canal para el ingreso de contenido a diferentes plataformas, como ChileCompra, tiendas electrónicas de distribuidores y la nueva modalidad de MicroCompra.

Aseguramos calidad de los datos a través de un estándar de catalogación, es decir, los parámetros de clasificación, identificación y definición de los productos.

El comercio electrónico en nuestro país llegaría a cerca de US\$3.700 millones durante este año, un 20% más que en 2016 y se aceleraría hasta un 35% en 2018, para aproximarse a los US\$5.000 millones. En 2020, en tanto, las cifras superarían los US\$8.000 millones.

Según estimaciones de la CCS

¿ESTÁS OBTENIENDO EL MÁXIMO BENEFICIO DE TU IMAGEN DE PRODUCTO?

No escatimes recursos en la gestión y distribución de contenido.

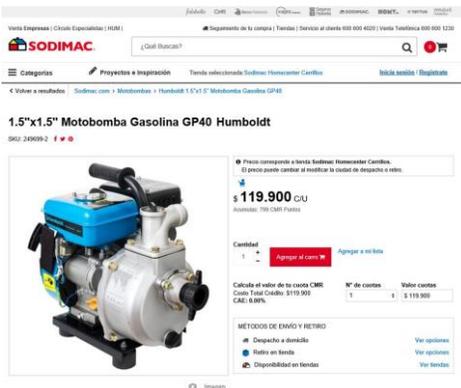
Tendrás mayor visibilidad y por consiguiente más probabilidades de vender.

Recuerda la regla básica: *“Si tu producto no está, no se vende”.*

¡Asegura la inclusión de tu ficha de producto!

LOS BENEFICIOS PARA EL FABRICANTE DE USAR LA PLATAFORMA

- 1. Visibilidad de marca y mayores oportunidades de venta,** ya que permite distribuir las fichas electrónicas de sus productos, apoyando a pequeños y medianos proveedores a ingresar en el comercio electrónico.
- 2. Menor costo de recursos y tiempo,** gracias a la centralización de la información de sus productos en una sola herramienta, lo que facilita la distribución de contenido a sus clientes distribuidores.
- 3. Mayor presencia en el Mercado Público,** debido a la estandarización de las fichas conforme a los requerimientos establecidos por Chilecompra, pudiendo participar en la nueva modalidad de MicroCompra.
- 4. Control directo de la calidad de los datos,** al ser el fabricante mismo el que proporciona toda la información, certifica sus atributos y características con buenos resultados en la imagen del producto y sus marcas.
- 5. Facilidad en la actualización de sus productos.** Por la conexión que hay entre Fabricante-Distribuidor, es mucho más fácil y rápido el proceso de dar a conocer sus nuevos productos, informar su discontinuidad o realizar cualquier otro cambio que éstos lleguen a tener.



Prologística es la Empresa de gestión de contenidos para catálogos electrónicos de productos más antigua del mercado. Prestando servicios a múltiples empresas interesadas en tener presencia en el Mercado Público y desarrollando contenido a importantes sitios de retail nacional, desde el año 2003.
