

APLICACIONES WEB

Categorías del comercio electrónico

Actualmente el Comercio Electrónico presenta múltiples categorías, entre las que podemos destacar dos:

**POR LA FORMA
DE
RELACIONARSE**

**POR LOS AGENTES
IMPLICADOS**

**POR LOS
AGENTES
IMPLICADOS**

- El comercio electrónico, según los agentes implicados, puede subdividirse en 3 categorías diferentes:
 - Empresa-empresa
 - Empresa-consumidor
 - Empresa-administración
-

- **Empresa-empresa sería una compañía que usa una red para ordenar pedidos a proveedores, recibiendo los cargos y haciendo los pagos. Está establecida desde hace bastantes años, usando en particular Intercambio Electrónico de Datos (EDI, Electronic Data Interchange) sobre redes privadas o de valor añadido.**
-

Empresa Doméstica

Empresa proveedora



- **La categoría empresa-consumidor se suele igualar a la venta electrónica. Se ha expandido con la llegada de la Word Wide Web. Hay ahora galerías comerciales sobre Internet ofreciendo todo tipo de bienes consumibles, desde dulces y vinos a ordenadores y vehículos a motor.**
-

EMPRESA A CONSUMIDOR



- **La categoría empresa administración cubre todas las transacciones entre las empresas y las organizaciones gubernamentales. Por ejemplo, en USA las disposiciones gubernamentales se publicitan en Internet y las compañías pueden responder electrónicamente. Generalmente esta categoría está empezando, pero puede crecer rápidamente si los gobiernos la usan para sus operaciones para promover la calidad y el crecimiento del comercio electrónico. Además, las administraciones pueden ofrecer también la opción del intercambio electrónico para transacciones como determinados impuestos y el pago de tasas corporativas.**
-



B2B representa la integración de los procesos de negocio internos de una empresa a través de la red. Se trata de gestionar la compra-venta de material entre distribuidores y proveedores.

