

Reporte Integral de Publicaciones eCommerce Day Costa Rica 2017





Home: <http://www.elfinancierocr.com/>



Los cuatro eventos que vienen de nuevas tecnologías, 'ecommerce' y mercadeo digital

Podrá escoger y agendar la que más se adapte a sus expectativas y necesidades

En las próximas semanas se estarán realizando varias actividades de capacitación y de actualización sobre nuevas tecnologías, comercio electrónico y mercadeo digital.

Con ellas prácticamente se cerrará el año 2017 antes que se inicie la temporada alta de compras, con el Black Friday y el periodo de Navidad y Año Nuevo.

25 de octubre: Taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?

La firma **WP Media Lab**, dedicada a la capacitación y asesoría de profesionales en herramientas digitales, organiza el taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?

En la actividad, que será en **Creasala Coworking Café**, se brindará capacitación sobre cómo conectar con los *millennials* en las redes sociales.

El cupo es limitado, el costo es de \$45 y los interesados deben inscribirse por medio de los correos electrónicos wpmediafab@gmail.com y creasala@gmail.com.

31 de octubre: Next Gen Ten Summit 2017

El **Next Gen Ten Summit 2017** se realizará el último día del mes de octubre en el centro de conferencias del hotel Wyndham Herradura.

La actividad, que tiene un costo de €75.000 en preventa y €60.000 para estudiantes, se enfocará en Internet de las cosas, inteligencia artificial, realidad virtual y realidad aumentada, los *blockchain* para *bitcoins* y los *beacons*.

Las conferencias serán brindadas por altos especialistas de SAP, Rutgers University, Qualcomm y el futurista Ian Khan.

16 de noviembre: eCommerce Day

El próximo 16 de noviembre se realizará la segunda edición del *eCommerce Day*, una iniciativa del **eCommerce Institute** apoyado por la **Cámara de Tecnologías de Información y Comunicación (Camtic)**.

La actividad será en el Hotel Wyndham San José Herradura; está dirigida a emprendedores y ejecutivos de empresas; e incluye talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector.

Además, se entregará un premio por el desarrollo y aporte al comercio electrónico a las empresas que se postulen hasta el 9 de noviembre en la página <http://ecommerceaward.org>. También se realizará una **competencia entre emprendedores**. El costo de la participación es de \$200. Los organizadores ofrecen **descuentos todavía en preventa**.

16-17 de noviembre: Webcongress Costa Rica

Este año el **Webcongress Costa Rica** se realizará los próximos 16 y 17 de noviembre en el Auditorio Nacional, en el Museo de los Niños, con cupo para 700 personas.

La actividad incluirá conferencias y talleres sobre marketing digital de representantes de LinkedIn, Google, Grupo Monge, Tigo, Action Marketing.

El costo de inscripción y participación es de \$149 a \$299 para tener acceso solo a los talleres, a las conferencias o todas las actividades programadas.

LEA Webcongress incluirá talleres de 'marketing digital' y charlas de LinkedIn, Google, Facebook

Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017



Los cuatro eventos que vienen de nuevas tecnologías, 'ecommerce' ...

Con ellas prácticamente se cerrará el año 2017 antes que se inicie la temporada alta de compras, con el Black Friday y el periodo de Navidad y Año Nuevo.



Home: <http://www.nacion.com/>

Los cuatro eventos que vienen de nuevas tecnologías, 'ecommerce' y mercadeo digital

Podrá escoger y agendar la que más se adapte a sus expectativas y necesidades

Por: Carlos Cordero 19 octubre

En las próximas semanas se estarán realizando varias actividades de capacitación y de actualización sobre nuevas tecnologías, comercio electrónico y mercadeo digital.

Con ellas prácticamente se cerrará el año 2017 antes que se inicie la temporada alta de compras, con el Black Friday y el periodo de Navidad y Año Nuevo.

25 de octubre: Taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?

La firma **WP Media Lab**, dedicada a la capacitación y asesoría de profesionales en herramientas digitales, organiza el taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?.

En la actividad, que será en **Creasala Coworking Café**, se brindará capacitación sobre cómo conectar con los millennials en las redes sociales.

El cupo es limitado, el costo es de \$45 y los interesados deben inscribirse por medio de los correos electrónicos wpmedralab@gmail.com y creasala@gmail.com.

