

Negocios y Web 2.0

La Red Internet como oportunidad para ampliar mercados



Marcelo Moreno – Agosto de 2009.



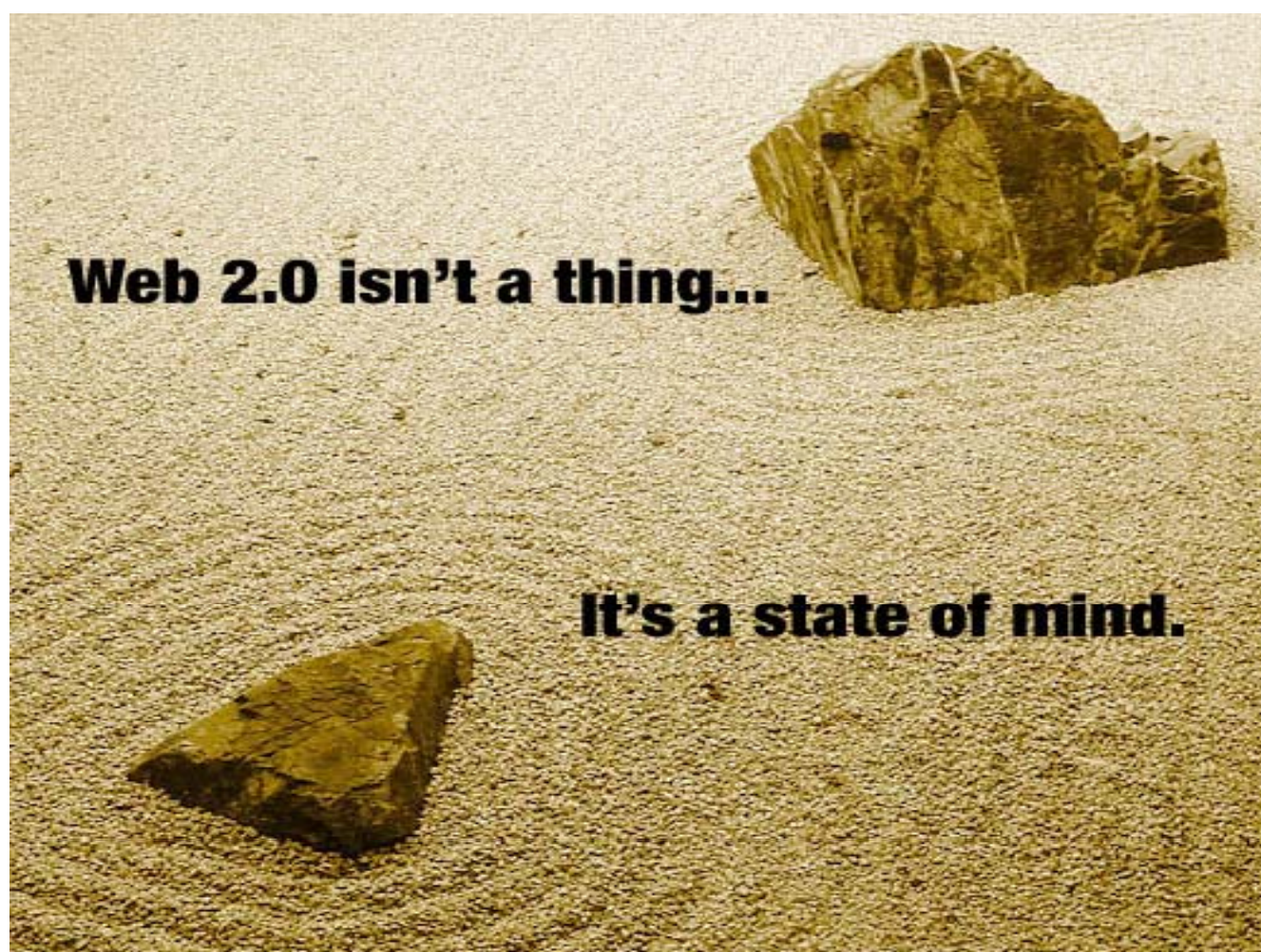
Negocios y Web 2.0

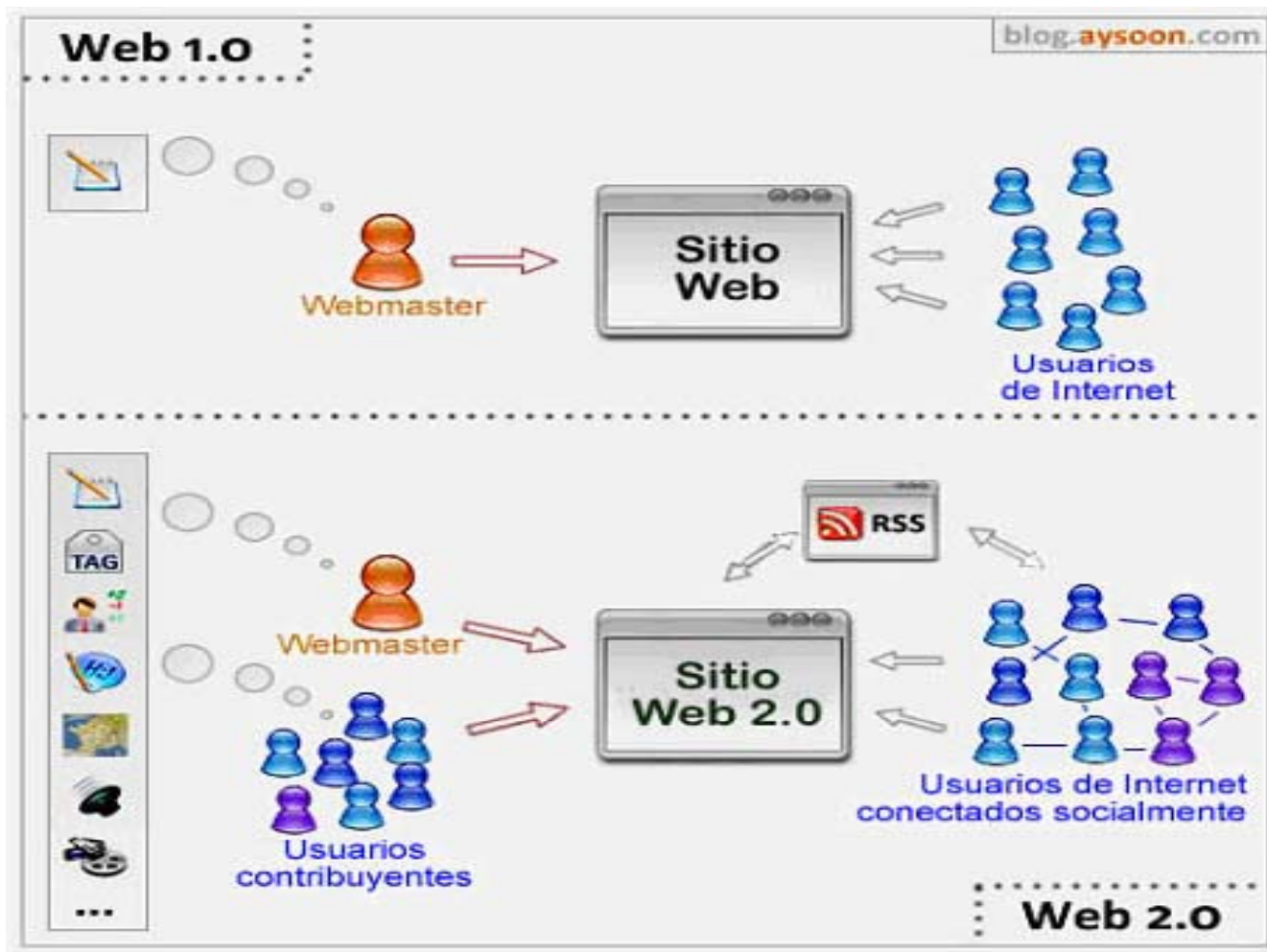
Seguramente te sentís así si te dicen que Web 2.0 tiene que ver con...













