

# VENDIENDO POR INTERNET Y COMPRANDO EN UN CLIC

Por Ing. Fernando Olazo Z

Hace 5 años hablábamos sobre esta nueva forma de comprar y vender productos y servicios, también recuerdo que decía cuáles eran las oportunidades, bondades y facilidades para quienes opten por implementar este tipo de formato para incrementar sus ganancias.



En la actualidad hay más de 1000 empresas en el país que están vendiendo Online y eso se debe gracias a los dispositivos con acceso a internet, planes de datos fijos y móviles a bajo costo e ilimitado y todo eso incremento el número de usuarios de internet. El comercio electrónico se ha convertido en una plataforma atractiva tanto para vendedores y compradores, esto ha fomentado en los negocios un nuevo canal para vender de forma rápida, fácil y barata, sin embargo aún es bajo el nivel de transacciones en nuestro país en comparación a otros países de América Latina.

Existen varios factores favorables que han hecho rentable y atractivo el comercio electrónico para todas las empresas que van desde las grandes hasta las más pequeñas que recién empiezan, como también existen temores y dudas respecto a las transacciones y envíos.

## Ventajas

El Precio es uno de los factores más importantes que hacen más atractivo comprar por internet, podemos encontrar productos y servicios a precios increíbles, grandes descuentos y promociones respecto a las tiendas tradicionales, un ejemplo fue lo sucedido en Navidad y Año nuevo cuando las tiendas Online ofertaban los televisores Smart TV de 55" cuyo valor en una tienda "física" es de S/ 2999.90 soles y en una tienda Online a S/ 1999.90 soles.

El Tiempo es otro factor importante que permite al consumidor realizar búsquedas en varias páginas de comercio electrónico a la hora de elegir ¿dónde?, ¿qué? ¿Cómo? comprar y esto debido a la interacción que permiten estos establecimientos mediante los chats interactivos, herramientas comparativas y otros más que te ayudan a tomar la mejor decisión al momento de comprar y optar por el producto o servicio que más se aproxime a tus necesidades.

La tendencia y novedad son factores relevantes en cuanto a modelos, diseños, tecnología, entre otros detalles para quienes quieran estar a la moda, debido a que muchas veces solo lo puedes encontrar en las principales tiendas de la capital o el exterior.

La entrega del producto un factor no menos importante a la hora de comprar ya sea para uno mismo o un tercero, en la actualidad existe el envío a domicilio (con costo dependiendo del establecimiento) y el recojo en tienda, esta última opción sin costo alguno, tu defines el horario, fecha y lugar.

Finalmente la forma de pago, en el mercado actual tenemos muchas opciones que los establecimientos ofrecen para realizar la transacción como son los pagos con tarjetas de crédito, débito, prepagos, transferencias bancarias, generación de códigos de pagos en agentes o bancos y la modalidad contra entrega.



## Limitaciones

La desconfianza en las transacciones por internet es una limitación por el cual el comercio electrónico aun es bajo en nuestro país, sumado a la duda respecto a la llegada del producto, otra incertidumbre es, si será como lo vieron en el ordenador, Tablet o Smartphone principalmente en ropa y calzado.



El tiempo de entrega del producto también es relevante a la hora de comprar, ya que muchos consumidores quieren tenerlo ya, pero eso dependerá si la compra lo realizas en una tienda ubicada fuera de tu ciudad o país.

## Los Jugadores

El consumidor es el principal beneficiado del comercio electrónico, debido a que tiene una gran gama de ofertantes de productos como ropa, calzados, comida, dispositivos tecnológicos, accesorios para mascotas, entre otros y de Servicios como entradas al cine, pre-ventas, conciertos, partidos de fútbol, pagos de taxis, pagos de colegios, institutos, universidades y más.

Los retailers son los principales vendedores por internet, luego vienen las tiendas especializadas y seguidos de los emprendedores que han visto una gran oportunidad en este formato de iniciar un negocio o expandirse.

## Iniciativa de Facebook y WhatsApp Business

Facebook finales del 2016 lanzo el Marketplace, una herramienta para vender y comprar cosas que quiera ofertar dentro de la aplicación, esta herramienta permite a los compradores poder contactar mediante mensajes a los vendedores y hacer una oferta, determinar la forma de recojo del producto y el pago, la restricción es que no te permite realizar pagos en su plataforma. También fomenta la creación de fan page de tipo comercio con plantillas prediseñadas donde puedes promocionar de una manera fácil y practica tus productos y servicios enlazándolos con tu tienda online o mediante teléfono.

WhatsApp Business se lanzó hace 1 año pensado en las pequeñas y medianas empresas, que permite una interacción más sencilla con los clientes, proporcionando herramientas para automatizar, organizar y responder mensajes rápidamente.

## Tiendas Online en Huancayo

En la Incontrastable también existen emprendimientos Online que ofrecen sus productos por Internet, como [Bluluperu.com](http://Bluluperu.com) especializados en regalos personalizados, peluches, chocolates para toda ocasión, [tiendaslagrande.com](http://tiendaslagrande.com) especializados en productos de dormitorio, [Regalame.com.pe](http://Regalame.com.pe) encuentras flores para regalar y detalles para toda ocasión, [Niomarket.com](http://Niomarket.com) donde encontraras productos para tus mascotas, accesorios para el hogar, dispositivos tecnológicos, carteras, vestidos y chalinas.

Las iniciativas usando Facebook son muchas entre algunas tenemos a [Liquor Pop](#) venta de licores y piqueos a domicilio, [OChicimport](#) venta de ropa, calzados importados, [Casas y Mas Grupo Inmobiliario](#) venta y alquileres de inmuebles, terrenos.

También tenemos a los ya conocidos como Cruz del Sur, Oltursa, Saga Falabella, Promart, Ripley, Tottus, Plaza Veá, Sodimac, Oeschle, Passarella, Bata, Phantom, Cinemark, Cineplanet, Platanitos, Movistar Perú, etc.

## Las Oportunidades

El comercio electrónico tiene un gran mercado por enamorar y se incrementará en la medida que mejore la confianza del consumidor y el compromiso del vendedor por brindar productos de calidad entregándolos en el menor tiempo posible, la gran ventaja que tienen las tiendas Online es que está disponible las 24 horas del día y los 365 días de año.

Según cifra de Visa Internacional las proyecciones de ventas para el 2018 fueron de US\$ 3000 millones de dólares un 20% mayor que el 2017 que fue de US\$ 2500 millones de dólares, el 2019 será mejor.

Hemos visto casos como el CyberDays Perú que organiza la Cámara de Comercio de Lima con mucho éxito donde encuentras ofertas inigualables.

El comercio electrónico nos permite ingresar a un mercado global en el cual no necesitamos tener una tienda "física". Lo puede aplicar desde una persona, una pequeña bodega o una gran empresa.



**Nio Market  
Huancayo**



**la grande.**

