

Buenas Practicas de Negocios por Internet

Red de emprendedores porteños



CHARLA: "MI EMPRENDIMIENTO EN LA WEB: UNA OPORTUNIDAD PARA HACER NEGOCIOS"

Miércoles 28 de abril, 10 a 11.30 h
Av. Huergo 1189, CABA. Sede de BAITEC

Expositores:

1º PANEL: EXPERIENCIAS Y VISIÓN GENERAL



"POR QUÉ HACER NEGOCIOS EN LA WEB"

Santiago Bilinkis, emprendedor serial. La pasión de Santiago en la vida es descubrir ideas, conformar equipos de gente y construir compañías. Es el co-fundador de Officenet, hoy Officenet Staples, líder mundial en insumos de oficina. Siempre a la búsqueda, se encontró con otras ideas y personas, dando así origen a más empresas, como Wanako Games (hoy parte del Grupo Vivendi), Otro Mundo y Senstand.



"BUENAS PRÁCTICAS DE NEGOCIOS POR INTERNET"

Marcos Pueyrredón, destacado emprendedor empresario de la industria de la Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs) en América Latina. A nivel privado es socio y director negocios de Latinvia® y actualmente, es miembro de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico. Fundador y director del Centro de Teletrabajo de la Universidad Tecnológica Nacional UTN. Fundador y actual Presidente del Instituto Latinoamericano del Comercio Electrónico.

Enfoque de la Presentación

Plantear la realidad y visión de oportunidad de los Negocios por Internet en la región.

Respondernos la pregunta:

***¿Como vender por internet
y no morir en el intento?***

El uso adecuado de las nuevas tecnologías aplicadas al trabajo y los negocios son una herramienta estratégica para la mejora de la competitividad. Han demostrado ser una oportunidad real de negocios para las empresas que permiten reducir la brecha económica que separa a los emprendedores, profesionales y PyMEs de sus similares en países con mayores recursos y desarrollo.



Internet está cambiando la forma de hacer negocios, trabajar y vivir

La ola de Información

La ola de la distribución y la comunicación

La ola de las redes

Publish

YouTube™ Broadcast Yourself

myspace.com.
a place for friends



Talk



Trade



Buy

amazon.com

Expedia.com

Google!

Read

YAHOO!