31 de octubre: Next Gen Ten Summit 2017

El **Next Gen Ten Summit 2017** se realizará el último día del mes de octubre en el centro de conferencias del hotel Wyndham Herradura.

La actividad, que tiene un costo de €75.000 en preventa y €60.000 para estudiantes, se enfocará en Internet de las cosas, inteligencia artificial, realidad virtual y realidad aumentada, los *blockchain* para *bitcoins* y los *beacons*.

Las conferencias serán brindadas por altos especialistas de SAP, Rutgers University, Qualcomm y el futurista Ian Khan.



La segunda edición del "eCommerce Day Costa Rica" será el próximo 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura.

16 de noviembre: eCommerce Day

El próximo 16 de noviembre se realizará la segunda edición del eCommerce Day, una iniciativa del **eCommerce Institute** apoyado por la **Cámara de Tecnologías de Información y Comunicación (Camtic)**.

La actividad será en el Hotel Wyndham San José Herradura; está dirigida a emprendedores y ejecutivos de empresas; e incluye talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector.

Además, se entregará un premio por el desarrollo y aporte al comercio electrónico a las empresas que se postulen hasta el 9 de noviembre en la página <http://ecommerceaward.org/>.

También se realizará una **competencia entre emprendedores**.

El costo de la participación es de \$200. Los organizadores ofrecen **descuentos todavía en preventa**.

16-17 de noviembre: Webcongress Costa Rica

Este año el **Webcongress Costa Rica** se realizará los próximos 16 y 17 de noviembre en el Auditorio Nacional, en el Museo de los Niños, con cupo para 700 personas.

La actividad incluirá conferencias y talleres sobre marketing digital de representantes de LinkedIn, Google, Grupo Monge, Tigo, Action Marketing.

El costo de inscripción y participación es de \$149 a \$299 para tener acceso solo a los talleres, a las conferencias o todas las actividades programadas.

LA NACIÓN

19.10.2017 / Sección: Home + Tecnología/ Tema: eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2j2wZUI>



Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017

Los cuatro eventos que vienen de nuevas tecnologías, 'ecommerce' ...

Con ellas prácticamente se cerrará el año 2017 antes que se inicie la temporada alta de compras, con el Black Friday y el periodo de Navidad y Año Nuevo. 25 de octubre: Taller ¿Cómo Conectar con los Millennials? La firma WP Media Lab, dedicada a la capacitación y asesoría de profesionales en



Home: <http://www.lateja.cr/>

En la actividad, que será en **Creasala Coworking Café**, se brindará capacitación sobre cómo conectar con los millennials en las redes sociales.

El cupo es limitado, el costo es de \$45 y los interesados deben inscribirse por medio de los correos electrónicos wpmedialab@gmail.com y creasala@gmail.com.

31 de octubre: Next Gen Ten Summit 2017

El **Next Gen Ten Summit 2017** se realizará el último día del mes de octubre en el centro de conferencias del hotel Wyndham Herradura.

La actividad, que tiene un costo de €75.000 en preventa y €60.000 para estudiantes, se enfocará en Internet de las cosas, Inteligencia artificial, realidad virtual y realidad aumentada, los *blockchain* para *bitcoins* y los *beacons*.

Las conferencias serán brindadas por altos especialistas de SAP, Rutgers University, Qualcomm y el futurista Ian Khan.



La segunda edición del 'eCommerce Day Costa Rica' será el próximo 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura.

16 de noviembre: eCommerce Day

El próximo 16 de noviembre se realizará la segunda edición del eCommerce Day, una iniciativa del **eCommerce Institute** apoyado por la **Cámara de Tecnologías de Información y Comunicación (Camtic)**.

La actividad será en el Hotel Wyndham San José Herradura; está dirigida a emprendedores y ejecutivos de empresas; e incluye talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector.

Además, se entregará un premio por el desarrollo y aporte al comercio electrónico a las empresas que se postulen hasta el 9 de noviembre en la página <http://ecommerceaward.org/>.

También se realizará una **competencia entre emprendedores**.

El costo de la participación es de \$200. Los organizadores ofrecen **descuentos todavía en preventa**.

16-17 de noviembre: Webcongress Costa Rica

Este año el **Webcongress Costa Rica** se realizará los próximos 16 y 17 de noviembre en el Auditorio Nacional, en el Museo de los Niños, con cupo para 700 personas.

