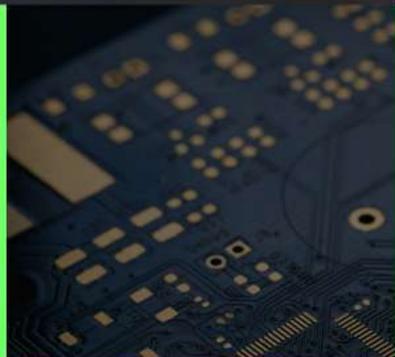


# LA OPORTUNIDAD

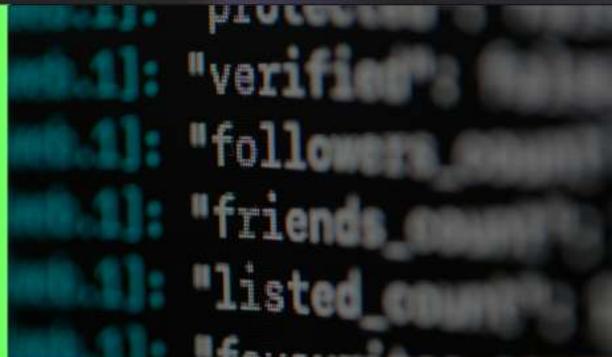
## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez

# Acerca de Carlos Jiménez



Experto en identificar tendencias del mercado y diseño de estrategias de negocio

[www.carlosjimenez.net](http://www.carlosjimenez.net)

✓  
Economista con especialización en economía industrial, MSc economía internacional y un MBA.

✓  
Profesor del IESA y colaborador de diversas universidades de América Latina en áreas de marketing y negocios

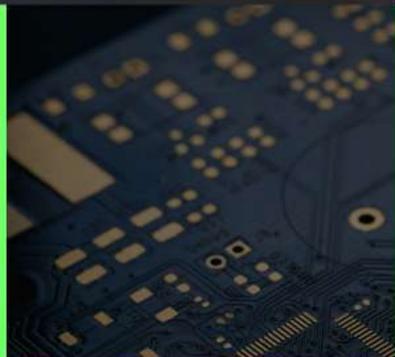
✓  
Emprendedor y autor de cinco libros, entre los cuales destacan Análisis de la competencia, Internet y los negocios y Clientes Globales

# LA OPORTUNIDAD

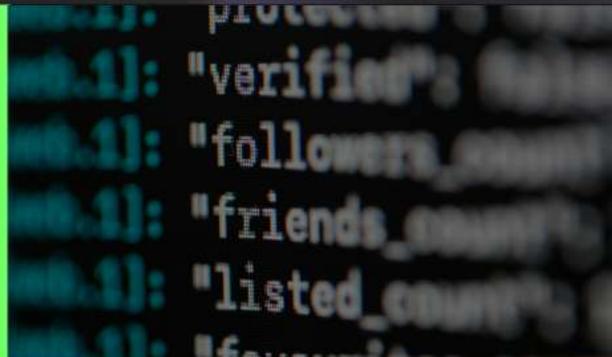
## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez



# ¿Negocios digitales?

Qué son y cómo  
transformar mi empresa

# Las siete magníficas\*

Empresas de megacapitalización

Alphabet

amazon

∞ Meta

 Microsoft

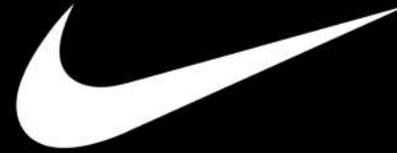


 NVIDIA

  
TESLA

# Otros siete maestros digitales

Casos de éxito de transformación digital



INDITEX

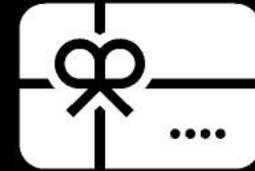


# Los negocios digitales no se limitan a productos o servicios digitales

Productos físicos

Productos digitales

Canales físicos



Canales digitales



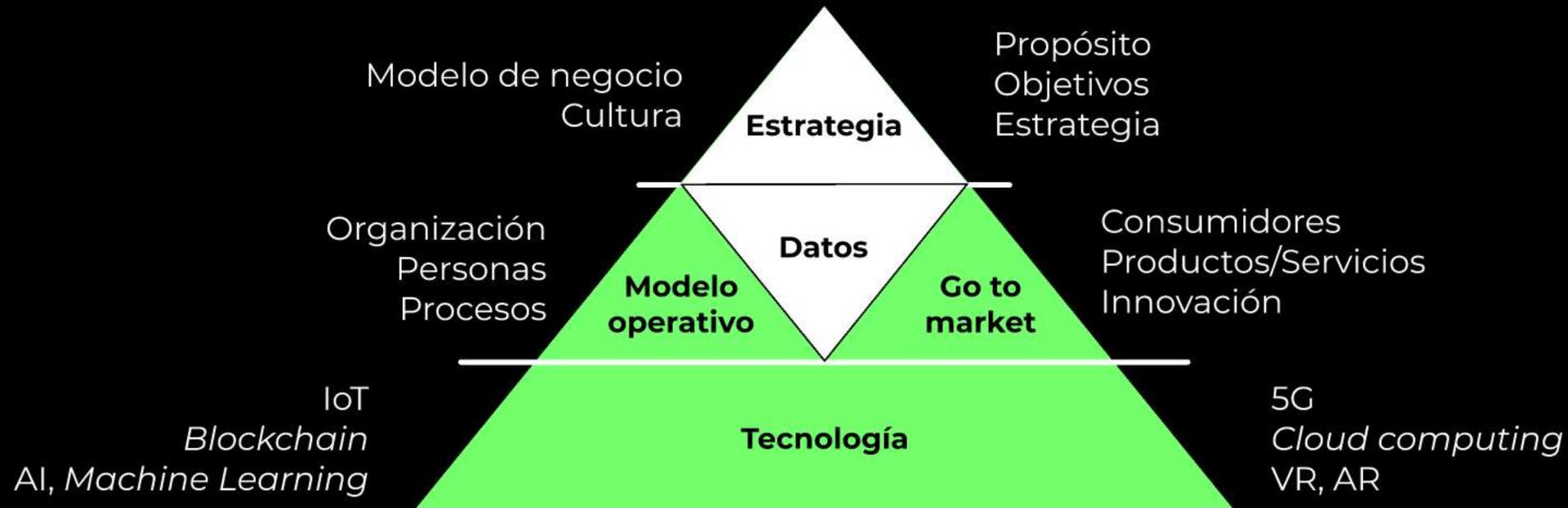
*“Un negocio digital emplea la tecnología para crear valor sobre los modelos de negocio, experiencia de los clientes y capacidades de la empresa”*



Incluye... empresas .COM , pero también empresas tradicionales (Porque no se limita a negocios electrónicos)

# La transformación digital como vía para digitalizar los negocios

La transformación digital es el proceso para que una empresa tradicional se convierta en un negocio digital





*Los negocios digitales no son una opción, son la forma de crear y mantener ventajas competitivas.*

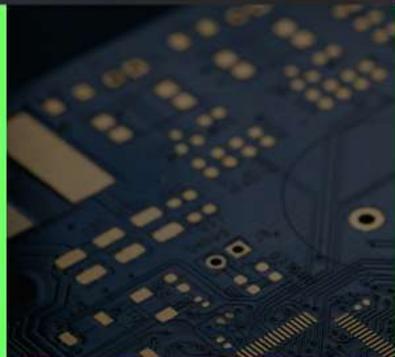
**Carlos Jiménez**

# LA OPORTUNIDAD

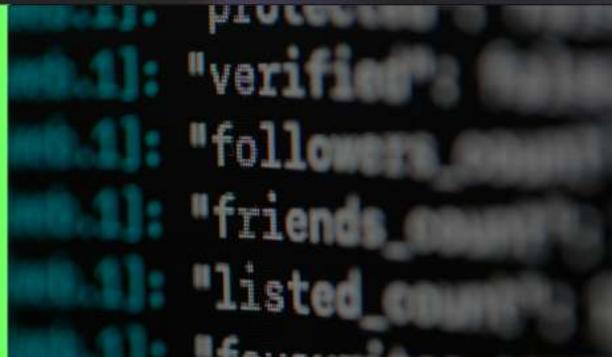
## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