Leyes de la Nueva Economía

Ley de Metcalfe: Valor exponencial de las redes.

“El valor de una Red, es igual a la raíz “n” de su crecimiento”.

Ley de Moore: Tendencia a costo cero.

“El valor de la tecnología duplica su capacidad manteniendo su valor cada 18 meses”.

Ley de Fractura:

“Los sistemas sociales, políticos y económicos cambian en forma incremental; la tecnología lo hace de modo exponencial (por Ley de Moore y de Metcalfe).”

Ley de Reducción de Firmas:

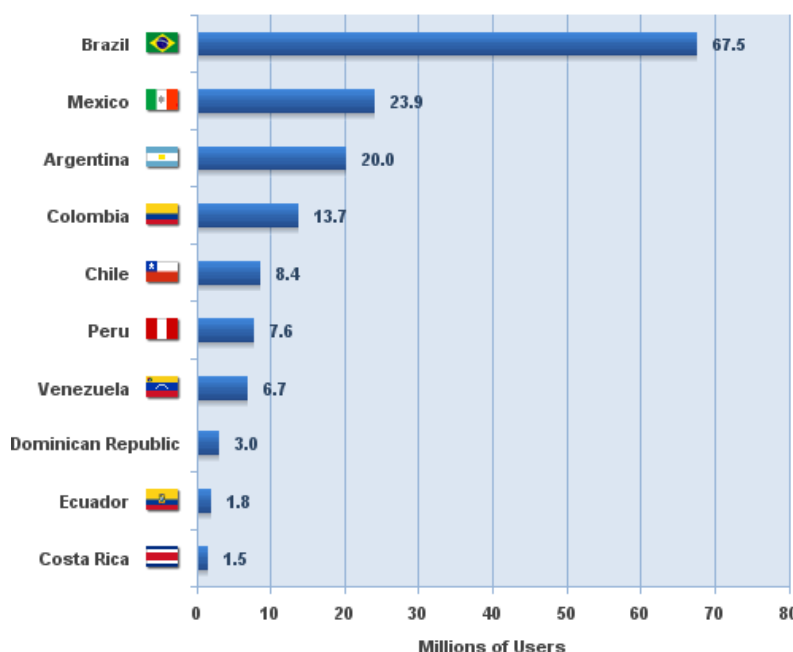
“El costo de transacción, al reducirse permite que se produzcan fenómenos de tercerización, agrupamiento temporal y desintermediación.”

¿Porqué es Negocio invertir en Internet?

En millones de usuarios

Argentina se ubica en el tercer lugar por cantidad de usuarios en Latinoamérica con 20M, no muy lejos de México

Latin America - Top 10 Internet Countries



Source: Internet World Stats - www.internetworldstats.com
162,466,535 estimated Internet Users in Latin America for Dec. 2008
Copyright © 2009, Miniwatts Marketing Group

Marcelo Moreno

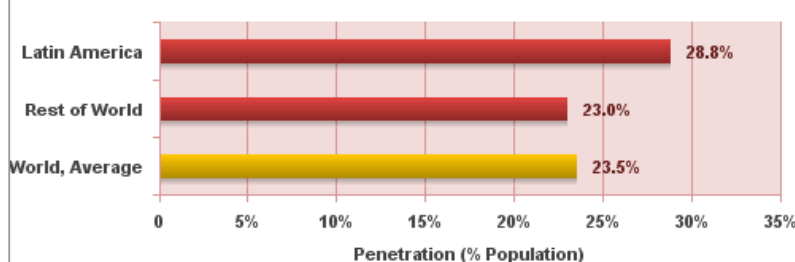


¿Porqué es Negocio invertir en Internet?

Los 20 millones de usuarios de Argentina indican una penetración de Internet del 49,4% de la población.

En segunda posición de los países con mayor penetración de Internet de América Latina, muy cerca del primero, Chile, que cuenta con el 50,9%, mientras que el promedio de América es del 29%*.

Latin American Internet Penetration



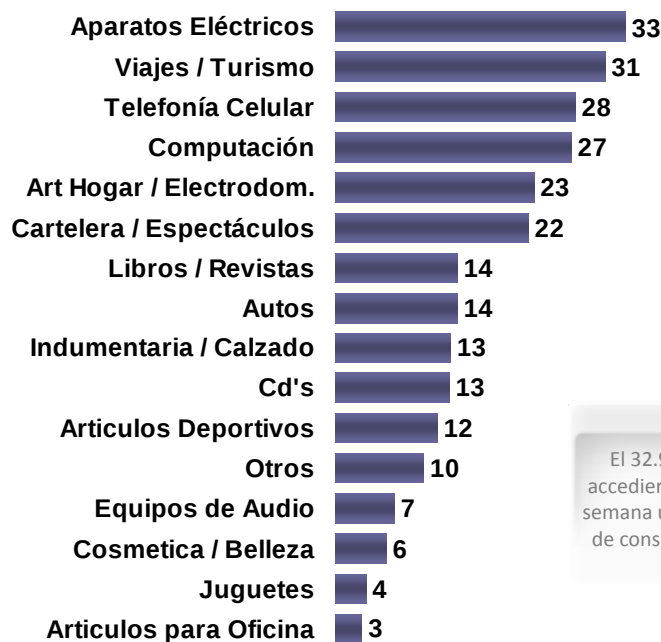
Source: Internet World Stats - www.internetworldstats.com
162,466,535 estimated Internet users in Latin America on Dec. 2008
Copyright © 2008, Miniwatts Marketing Group

* según internetworldstats, 2009

Marcelo Moreno



¿Porqué es Negocio invertir en Internet?



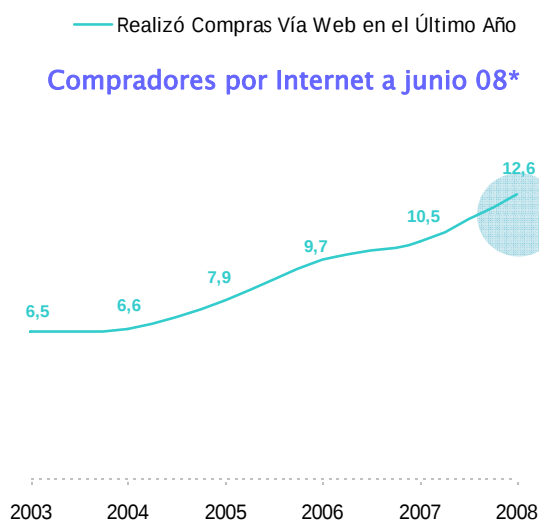
El 32.9% de las personas que accedieron a Internet en la última semana utiliza la Web como medio de consulta antes de realizar una compra

EGM. Accedieron a Internet: Capital Federal, Gran Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Rosario, Tucumán y Mar del Plata. Individuos de 13 a 64 - ABCD. * Hasta Junio 08.

Marcelo Moreno



¿Porqué es Negocio invertir en Internet?