1994

1998

2000

2003

2006

2008

2010

77M

400M

500M

1000M

1200M

1800M³



Los desafíos de hoy exigen un nuevo enfoque

Ayer

Hoy

La persona adecuada



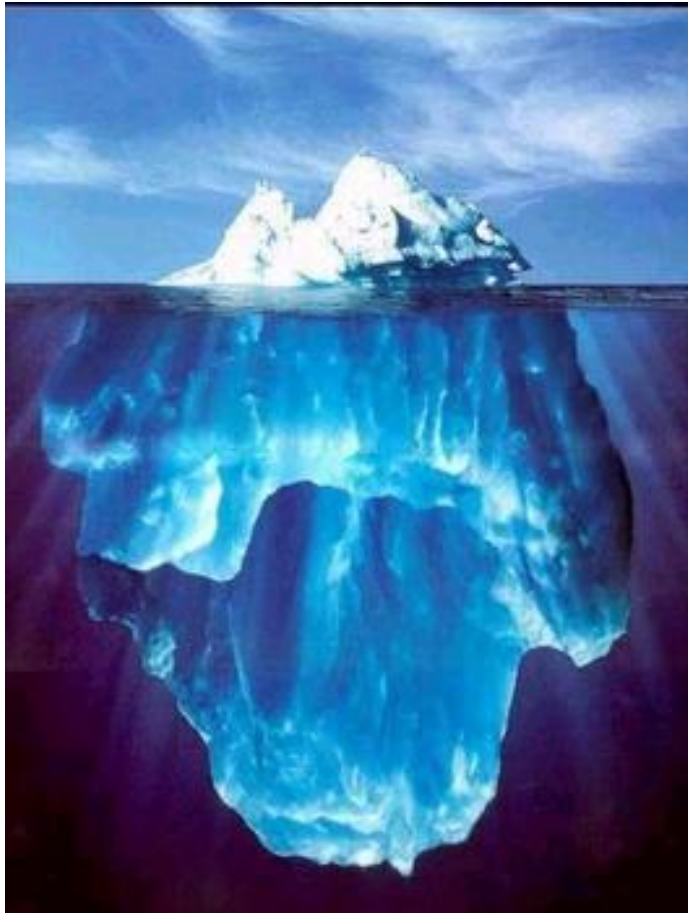
El medio adecuado



El producto adecuado



La punta del Iceberg



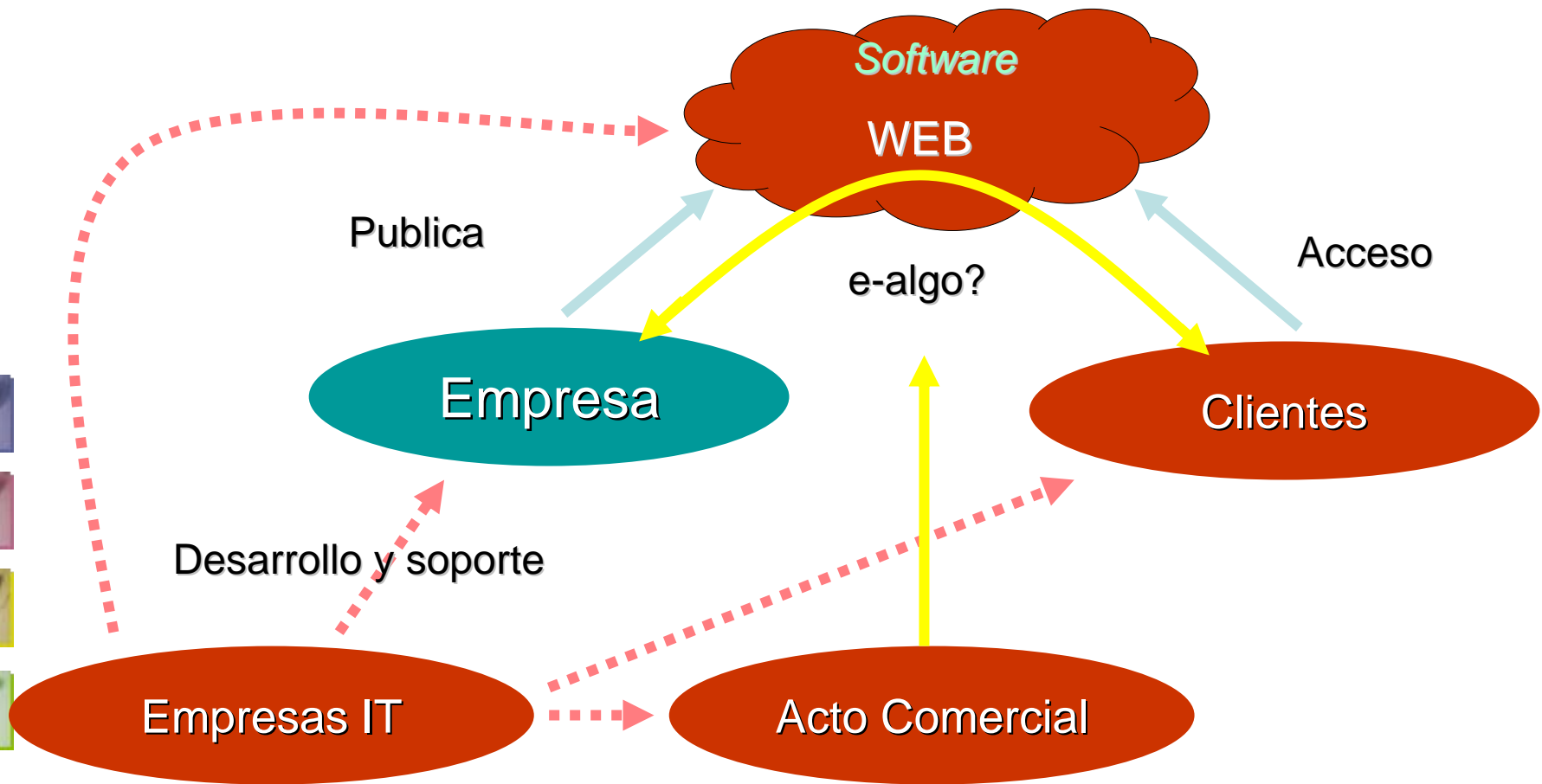
Que hay detrás de internet??