La actividad incluirá conferencias y talleres sobre marketing digital de representantes de LinkedIn, Google, Grupo Monge, Tigo, Action Marketing.

El costo de inscripción y participación es de \$149 a \$299 para tener acceso solo a los talleres, a las conferencias o todas las actividades programadas.

Los cuatro eventos que vienen de nuevas tecnologías, 'ecommerce' y mercadeo digital

Podrá escoger y agendar la que más se adapte a sus expectativas y necesidades

Por: Carlos Cordero 19 octubre

En las próximas semanas se estarán realizando varias actividades de capacitación y de actualización sobre nuevas tecnologías, comercio electrónico y mercadeo digital.

Con ellas prácticamente se cerrará el año 2017 antes que se inicie la temporada alta de compras, con el Black Friday y el periodo de Navidad y Año Nuevo.

25 de octubre: Taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?

La firma **WP Media Lab**, dedicada a la capacitación y asesoría de profesionales en herramientas digitales, organiza el taller ¿Cómo Conectar con los Millennials?.

LA TEJA

19.10.2017 / **Sección:** Home + Tecnología/ **Tema:** eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2ngDOBL>

Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017



Agenda: Vuelve el eCommerce Day a Costa Rica
octubre 25, 2017

Home: <http://www.america-retail.com>



Agenda: Vuelve el eCommerce Day a Costa Rica
octubre 25, 2017

- El próximo 16 de noviembre se realizará la 2da edición de este evento que es el más importante de la industria de los negocios por Internet
- El eCommerce Day es una iniciativa del eCommerce Institute [eCommerce Institute](#) apoyado por la Cámara de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC)

San José, noviembre 2017. Se llevará a cabo la 2da edición del eCommerce Day Costa Rica el 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura donde emprendedores y ejecutivos de empresas podrán acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región y para el mundo de la mano de destacados expositores nacionales e internacionales en el encuentro de comercio electrónico más importante del país, consultar aquí la agenda del evento:

<http://www.ecommercecr.com/2017/programa/>

Desde el 2008, el [eCommerce Institute](#) realiza un tour por diferentes países llevando el evento más grande de ecommerce por toda Latinoamérica, reuniendo capacitadores, empresas, emprendedores y profesionales en un encuentro pensado para la difusión, promoción y reflexión sobre la importancia del impacto que ha producido Internet y las nuevas tecnologías. Son más de 70 eventos realizados con 3.500 speakers y 800 keynotes que capacitaron a más de 25.000 inscriptos en todos los países en donde se realizan los eCommerce Day.

El [eCommerce Institute](#) congrega a todos los que participan en el mercado del eCommerce en un evento que les lleva las tendencias y los desafíos del sector de la mano de expertos dispuestos a compartir el know how de sus estrategias y casos de éxito. Este año se realizará la 2da edición del eCommerce Day en Costa Rica, que promete continuar apoyando el desarrollo de la industria de los negocios por Internet en el país: *"Uno de los objetivos del eCommerce Institute es trabajar en el impulso y desarrollo del comercio electrónico en La Región para convertirlo en un verdadero motor de las economías locales y regionales. Debemos continuar trabajando en la capacitación de profesionales de la industria, mejorar la oferta y entender el ecosistema digital de cada país, para que el canal online se convierta en un factor de peso dentro de las empresas; es por esto que los invitamos a participar del eCommerce Day Costa Rica y entre todos trabajar en la consolidación de los negocios por Internet en el país"*, sostuvo Marcos Pueyrredon, Presidente del eCommerce Institute.

[Razones para participar del eCommerce Day Costa Rica 2017!](#)