De los 20 millones de usuarios de Argentina, en 2009 el 18% ya es comprador online.**

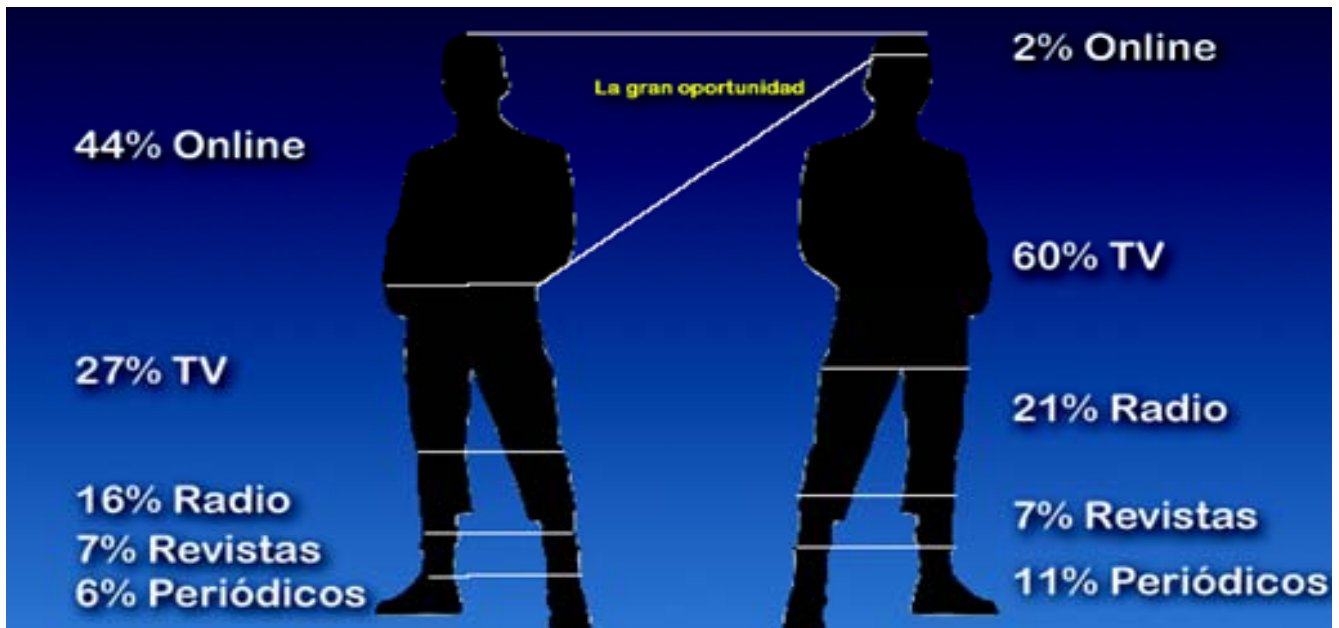


EGM. Accedieron a Internet: Capital Federal, Gran Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Rosario, Tucumán y Mar del Plata. Individuos de 13 a 64 - ABCD. * Hasta Junio 08. - **Prince&Cooke, "Informe de cuantificación del mercado Informático y de telecomunicaciones de Argentina" de 2009

Marcelo Moreno



¿Porqué es Negocio invertir en Internet?



Marcelo Moreno



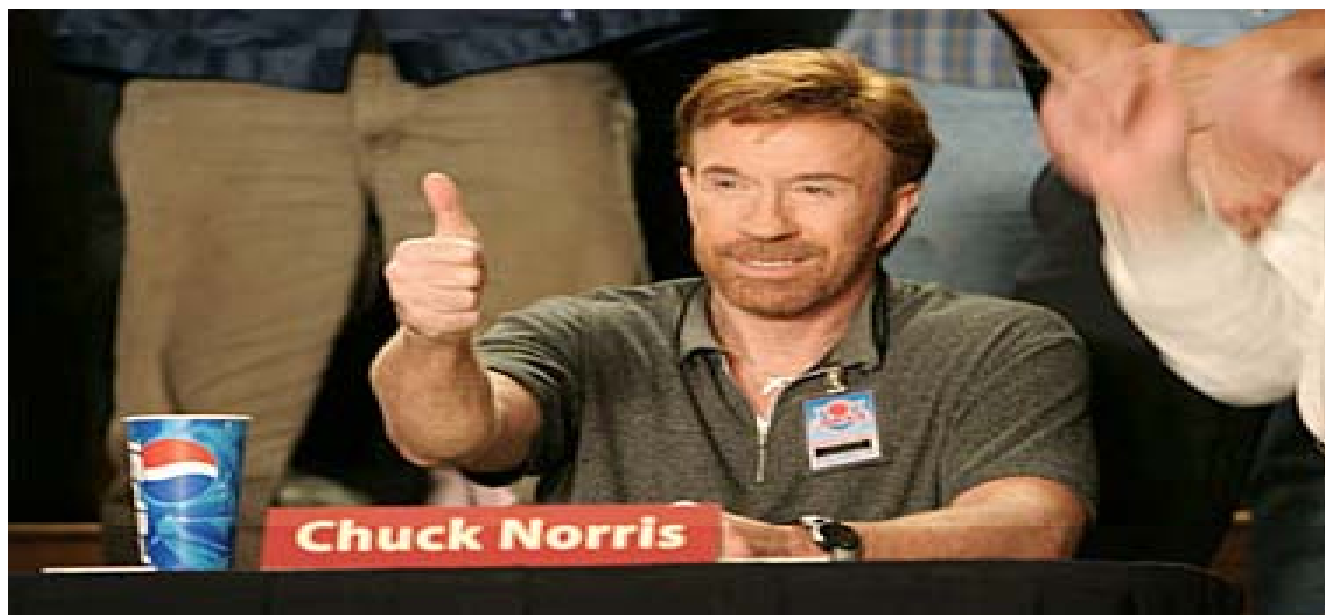
¿Qué hace Internet con la mayoría de los modelos de negocios tradicionales?



Marcelo Moreno



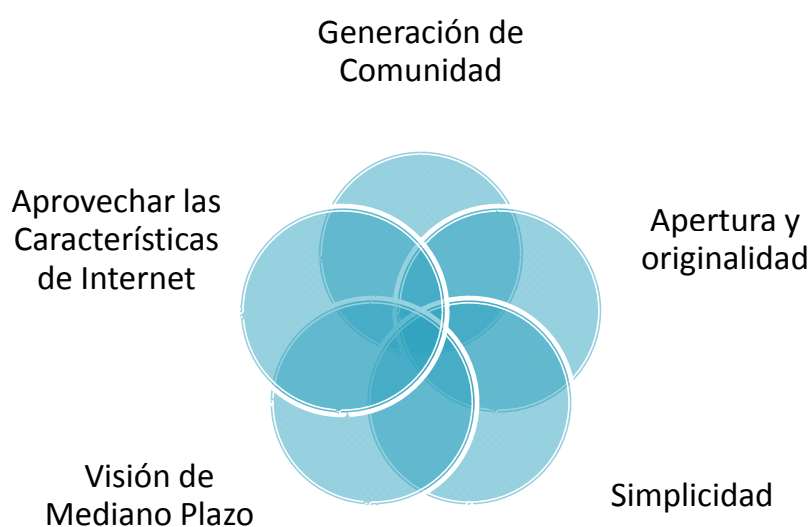
¿Qué promueve respecto de los nuevos modelos de negocios?