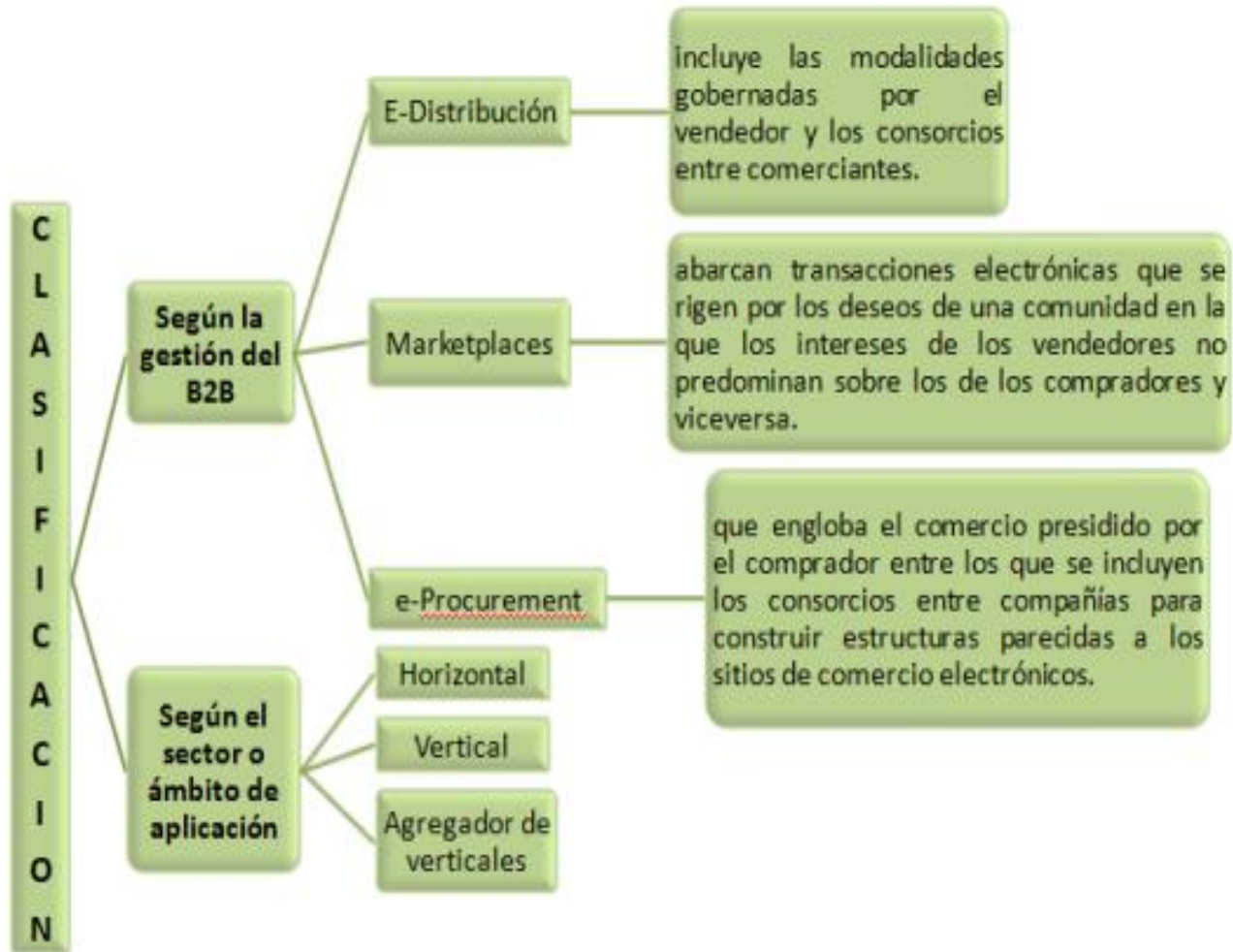
Ventajas del B2B

- **Reducción de costos**
 - **Permite el acceso a una mayor cantidad y diversidad de productos y servicios**
 - **Permite tener un mayor control sobre los costos, la calidad y los proveedores**
 - **Hace más eficiente la cadena de valor**
 - **Reduce los ciclos de manufactura**
-

Desventajas del B2B

- **Dificultad al momento de los pagos. En estos casos una tarjeta de crédito no es suficiente, se debe recurrir a transferencias bancarias y otros instrumentos financieros, que además de costosas, pueden resultar lentas.**
 - **Problemas relacionados con la seguridad, derivados de la desconfianza por “no saber” con quién se está negociando.**
 - **El mercado se hace más complejo ya que no es una simple decisión de compra la del cliente, es una decisión empresarial que puede afectar la producción o las ventas.**
-

Modelos B2B



Otros modelos del B2B

Mercado orientado
a proveedores



Mercado orientado
a compradores



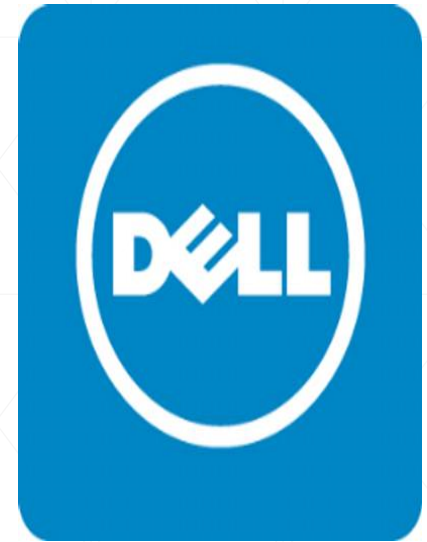
Mercado orientado
a intermediarios



Empresa a
consumidor (B2C)



Inicios del B2C



Los pioneros de esta estrategia B2C son: la empresa fabricante de ordenadores personales Dell y el mayorista, también estadounidense, de libros, música y otros productos Amazon.com.

amazon
The Amazon logo, featuring the word "amazon" in a bold, black, lowercase sans-serif font, with a curved orange arrow underneath it pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.

B2C Electrónico

- El éxito del B2B electrónico se debe principalmente a la fiabilidad de los sistemas de pago: si el cliente no confía, no hay venta
-

Ventajas del B2C electrónico

- La compra suele ser más rápida y más cómoda.
 - Las ofertas y los precios están siempre actualizados.
 - Los centros de atención al cliente están integrados en la web.
 - Las telecomunicaciones por banda ancha han mejorado la experiencia de compra
-

Tipos de empresas en comercio electrónico B2C

Intermediarios on-line

Son compañías que facilitan las transacciones entre compradores y vendedores, como contraprestación económica reciben un porcentaje del valor de la transacción

Modelos basados en la publicidad

- Los anunciantes tienen un alto tráfico de enfoque al intentar llegar a un público más amplio. Están dispuestos a pagar una prima por un sitio que ofrece un número elevado como Yahoo! o Google.
-

Modelos basados en la comunidad

- En una comunidad basada en el sistema, las empresas permiten a los usuarios en todo el mundo el acceso a interactuar unos con otros sobre la base de áreas similares de interés. Estas empresas ganan dinero por medio de la acumulación de leales usuarios y la orientación con la publicidad.

Modelos basados en tarifas

- En un sistema de pago basado en el sistema, una empresa cobra una tarifa de suscripción para ver su contenido. Existen diversos grados de restricción de contenidos y tipos de suscripción
-

Administración - empresa

- El comercio electrónico B2A consiste en un servicio que ofrece la Administración a las empresas (también a los ciudadanos) para que éstas puedan realizar trámites administrativos a través de Internet.
 - Esta categoría cubre todas las transacciones entre las empresas y el gobierno, es decir, en ella se recoge la vinculación de las empresas ya anteriormente definidas con el aparato estatal.
-

Ventajas

- Con la e-administración las empresas se ven beneficiadas de un gran número de ventajas para ellas:
 - La e-administración nunca cierra y las oficinas virtuales siempre están al día porque diariamente ofrecen información actualizada.
 - Pueden descargarse formularios y modelos de procedimientos administrativos.
 - Pueden obtener certificados digitales que les permita realizar con total seguridad cualquier clase de operación en la red.
-