- **Plenarias y talleres:** de la mano de reconocidos expertos en temáticas actuales y últimas tendencias sobre la Economía Digital y Negocios por Internet se brindarán conferencias por la mañana y talleres temáticos por la tarde. Consulte el programa aquí: <http://www.ecommercecr.com/2017/programa/>
- **Ciclo Doctor Web:** es una clínica de ecommerce que permite a las empresas asistentes, previa selección y postulación, recibir asesoría sobre su eCommerce para incrementar la rentabilidad y conversión del mismo: <http://www.ecommercecr.com/2017/ciclo-doctor-web-clinicas-integrales-en-e-commerce/>
- **eCommerce AWARD's Costa Rica 2017:** *Postúlese hasta el 9 de noviembre, al mayor reconocimiento que se otorga a las empresas del sector en América Latina.* Un selecto Jurado Internacional elegirá en cada categoría a la empresa que por su desarrollo y aporte al Comercio Electrónico y Negocios por Internet sea la más destacada en Costa Rica. Conozca las categorías y cómo postularse aquí: <http://ecommerceaward.org/>
- **eCommerce Startup Competition:** los emprendedores en Costa Rica están invitados a participar de esta competencia que tiene como objetivo fomentar el emprendimiento digital y brindar apoyo a los proyectos de América Latina con mayor potencial de desarrollo en el ecosistema del Comercio Electrónico y los Negocios por Internet: <http://www.ecommercecr.com/2017/e-commerce-start-up-competition-costa-rica-2017/>

[¡Inscríbese al eCommerce Costa Rica ingresando aquí!](#)

<http://www.ecommercecr.com/2017/venta-de-entradas/>

AMÉRICA RETAIL

25.10.2017 / **Sección:** Home + Tecnología/ **Tema:** eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2zjmZiF>





El eCommerce Day regresa a Costa Rica
El evento de comercio electrónico realizará su segunda edición en el país centroamericano el próximo 16 de noviembre, en el Hotel Wyndham de San José.
16/06 | Eventos

Home: <http://ar.fashionnetwork.com/>

El eCommerce Day regresa a Costa Rica

Por [Francisca Rodríguez Ceballos](#) - 26 de octubre de 2017



El evento de comercio electrónico más importante de América Latina, el eCommerce Day, realizará su segunda edición en Costa Rica el próximo 16 de noviembre, en el Hotel Wyndham de San José Herradura.



El eCommerce Day realizará su segunda edición en Costa Rica. - Cortesía

La iniciativa del eCommerce Institute congrega a todos los que participan en el mercado del comercio electrónico, en un evento donde se informan sobre las tendencias y los desafíos del sector de la mano de expertos dispuestos a compartir el know how de sus estrategias y casos de éxito.

En su segundo año, el eCommerce Day en Costa Rica contará con un programa de plenarios, conferencias y clínicas, donde se abordarán temas como el desarrollo de una tienda online, la experiencia del comprador, la transformación digital hacia las empresas del futuro, entre otros.

Además, los proyectos de e-commerce previamente seleccionados podrán participar en el Ciclo Doctor Web, una clínica que permite a las empresas recibir asesoría sobre su comercio electrónico para incrementar la rentabilidad y conversión del mismo.

Al igual que la mayoría de los eCommerce Day en diversos puntos de la región, el evento en Costa Rica también contará con los eCommerce Awards, que premian a las empresas por su desempeño en el comercio electrónico y negocios por internet, así como con el eCommerce Startup Competition, que brinda apoyo a los proyectos de América Latina con mayor potencial de desarrollo en el sector.

Desde 2008, el eCommerce Institute realiza un tour de e-commerce por diferentes países de América Latina, como Chile y Argentina. Hasta la fecha, se cuentan más de 70 eventos realizados, con 3.500 speakers y 800 keynotes que han capacitado a más de 25.000 personas inscritas.

FASHION NETWORK

26.10.2017 / **Sección:** Home + Tecnología/ **Tema:** eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2ifwh5m>



COMERCIO PULSO M&T

La Generación Z será la fuerza del ecommerce en la región

Una ejecutiva de Alcatel Onetouch vaticina que en 2018 los latinoamericanos gastarán US\$100 mil millones a través de plataformas de comercio digital.

[+] Leer más

Home: <https://revistamyt.com/>

La Generación Z será la fuerza del ecommerce en la región



Una ejecutiva de Alcatel Onetouch vaticina que en 2018 los latinoamericanos gastarán US\$100 mil millones a través de plataformas de comercio digital.

El comercio electrónico ya no es una frontera más de la economía mundial, sino que se convierte en la plataforma básica para ganar **la batalla constante por la conquista de la billetera o tarjeta de crédito del consumidor**, tal como lo considera Vicky Ponce, directora de Smart Connectivity de Alcatel Onetouch.