**Carlos Jiménez**

# **Negocio es negocio**

**principios básicos que no  
debemos olvidar**



# Todas las empresas deben aplicar estos principios básicos...



Entender la  
dinámica  
competitiva del  
mercado



Definir una  
visión y  
objetivos  
claros para el  
negocio



Conocer muy  
bien a sus  
clientes (y sus  
problemas)



Diseñar una  
propuesta de  
valor  
diferenciadora



Garantizar una  
experiencia  
favorable  
(SMOT)



*Muchos principios básicos de los negocios siguen vigentes en un mundo cada vez más digital, no los olvides y además desarrolla las nuevas habilidades para competir.*

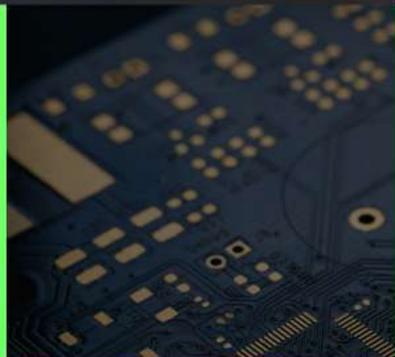
**Carlos Jiménez**

# LA OPORTUNIDAD

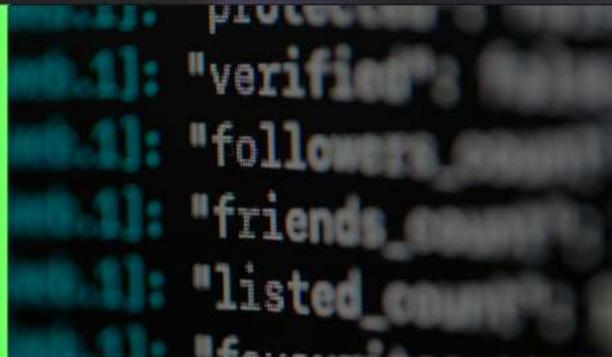
## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**