Marcelo Moreno



¿Cuáles son las claves a tener en cuenta para hacer negocios en Internet?



Marcelo Moreno



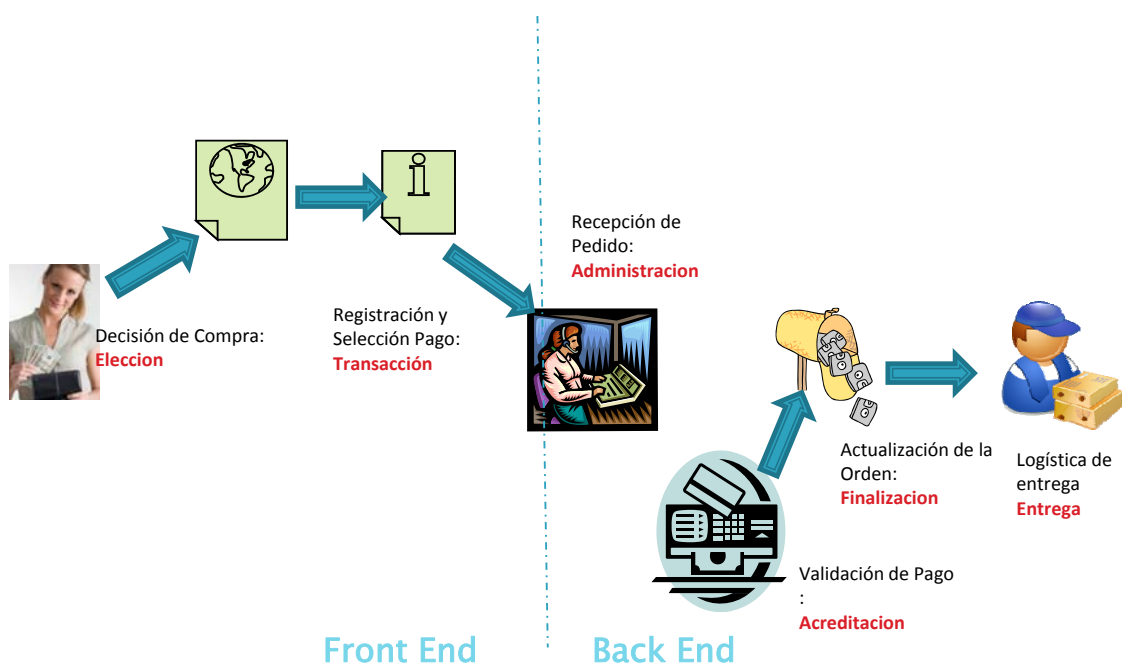
¿Cuáles son las claves a tener en cuenta para hacer negocios en Internet?



Marcelo Moreno



Un circuito modelo de un negocio en Internet



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce

BtoB (empresa a empresa) E-market place – Alianzas comerciales
BtoC (empresa a consumidor) Horizontales - Verticales
GtoP (Gobierno a ciudadano) Gobierno digital – Gestión ciudadana
BtoE (Empresa a Empleado) Capacitación empresarial – E-learning
CtoC (consumidor a consumidor) Subastas - Clasificados
CtoB (Cliente a Empresa) Compra colectiva – Compra invertida

Marcelo Moreno



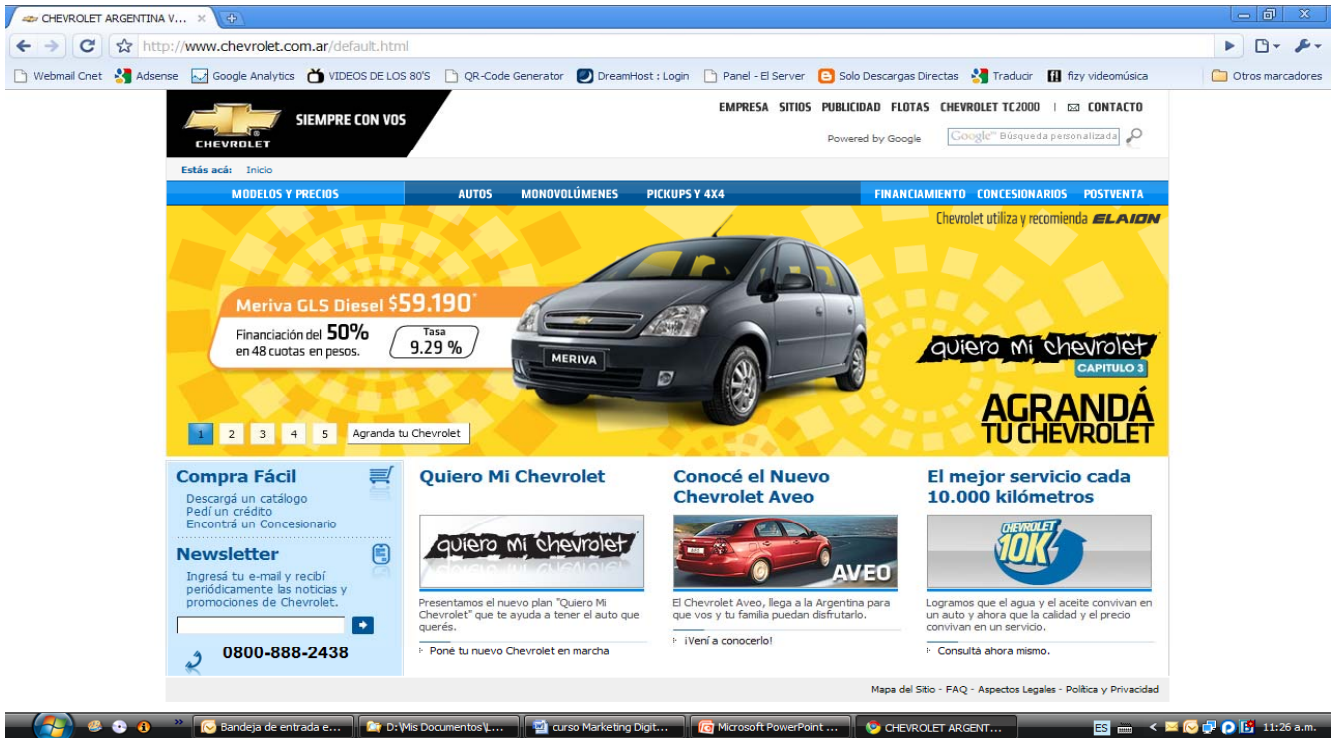
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