Fuente: Adaptado de www.whatis.com





Escenario Tradicional de los eNegocios



Los 6 jinetes apocalípticos de los Negocios por Internet



La claves para superar las obstaculos *recursos + conocimientos + capacidad*



Publicidad

Promociones

eMarketing

Viralidad

Newsletters

Comparadores de productos

Buscadores genéricos

Redes Sociales

Foros

Guía de compras

eCommerce

Medios de pago

Logística

Evaluaciones

Comentarios

Encuestas

Experiencias

Clasificados

Sitios de subastas



Deseo de compra



Interés específico



Decisión de compra



Acción de compra

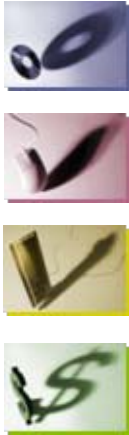


Post "venta"



Renovación del producto o Servicio "consumido"

Claves del éxito - Tasa de Conversión



Claves del Éxito - Canales Alternativos



Claves del Éxito - Decisión de Compra Online



Clave del Éxito - Orientación al Cliente WEB 2.0



Buenas Prácticas de los Negocios Online

Mejores prácticas en Marketing Online

“Always On” - Inversión significativa en Online Marketing para asegurar presencia todo el año

priceline.com

Posicionar el 100% de sus activos disponibles frente al cliente de viajes

***lastminute.com**

Estrategia de Marketing Integrada – cerrando el ciclo on y offline. Manejando la estacionalidad

BRITISH AIRWAYS

Utiliza al medio Online para posicionar tu marca

100% PURE
newzealand.com

Excelencia en e-commerce

Maximizar conversiones y minimizar las pérdidas del tráfico recibido

easyJet

Soportar la estrategia del multicanal y contabilizar los resultados offline

IHG
InterContinental Hotels Group

Fidelizar al cliente y actuar en base al “lifetime value” de los clientes

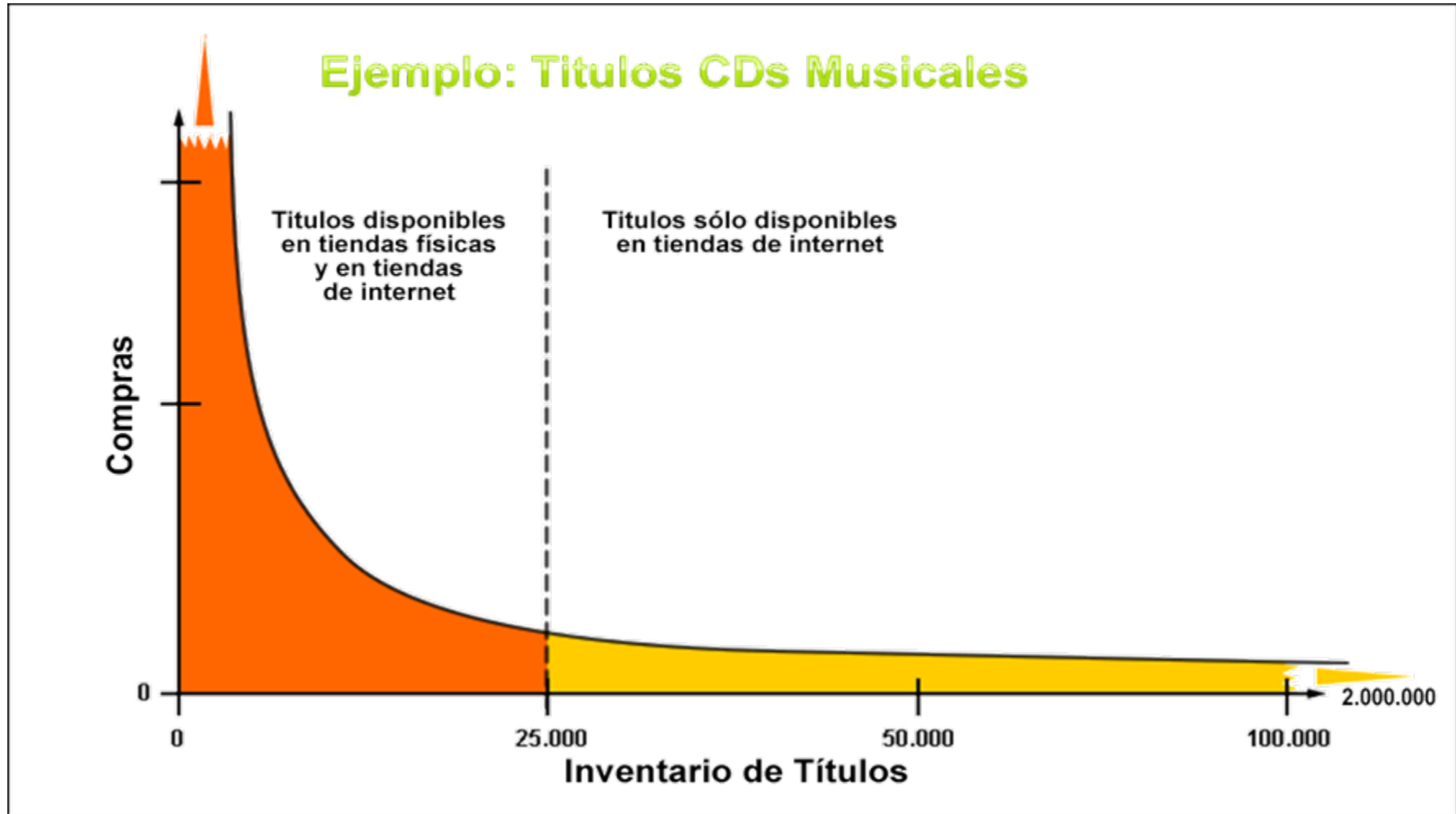
STARWOOD
HOTELS & RESORTS WORLDWIDE, INC.