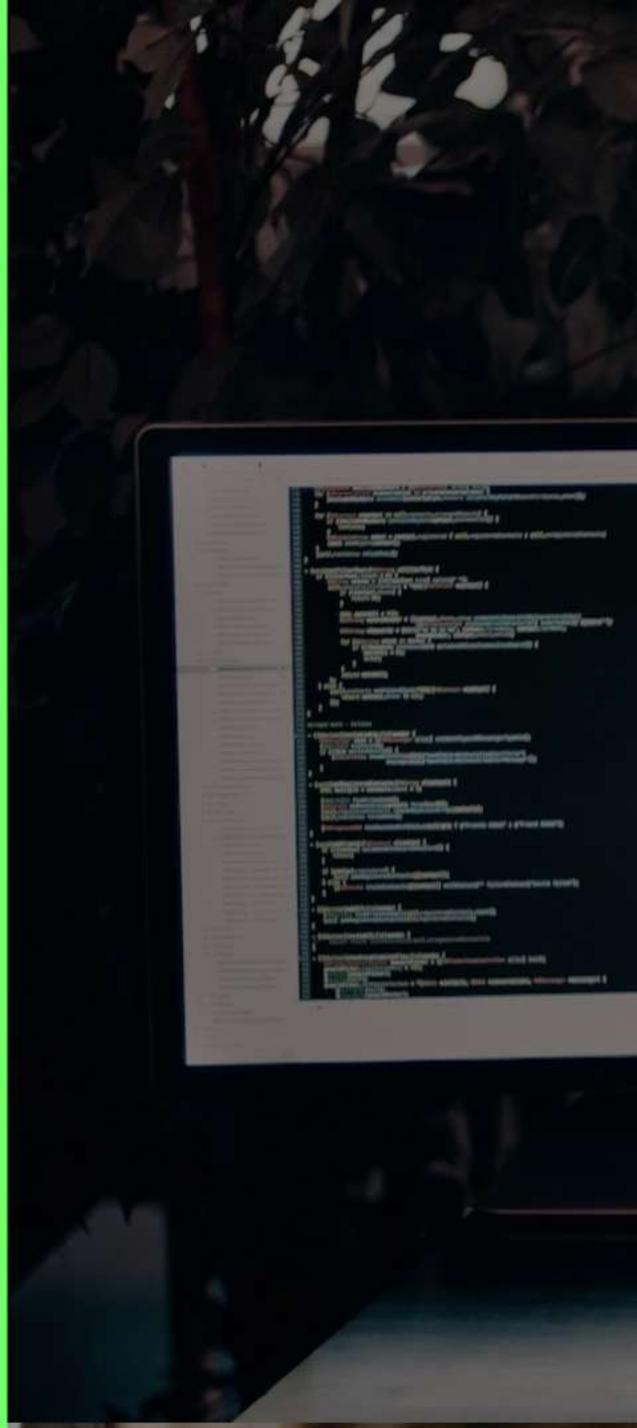


**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez

# El ABC de los negocios digitales



# Características de los negocios digitales



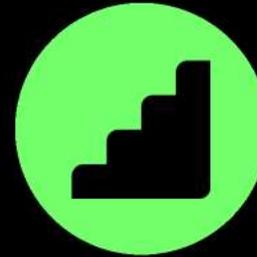
**Centrados en el cliente**



**Agilidad y adaptabilidad**



**Uso intensivo de datos y analítica**



**Potencial de escalamiento**



**Diversidad en modelos de monetización**

## **Negocios digitales**

Se apalancan en la tecnología para crear experiencias personalizadas

Uso de metodologías ágiles

Toman decisiones con base en datos

No requieren infraestructura propia para crecer rápidamente

Generan ingresos de múltiples fuentes

## **Negocios tradicionales**

Los productos y servicios suelen estar estandarizados

Estructuras más rígidas

Dependencia de datos internos y análisis manual

Ventajas competitivas basadas en recursos propios

Generalmente dependen de un modelo de negocios

# Centrados en el cliente

Conocen las expectativas de los clientes y crean experiencias que las satisfacen

## ¿Qué quieren los clientes?



# Diversidad en modelos de monetización

Generan ingresos de múltiples formas (no solo es ecommerce)

Publicidad



Ecommerce



Suscripciones



Afiliación



Subastas



Crowdfunding



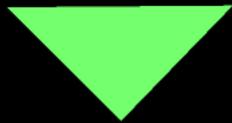
Freemium



Y al menos otros 20 modelos de monetización

# Tres formas de ver la tecnología en la empresa de cara a los clientes

La tecnología permite nuevas formas de creación de valor



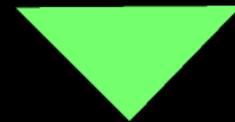
**Negocios digitales**

La tecnología es un mercado para vender la oferta tradicional o nuevos productos



**Ecommerce**

La tecnología es un medio para comunicarse con las audiencias y crear experiencias



**Marketing digital**



*Define cuál realmente es tu negocio con base en las necesidades del cliente y evita la miopía del marketing (no pienses en sectores o industrias sino en el Customer Job). Cuídate también de la miopía digital.*

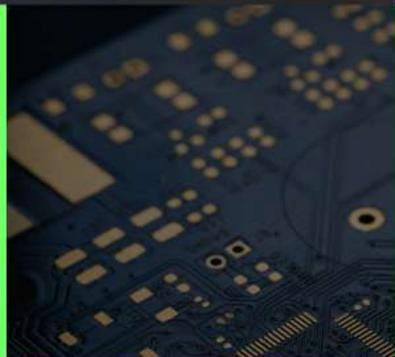
**Carlos Jiménez**

# LA OPORTUNIDAD

## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez

**eCommerce  
para potenciar  
tus ventas**



**El eCommerce consiste en la compra y venta de productos a través de medios electrónicos**

**Wikipedia**

**¿Simple no?**

# Pero cuidado, el eCommerce involucra muchas actividades y procesos que influyen en su resultado



# Tres estrategias para vender por internet



**Tienda propia**



**Marketplace**



**Redes Sociales**



# 7 fases clave para iniciar un negocio de ecommerce

- 1 Investiga el mercado y sus oportunidades
- 2 Crea y organiza la empresa / marca
- 3 Garantiza una oferta competitiva y confiable
- 4 Selecciona una plataforma competitiva
- 5 Provee medios de pago prácticos y seguros
- 6 Planifica el fullfilment y los envíos
- 7 Diseña una estrategia de marketing

# Recomendaciones



Cuidado con concentrarte demasiado en la plataforma digital y olvidarte del verdadero negocio. Para que un negocio de eCommerce sea un buen negocio tiene que haber un buen negocio.