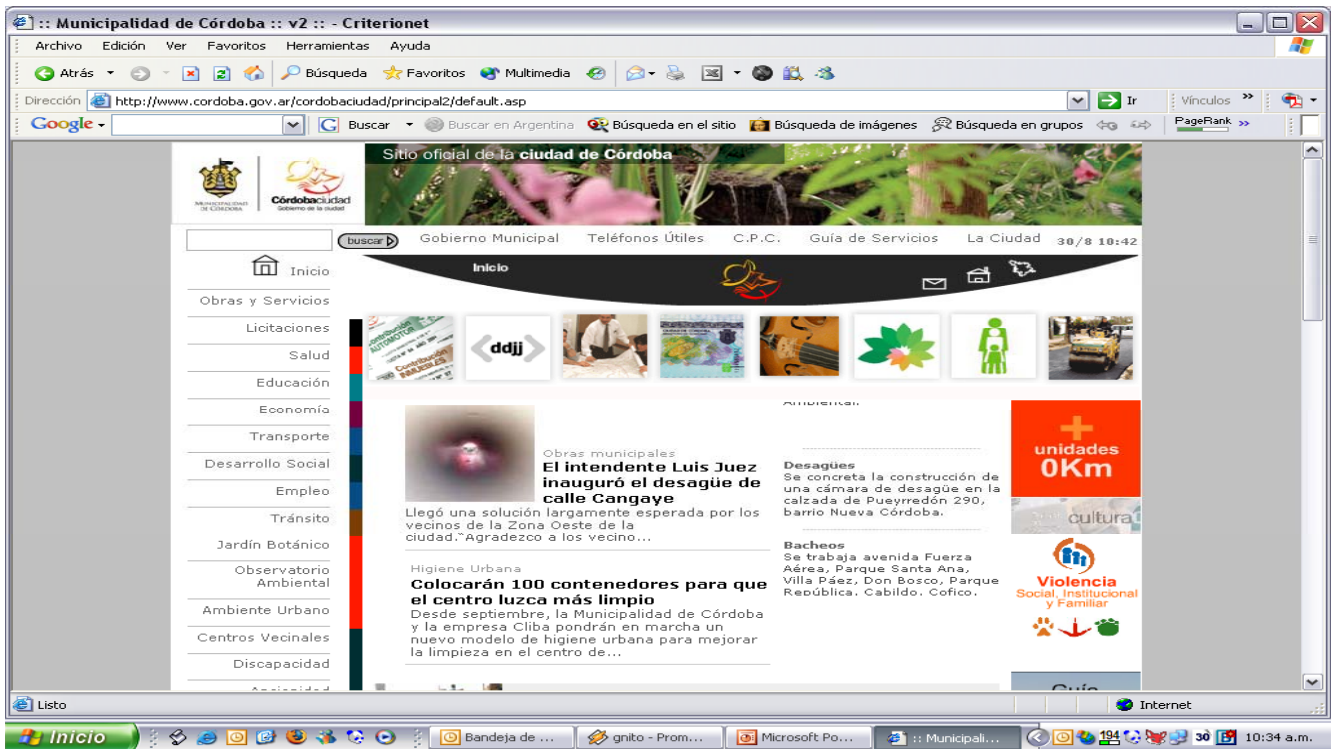
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



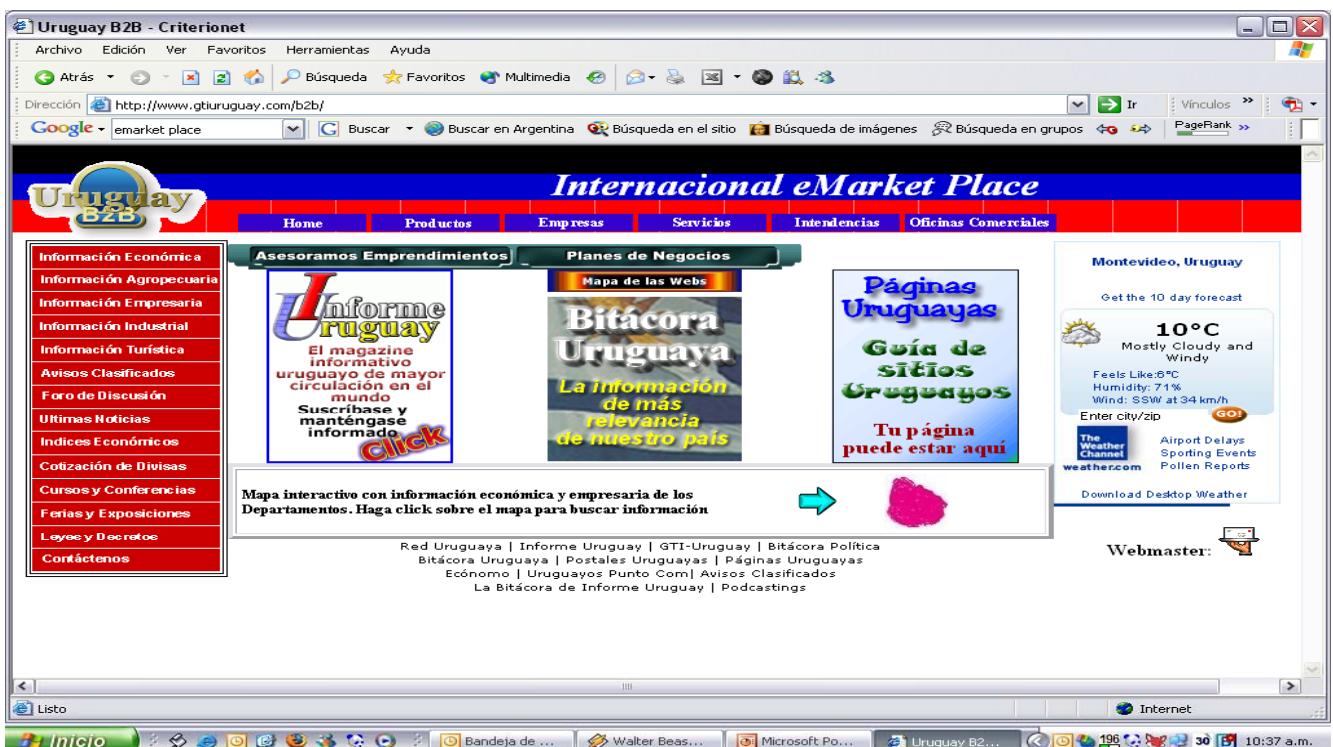
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



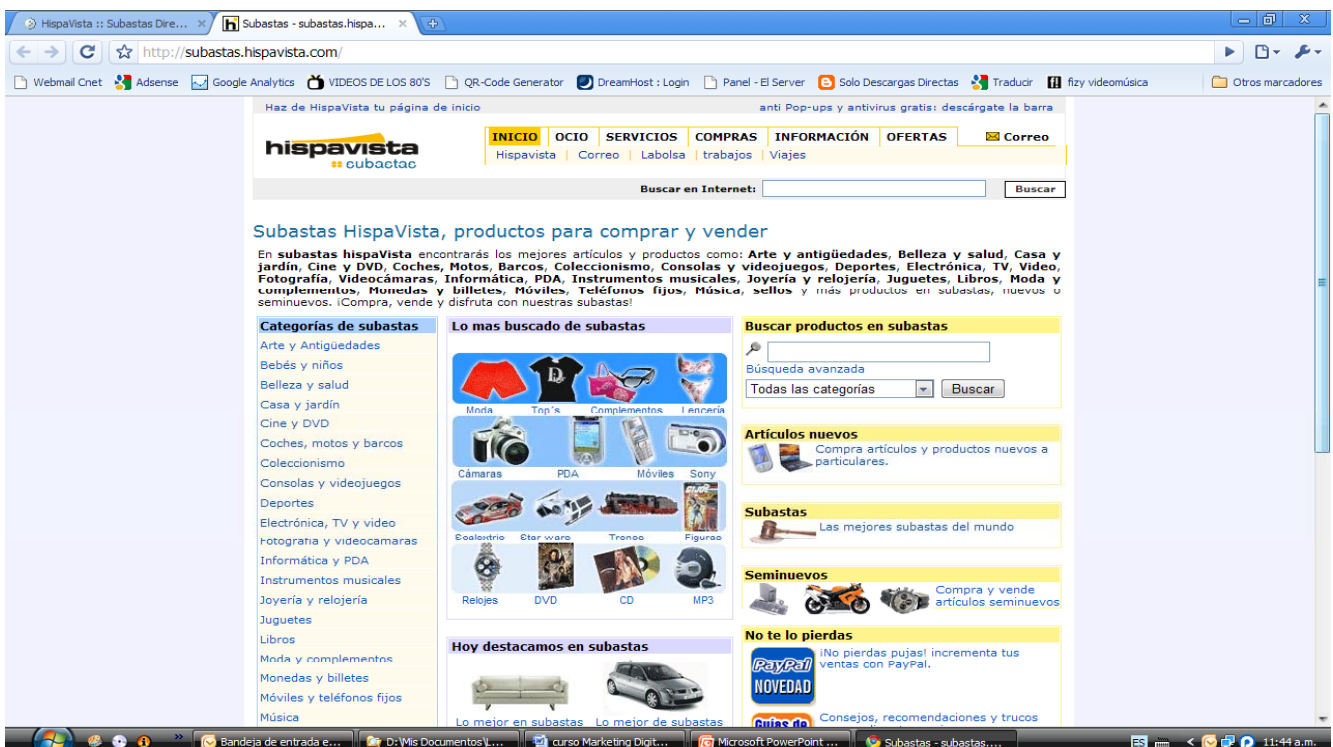
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