Operadores tradicionales que adoptan estrategias de “pure player” y “long tail” ofreciendo excelente servicio al cliente

TUI

Source: *IAB Study

Oportunidades: La tropicalización del LONG TAIL....



Los consumidores están en este mundo



**“El Futuro tiene muchos nombres:
para los débiles es lo inalcanzable,
para los temerosos, lo desconocido,
para los valientes es la oportunidad.”**

Victor Hugo



Muchas Gracias por su atención!!! y seguimos online!!!

La presentación estarán online junto con información complementaria de la conferencia en <http://www.comunidadebusiness.com>

Marcos Pueyrredon
Director de Negocios

www.latinvia.com



blog personal: www.pueyrredonline.com

www.linkedin.com/in/pueyrredon

www.facebook.com/pueyrredon

<http://pueyrredon.myplaxo.com>

mpueyrredon@latinvia.com

skype: pueyrredonline

Twitter: pueyrredonline




Licencia de Copyleft

Este documento está protegido bajo la licencia Reconocimiento – Sin Obra Derivada 2.5 de Creative Common (<http://creativecommons.org/licenses/by/2.5/ar/>)

Copyright © 2010 Marcos Pueyrredon <marcos@pueyrredonline.com>

Se permite la copia, modificación, distribución, uso comercial y realización de la obra, siempre y cuando se reconozca la autoría de la misma, a no sea ser que se obtenga permiso expreso del autor.

El autor permite distribuir obras derivadas a esta.



creativecommons
COMMONS DEED

Attribution-NonCommercial-ShareAlike 2.5

You are free:

- to copy, distribute, display, and perform the work
- to make derivative works

Under the following conditions:

BY: Attribution. You must attribute the work in the manner specified by the author or licensor.

NC: Noncommercial. You may not use this work for commercial purposes.

SA: Share Alike. If you alter, transform, or build upon this work, you may distribute the resulting work only under a license identical to this one.

- For any reuse or distribution, you must make clear to others the license terms of this work.
- Any of these conditions can be waived if you get permission from the copyright holder.

Your fair use and other rights are in no way affected by the above.

This is a human-readable summary of the [Legal Code \(the full license\)](#).

[Disclaimer](#)