Identifica a tus clientes objetivo y búscalos. No los esperes sentado porque en la mayoría de los casos no van a llegar solos.



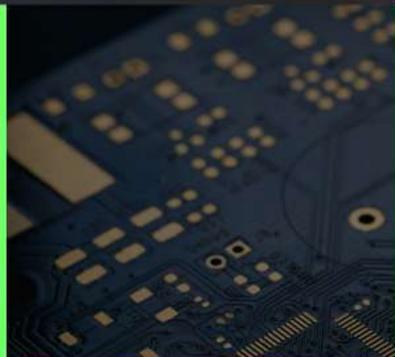
Esmérate en ofrecer una experiencia memorable y estimula la recompra. El éxito de un negocio de eCommerce depende en gran medida de la fidelización de los compradores.

# LA OPORTUNIDAD

## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez

A woman with long, wavy blonde hair is shown from the side, sitting at a wooden desk. She is wearing a white top with a black lace pattern. Her right hand is holding a white pen and writing on a white notepad. The background is a solid, vibrant green color.

# **Aspectos clave del marketing digital**

# Lo primero es conocer el ecosistema de marketing digital



# Una estrategia digital debe apoyarse en los componentes del ecosistema

Propiedades digitales

SEO

Medios pagados

Medios sociales

Comunicación directa

## OBJETIVOS

- Identidad digital
- Captar leads
- Apoyo en el customer journey
- Cerrar ventas

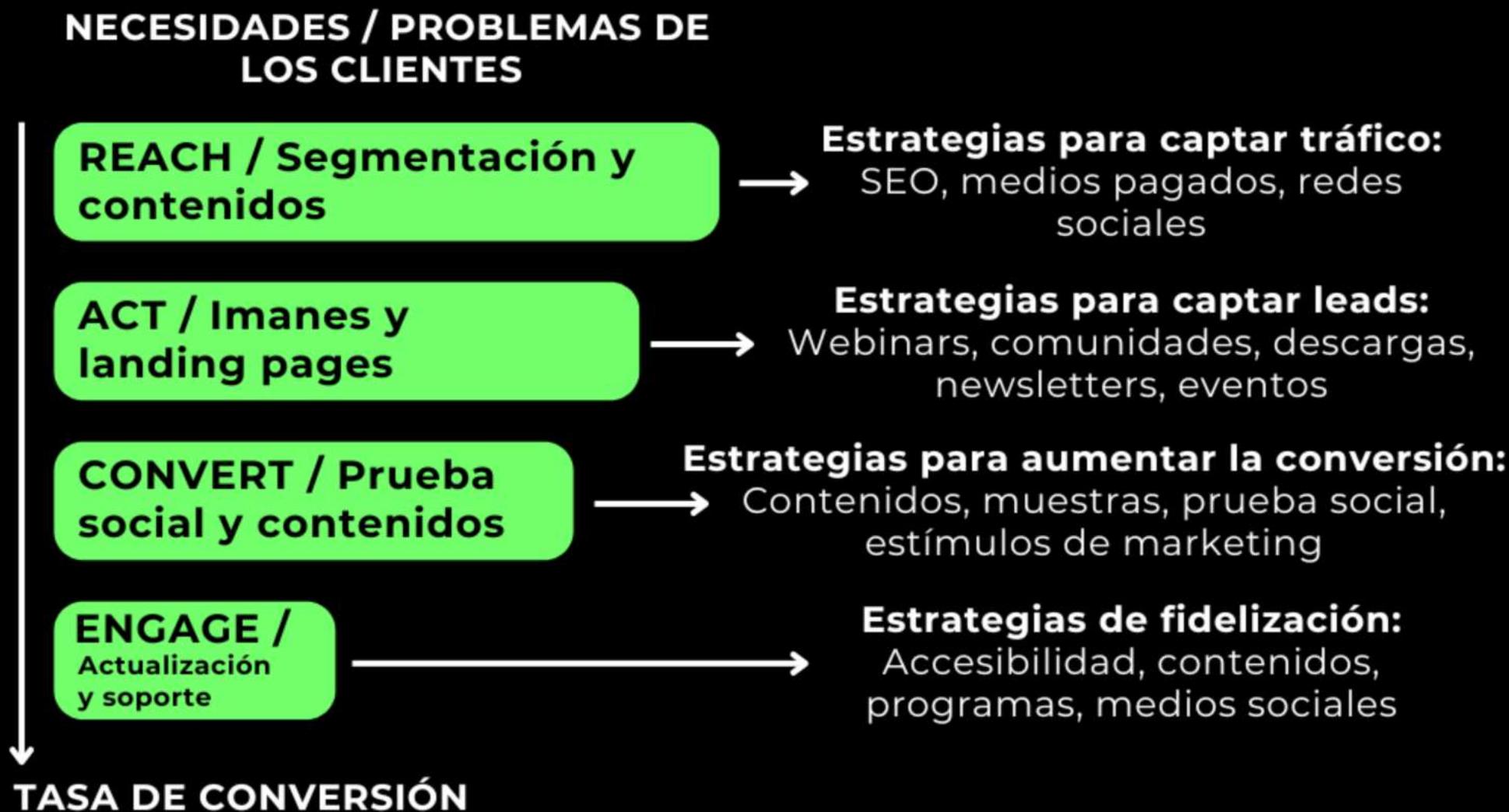
- Visitas de calidad
- Lineamientos para el contenido (onsite)
- Backlinks (offsite)