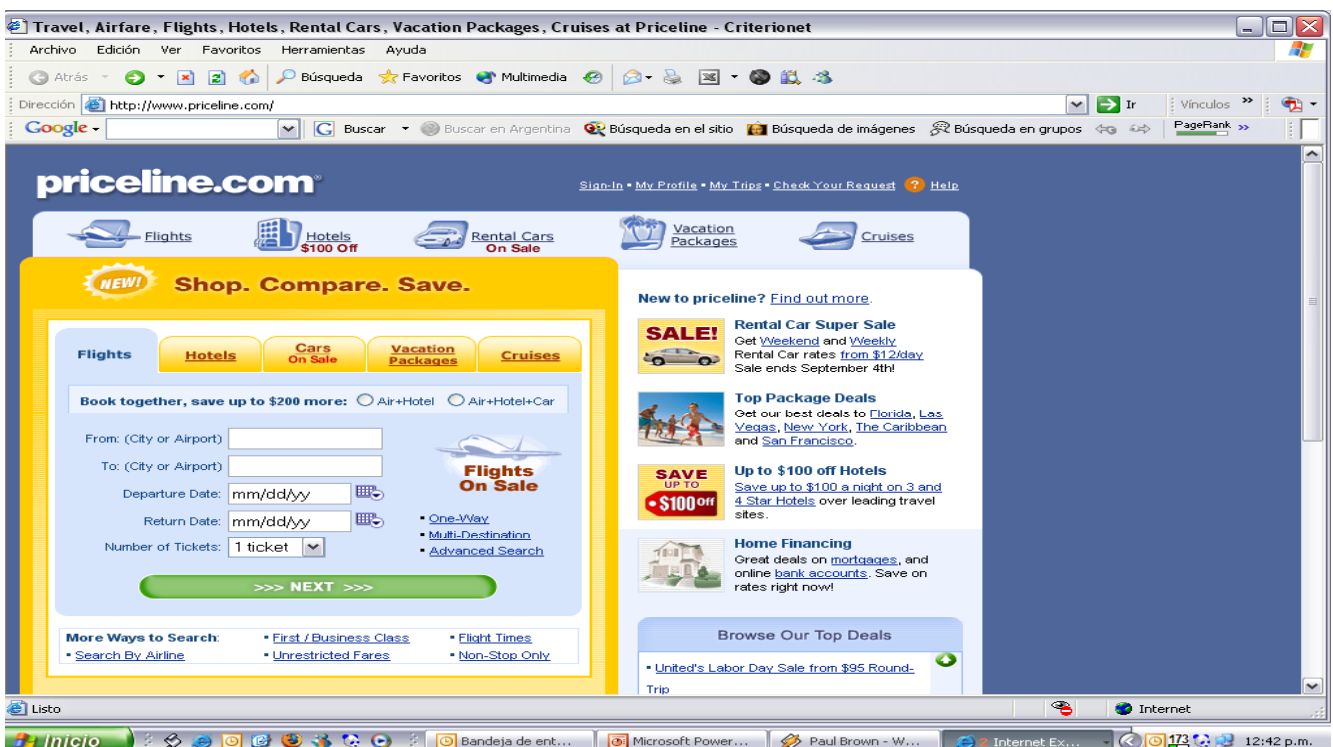
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



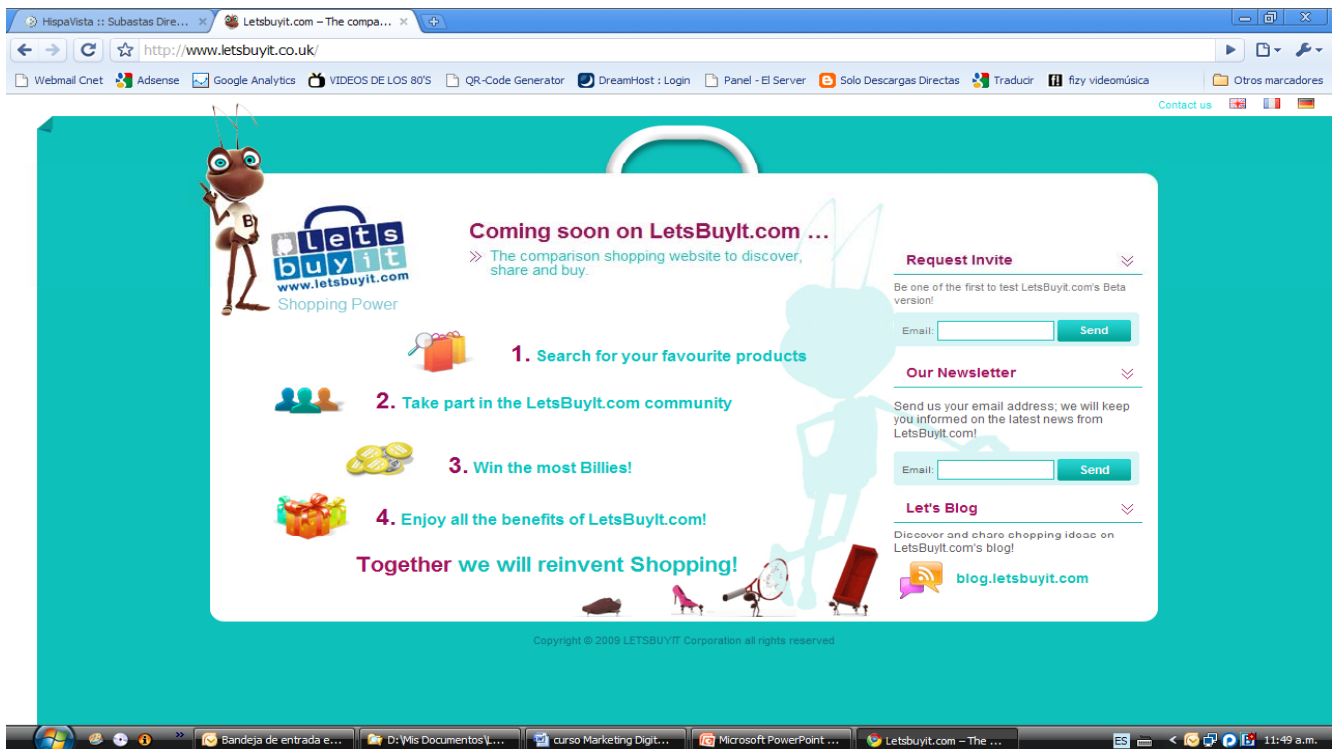
Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Tipologías de E-commerce



Marcelo Moreno



Ejemplo de creación de valor

Ejemplo: Chrome.com Creación de valor a la máxima expresión.