Para muestra, la especialista señaló que en 2014 los latinoamericanos compraron bienes o contrataron servicios por valor US\$44.000 millones. Pero las tendencias no se quedan allí. Ponce, al observar un crecimiento anual de 19% de esta modalidad de negocios, entiende que **en 2018 los cibernautas de América Latina habrán completado los US\$100 millones en adquisiciones digitales por un solo año**.

Le puede interesar: [Tres señales que advierten que el e-commerce dominará la región](#)

En cuanto a la base demográfica que concentrará la inversión en canales electrónicos, Ponce señaló a la Generación Z porque "son aquellos jóvenes que nacieron con Internet en su casa y eran muy pequeños cuando se desarrollaba plenamente el Smartphone. **Se encuentran en el grupo entre los 14 y los 20 años**".

Asimismo, aseguró que esta generación, así como una cantidad significativa de personas familiarizadas con la tecnología, no se intimidan ante los **desafíos que tiene el e-commerce**, tales como el **fraude electrónico y la logística**. "Centroamérica ha fortalecido bastante sus estructuras de seguridad digital y ya nadie teme que un producto pedido al extranjero no le llegue, la mayoría de las personas confían en la logística, que se ha perfeccionado en la región".

Además lea: [Estas pistas dictan cómo será el e-commerce del futuro](#)

¿Quiere conocer más del e-commerce?

El próximo **14 de noviembre en el Hotel Riu Plaza Panamá** y el **16 de noviembre en Costa Rica**, se realizará el evento más importante de la industria de los negocios por Internet. El eCommerce Day Panamá una iniciativa del eCommerce Institute (www.ecommerce.institute) donde emprendedores y ejecutivos de empresas podrán **acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios**, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región y para el mundo de la mano de destacados expositores nacionales e internacionales en el encuentro de comercio electrónico más importante del país.

Puede consultar aquí las agenda tanto de Costa Rica como Panamá aquí:

<http://www.ecommerceday.cr/2017/>

<http://www.ecommerceday.com.pa/2017/>



COBERTURAS

Conozca los desafíos del Ecommerce en la región

El eCommerce Day Tour Latinoamérica 2017, se realizará en un total de 12 países de la Región, llegando a Centroamérica en noviembre

[+] Leer más

Home: <https://revistamyt.com/>

Conozca los desafíos del Ecommerce en la región



El eCommerce Day Tour Latinoamérica 2017, se realizará en un total de 12 países de la Región, llegando a Centroamérica en noviembre

La penetración del E commerce en Centroamérica frente al resto de América Latina es baja. Según el informe "Consumer Watch 2016: E-Commerce" de Kantar Worldpanel, el promedio centroamericano de compras en línea es del 7% mientras que en América Latina es del 31%.

Para impulsar este sector, emprendedores y ejecutivos de empresas podrán acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región en el eCommerce Day, evento que se llevará a cabo el 14 de noviembre en Panamá y el 16 de noviembre en Costa Rica.

Esta actividad es una iniciativa del Commerce Institute, el cual desde el 2008 realiza un tour por diferentes países reuniendo capacitadores, empresas, emprendedores y profesionales en un encuentro pensado para la difusión, promoción y reflexión sobre la importancia del impacto que ha producido Internet y las nuevas tecnologías. Son más de 70 eventos realizados con 3.500 speakers y 800 keynotes que capacitaron a más de 25.000 inscriptos en todos los países.

Le puede interesar: "E-commerce y su impacto en el comercio minorista"

"Desde el eCommerce Institute trabajamos en el incentivo y desarrollo del comercio electrónico como impulsor de las economías locales y regionales. Desarrollar el eCommerce Day, un evento exitoso en La Región en Panamá por primera vez, implica un gran compromiso por continuar impulsando las buenas prácticas del sector y fomentar el compromiso del ecosistema digital de brindar una mejor oferta y experiencia al consumidor", sostuvo Marcos Pueyrredon, Presidente del eCommerce Institute.

Premios para empresarios y emprendedores

El eCommerce Day busca difundir las buenas prácticas y estimular nuevas ideas y proyectos. Es por eso que en cada edición se realizan dos competencias: los eCommerce AWARD's y el eCommerce Startup Competition.

Los primeros premian a las empresas, por su desempeño en comercio electrónico y negocios por Internet, innovación y contribución para fomentar el mercado online y la economía digital. El segundo se lleva a cabo con el objetivo de fomentar el emprendimiento digital y brindar apoyo a los proyectos de América Latina con mayor potencial de desarrollo en el ecosistema del Comercio Electrónico y los Negocios por Internet.