- Branding
- Conversiones
- Backlinks

- Conocer a los clientes
- Reforzar posicionamiento (reputación)
- Fidelizar clientes

- Conversiones
- Fidelizar clientes

# Estrategias a lo largo del embudo



# Recomendaciones



Diseña una estrategia de marketing digital que se apoye en todo el ecosistema digital. Armoniza los distintos componentes para potenciar tus resultados.



Define “llamados a la acción” para los diferentes canales digitales. Revisa que los mismos faciliten la integración de los componentes del ecosistema digital.



Selecciona estrategias para cada nivel del embudo. El contenido es el Rey, pero recuerda que cada etapa requiere contenidos específicos para su objetivo.



*El éxito de un negocio digital no está en la tecnología que utiliza, sino en cómo resuelve los problemas de las personas.*

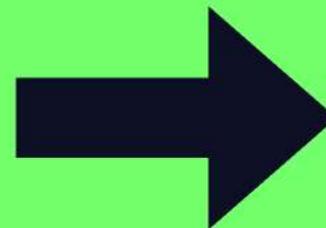
**Rohit Bhargava**  
**(autor de estrategia y marketing digital)**

# Carlos Jiménez



Podemos seguir  
esta conversación en:  
[www.carlosjimenez.net](http://www.carlosjimenez.net)  
[@carlosjimeneznet](https://www.instagram.com/carlosjimeneznet)

Sígueme en Instagram

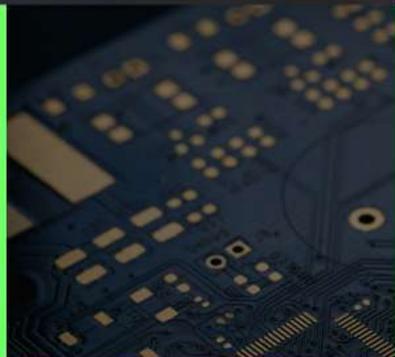


# LA OPORTUNIDAD

## de los negocios digitales



**¿Negocios digitales?**  
Qué son y cómo transformar mi empresa



**Negocio es negocio**  
principios básicos que no debemos olvidar



**El ABC de los negocios digitales**



**eCommerce para potenciar tus ventas**



**Aspectos clave del marketing digital**



Carlos Jiménez