Chrome es una red digital inter empresas del sector de la automoción solo para las empresas miembros. Se dedica a facilitar las transacciones de compra de vehículos entre los consumidores y vendedores de coches nuevos, a través de programas de valor añadido de asistencia a la compra, proporcionados por una red de miembros, formadas por entidades de crédito, bancos y compañías de seguros.

Es un facilitador de e-commerce y proveedor de estructura que permite:

- cálculo de precios de autos nuevos y usados
- Genera solicitud de oferta para agencias de automóviles
- Las agencias cotizan online la solicitud
- Permite el agregado de venta cruzada para servicios de seguros y financieros

Marcelo Moreno



Vamos cerrando...

Marcelo Moreno



Análisis FODA del E-Commerce en Argentina

FORTALEZAS

Ahorro infraestructura física
Mejor relación con cliente
Igualdad entre empresas
Disminución de costos
24x7x365

OPORTUNIDADES

Gran mercado potencial
mercados globales
Organización más eficiente
Mejor comunicación con cliente
Marco legal e impositivo

DEBILIDADES

Penetración social
Conexiones y banda ancha
Logística y distribución
Infraestructura informática
Percepción de gratuidad

AMENAZAS

Barrera cultural
Cultura arraigada "High touch"
Coste de la comunicación
Coste de la infraestructura
tecnológica