Por ello si desea postular a su empresa en Panamá o Costa Rica puede ingresar a:

<http://www.ecommerceday.cr/2017/e-commerce-start-up-competition-costa-rica-2017/>

<http://www.ecommerceday.com.pa/2017/e-commerce-start-up-competition-panama-2017/>



Home: <https://revistaitnow.com/>

Panamá y Costa Rica se preparan para hablar de Ecommerce



El eCommerce Day Tour Latinoamérica 2017, se realizará en un total de 12 países de la Región y comenzó en abril, llegando a Centro América (Panamá y Costa Rica) en noviembre.

El comercio electrónico (E-commerce) se ha convertido en un aliado fundamental para el crecimiento de las ventas y el mercado en el sector minorista según un informe de la empresa Afirm de los Estados Unidos.

Para Afirm el E-commerce en los próximos años estará definida por cuatro tendencias: "Todos a moverse", "El uso de teléfonos inteligentes sigue creciendo", "Los usuarios móviles gastan más" y "Los clientes eligen".

El reporte de esa compañía indica que en el presente año 2017 el comercio electrónico llegará a la cifra de US\$151 billones.

"En el 2017, se espera que la porción de los ingresos de comercio electrónico de los móviles en los Estados Unidos aumente hasta ser igual a las computadoras de escritorio, un hito impresionante para una tecnología mucho más nueva", expresó el reporte en la página 3.

Además: Fluz Fluz, primer ICO de empresa con origen panameño

Panamá y Costa Rica se suben al "carrito"

Dada la relevancia e impacto de esta temática, desde el 2008, el eCommerce Institute realiza un tour por diferentes países llevando el evento más grande de ecommerce por toda Latinoamérica, reuniendo capacitadores, empresas, emprendedores y profesionales en un encuentro pensado para la difusión, promoción y reflexión sobre la importancia del impacto que ha producido Internet y las nuevas tecnologías. Son más de 70 eventos realizados con 3.500 speakers y 800 keynotes que capacitaron a más de 25.000 inscriptos en todos los países en donde se realizan los eCommerce Day.

En el caso de América Central el eCommerce Day es co-organizado por Grupo CERCA www.grupocerca.com.

En Panamá se llevará a cabo por primera vez el eCommerce Day el 14 de noviembre en el Hotel Riu Plaza Panamá, donde emprendedores y ejecutivos de empresas podrán acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región y para el mundo de la mano de destacados expositores nacionales e internacionales, para consultar aquí la agenda del evento: <http://www.ecommerceday.com.pa/2017/programa/>

Seguidamente, se llevará a cabo la 2da edición del eCommerce Day Costa Rica el 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura donde emprendedores y ejecutivos de empresas también se darán cita a este encuentro. Consultar aquí la agenda del evento: <http://www.ecommerceday.cr/2017/programa/>

"Uno de los objetivos del eCommerce Institute es trabajar en el impulso y desarrollo del comercio electrónico en La Región para convertirlo en un verdadero motor de las economías locales y regionales. Debemos continuar trabajando en la capacitación de profesionales de la industria, mejorar la oferta y entender el ecosistema digital de cada país, para que el canal online se convierta en un factor de peso dentro de las empresas", sostuvo Marcos Pueyrredon, presidente del eCommerce Institute.

Además: El futuro digital se aproxima cada vez más

¡Razones para participar del eCommerce Day:

-**Plenarias y talleres:** de la mano de reconocidos expertos en temáticas actuales y últimas tendencias sobre la Economía Digital y Negocios por Internet se brindarán conferencias por la mañana y talleres temáticos por la tarde.

-**Ciclo Doctor Web:** es una clínica de ecommerce que permite a las empresas asistentes, previa selección y postulación, recibir asesoría sobre su eCommerce para incrementar la rentabilidad y conversión del mismo:

-**Premios y reconocimientos para empresarios y emprendedores del ecosistema digital.** Los eCommerce Day buscan difundir las buenas prácticas y estimular nuevas ideas y proyectos. Es por eso que en cada edición se realizan dos competencias: los eCommerce AWARD's y el eCommerce Startup

Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017

ECOMMERCE DAY COSTA RICA 2017

por Claudia Solares | 6 noviembre 2017 | ilifebelt Times



El eCommerce se ha ido apoderando cada vez más de las estrategias de negocios de las empresas. Se busca mejorar esta experiencia para los usuarios a través de eventos como el eCommerce Day Costa Rica 2017.

Llega esa temporada del año en la que es momento de ver en retrospectiva y analizar los avances que se han hecho con el tiempo. En base a estos resultados es posible detectar las áreas de mejora y renovar las estrategias para ser aún más eficientes y tener un mayor crecimiento.

Tener la perspectiva de profesionales en el tema es muy útil para expandir nuestros conocimientos y estar al tanto de los avances que se tienen en la actualidad para tener éxito en el futuro.

Es por eso que se realizan eventos como el eCommerce Day, el cual tiene el objetivo de fomentar un ámbito donde las empresas del mundo de los negocios por Internet puedan intercambiar experiencias y soluciones, creando canales de colaboración para aprovechar los beneficios de la economía digital.

A través de esta jornada se dan a conocer las últimas tendencias y casos de éxitos sobre el uso e impacto en Internet en el comercio electrónico. Y las personas pueden tener la oportunidad de interactuar con más de 300 personas y generar nuevas estrategias e ideas para su empresa.

Estos son los resultados que se han obtenido a través de este evento desde el 2007 hasta el 2016:



Como demuestran los resultados, el eCommerce Day Tour ha ido aumentando tanto en personas asistentes como en empresas prelamadas a lo largo de los años. Convirtiéndose en un evento importante para todos aquellos que estén interesados en expandir su negocio a nivel digital.

Te recomendamos leer: [eCommerce: vender por Internet mejora la experiencia del usuario](#)

ACTIVIDADES QUE SE REALIZARÁN EN EL ECOMMERCE DAY COSTA RICA

Debido a que se trata de un evento de networking, negocios, difusión y capacitación, tiene el fin de acelerar la incorporación del canal digital a las personas y empresas.

Por esto mismo se busca realizar actividades como:

- Conferencias de alto nivel y talleres temáticos con más de 30 reconocidos expertos con temáticas actuales y últimas tendencias sobre la economía digital.
- eCommerce Startup Competition.
- Ciclo Doctor Web (evaluación de tu tienda online).
- eCommerce Award Costa Rica 2017.
- Meet & Greet eCommerce Leaders.
- Talleres Temáticos Profesionales.
- Networking Time.



Si deseas formar parte del evento más importante de América Latina en Comercio Electrónico y Negocios por Internet, te invitamos a que [ingreses a este enlace](#) para reservar tu lugar y prepararte para vivir una gran experiencia.

ILIFEbelt

6.11.2017 / Sección: Noticias/ Tema: eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2mcMLQT>

Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017



ALREDEDOR DE IT ANALÍTICA

Panamá y Costa Rica se preparan para hablar de Ecommerce

El eCommerce Day Tour Latinoamérica 2017, se realizará en un total de 12 países de la Región y comenzó en abril, llegando a Centro América (Panamá y Costa Rica) en noviembre.

[+] Leer más

Home: <https://revistaitnow.com/>

¿Quiénes se destacarán en la industria del eCommerce?



Si es emprendedor o empresario no puede dejar pasar la oportunidad de destacarse en la industria del eCommerce en Panamá y Costa Rica.

Boris Ríos

Según un informe de la empresa Affirm de los Estados Unidos (EE.UU.) en el presente año 2017 el comercio electrónico llegará a la cifra de US\$151 billones.

Sin duda las tendencias del eCommerce avanzarán de manera inexorable a pasos agigantados, por eso las empresas deben adelantarse en la forma como se relacionan con sus compradores actuales y potenciales.

A fin de dar a conocer ejemplos exitosos, se llevarán a cabo en Panamá y Costa Rica, **Los eCommerce Day** que buscan difundir las buenas prácticas y estimular nuevas ideas y proyectos. Es por eso que en cada edición se realizan dos competencias: los **eCommerce AWARD's** y el **eCommerce Startup Competition**.

Lea sobre: Panamá y Costa Rica se preparan para hablar de Ecommerce

Los primeros premian a las empresas, por su desempeño en comercio electrónico y negocios por Internet innovación y contribución para fomentar el mercado online y la economía digital. El 2do se lleva a cabo con el objetivo de fomentar el emprendimiento digital y brindar apoyo a los proyectos de América Latina con mayor potencial de desarrollo en el ecosistema del Comercio Electrónico y los Negocios por Internet.