Marcelo Moreno

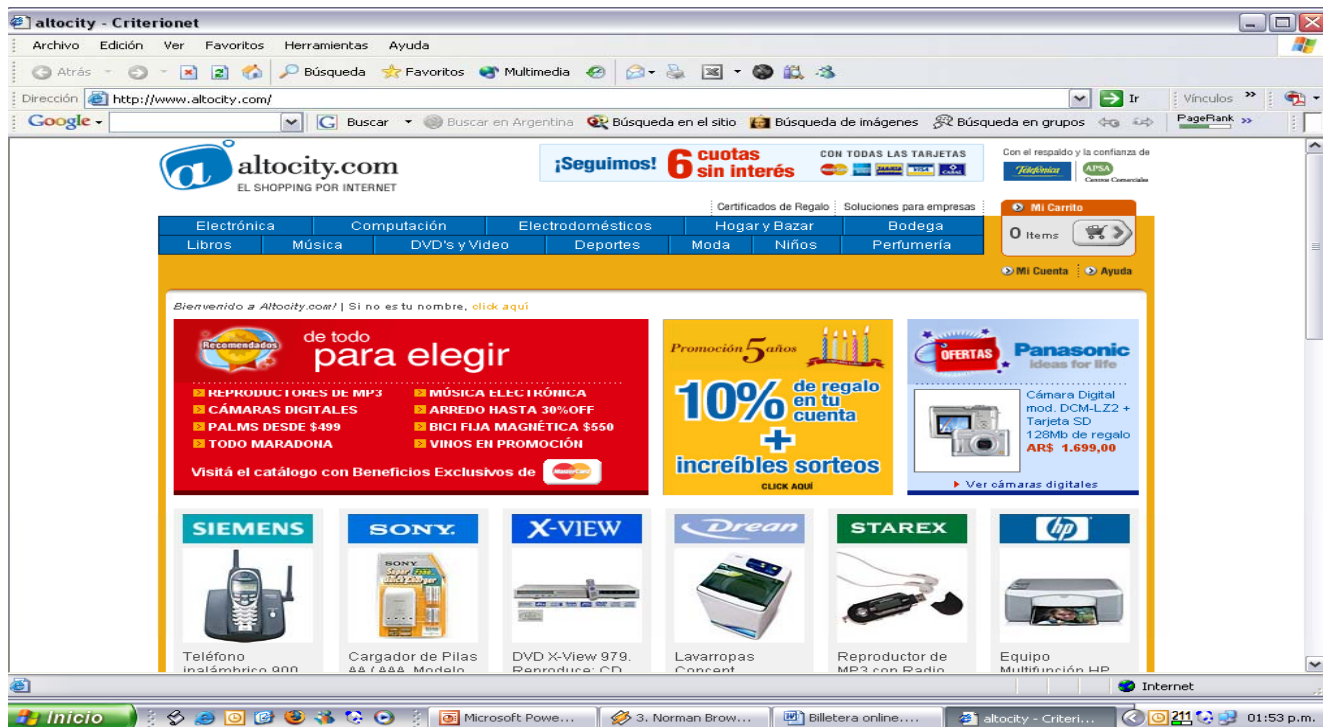


Ejemplos locales de E-commerce en Argentina

Marcelo Moreno

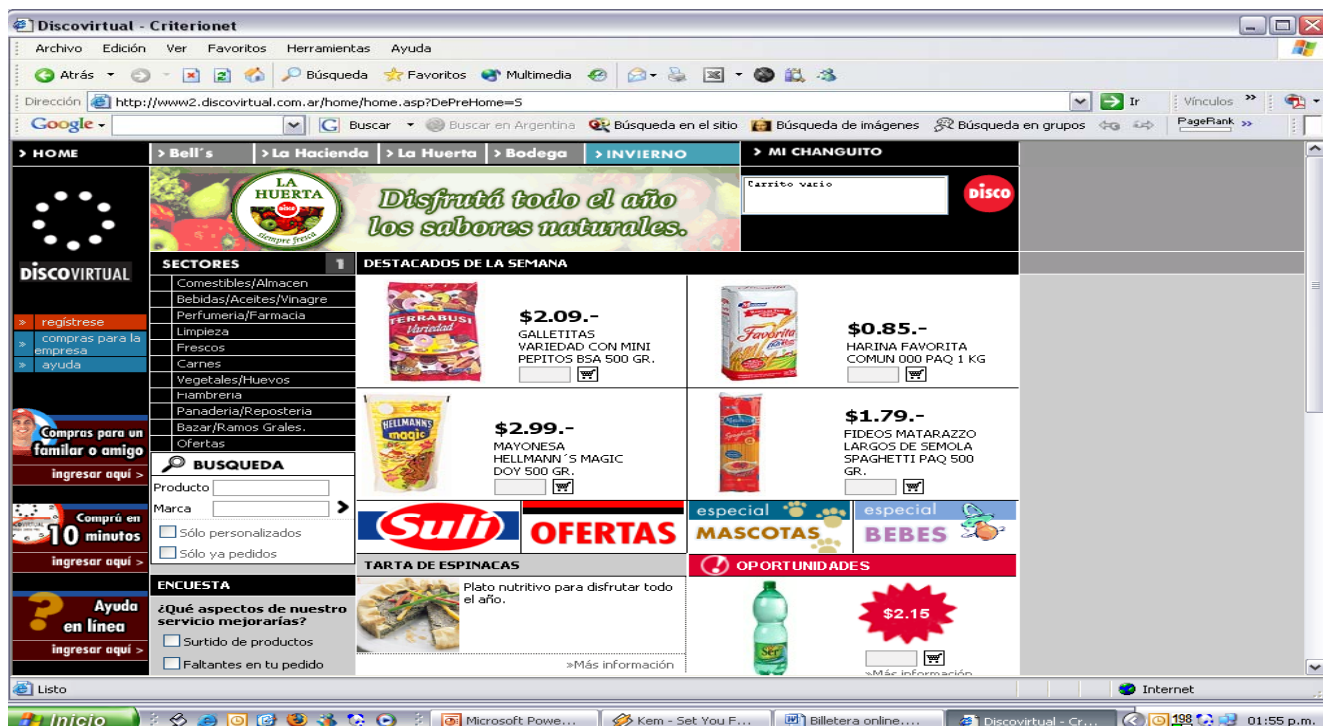


Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno 

Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno 

Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno



Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno



Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno



Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno



Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno

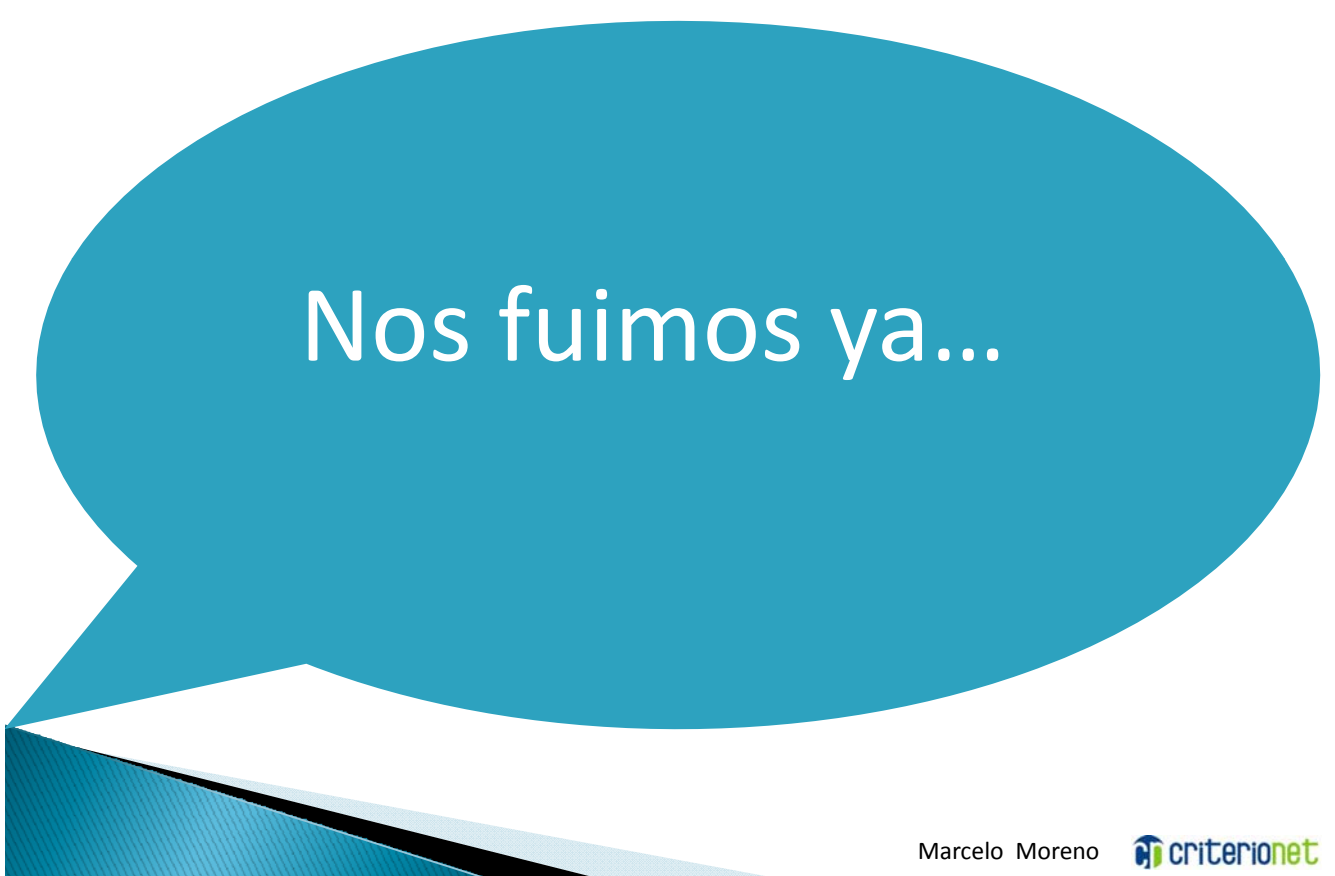


Ejemplos locales de E-commerce en Argentina



Marcelo Moreno





Nos fuimos ya...

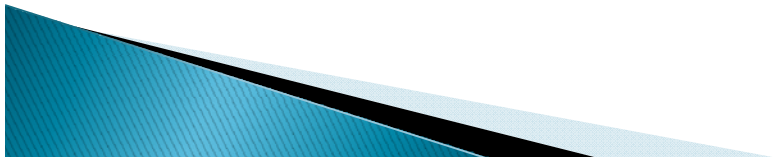
Marcelo Moreno



Ultimas reglas y conceptos

¿En que le sirve Internet a la Empresa?

- Mejorar la competitividad
- El desarrollo de un sitio web, solo constituye el aprovechamiento de un 10% de la potencialidad de Internet como medio de gestión.



Marcelo Moreno



Ultimas reglas y conceptos

¿En que le sirve Internet a la Empresa?

1) Mejoras en el área de marketing y comercial

- Comunicación más efectiva a bajo costo.
- Optimiza en tiempo real la información para los clientes de nuestros productos o servicios.
- Posibilidad de expansión global.
- Refuerzo de la imagen o identidad corporativa.

2) Mejoras en la gestión de compras

- Disminución de los precios de adquisición y costos de los procesos de compras (entre un 5 y un 15%). Debido a la eliminación de intermediarios.
- Ampliación del número de proveedores potenciales y disminución del tiempo de localización.

3) Mejora de otros procesos de la empresa.

- Aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio y nuevas ventajas competitivas.
- Mejora de la gestión de recursos humanos .
- Incremento de las ventas y los márgenes de beneficio.
- Fidelización de los clientes.

Marcelo Moreno



Ultimas reglas y conceptos

La realidad de las empresas

La realidad es que actualmente la empresa, en general, no está obteniendo resultados empleando Internet debido a los siguientes motivos:

- Desconocimiento total o parcial de las importantes oportunidades.
- Se subestiman las oportunidades.
- Falta de personal con una visión global del proyecto.
- No se remodelan los procesos.
- Incorrecto desarrollo de acciones de comunicación en internet.
- Falta de metodología en el desarrollo del proyecto.

Existe un gran problema de desconocimiento de las posibilidades que Internet ofrece a la manera de hacer negocios con lo que se considera una “moda” y no se aprovechan estas ventajas.

Las líneas de actuación necesarias para conseguir que la empresa obtenga resultados pasan por:

- Formación en el área de Negocios en Internet.
- Plantear Internet como una manera de mejorar resultados empresariales y que debe ser responsabilidad de la Dirección de la empresa.
- Necesidad de expertos internos o externos en esta área que ayuden a plantear los Negocios en Internet de manera estratégica.

Marcelo Moreno





¿DUDAS, CONSULTAS, O PREGUNTAS?

Email: mmoreno@criterionet.com

Web: www.criterionet.com

Id skype: marce.moreno

Messenger: sopORTE@criterionet.com.ar

Blog personal: www.tecnonegocios.com.ar

Marcelo Moreno



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

Esperamos que esta presentación
haya satisfecho sus expectativas!

Marcelo Moreno