Los ganadores de ambos premios en Panamá y Costa Rica tendrán la oportunidad de competir a finales de año, luego de que el Tour eCommerce Day 2017 finalice, con los ganadores de los países de América Latina donde se realiza el evento - Chile, Argentina, Bolivia, Perú, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Panamá, México, Paraguay, Uruguay - y así obtener una distinción regional.

Esta actividad se realizará en el marco del eCommerce Day, que **en Panamá se llevará a cabo por primera vez el 14 de noviembre en el Hotel Riu Plaza Panamá; y** Seguidamente, durante la 2da edición del eCommerce Day Costa Rica el 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura.

Además: Conozca los tres retos del Ecommerce en 2017

Premios y reconocimientos

Postulación hasta el 7 de noviembre para Panamá y hasta el 9 de noviembre para Costa Rica.

-eCommerce AWARD's 2017: estos premios son el mayor reconocimiento que se otorga a las empresas del sector en América Latina. Un selecto Jurado Internacional elegirá en cada categoría a la empresa que por su desarrollo y aporte al Comercio Electrónico y Negocios por Internet sea la más destacada en Panamá y Costa Rica. Conozca las categorías y cómo postularse aquí: <http://ecommerceaward.org/>

-eCommerce Startup Competition: los emprendedores panameños y costarricenses están invitados a participar de esta competencia que tiene como objetivo fomentar el emprendimiento digital y brindar apoyo a los proyectos de América Latina con mayor potencial de desarrollo en el ecosistema del Comercio Electrónico y los Negocios por Internet:

En el caso de América Central el eCommerce Day es co-organizado por Grupo CERCA www.grupocerca.com.

Este artículo está clasificado como: [ecommerce](#), [eCommerce AWARD's](#), [eCommerce Day](#), [eCommerce Day Costa Rica](#), [eCommerce Day Panamá](#), [eCommerce Startup Competition](#), [Tour eCommerce Day 2017](#)

IT NOW

8.11.2017 / Sección: Home + Industria/ Tema: eCommerce Day Costa Rica y Panamá 2017

Link: <http://bit.ly/2ApTolb>



EVENTOS FINANZAS MANAGEMENT

La revolución del Digital Commerce

Los negocios por Internet en América Latina tiene un gran crecimiento porque vienen apalancados principalmente por una fuerte demanda y nuevos players a nivel de oferta que están generando una muy buena experiencia de compra.

[+] Leer más

Home: <https://revistaitnow.com/>



Quienes compran en Internet **son curiosos, informados y muy activos respecto de sus necesidades.** Frente a este contexto, las empresas deberán adaptarse para poder brindar lo que los clientes están buscando ante todo dominar a nivel de arte los pilares y claves del **omnicommerce** parte de las buenas prácticas que han permitido a muchas empresas generar una experiencia positiva de **compra online.**

Vemos grandes oportunidades de crecimiento del **eCommerce** en el país y la posibilidad de conquistar diferentes verticales aún no tan desarrolladas como lo son los alimentos y servicios. Veremos en los próximos años que esta **revolución del eCommerce hará que se fusione con el comercio tradicional** y ya no hablemos de e-commerce sino de **diferentes puntos de contacto** o de venta que tendrá la oferta con la demanda para satisfacer sus necesidades de productos o servicios con lo cual será parte del día a día y no diferenciaremos entre Comercio electrónico e Comercio, se fusionarán en uno solo.

El comercio electrónico está ganándole terreno al comercio tradicional, siendo en países desarrollados ya el 10% del total de las ventas minoristas retail y transformándose en un "verdadero" canal dentro de los puntos de contacto y venta que tienen las empresas por el **volumen de operaciones y negocios** que significa.

Pero los desafíos para esta nueva forma de vender productos o servicios recién comienza todavía. La adaptación a las nuevas situaciones y gustos del cliente junto con la generación de una **experiencia de compra positiva** es esencial para **garantizar el éxito de una tienda online.** El foco debe estar en agilizar todos los puntos de contacto y puntos de venta que tienen la demanda (consumidor) con la oferta es el inicio del gran desafío de generar una experiencia de compra positiva en todo el proceso **"End to End"** del acto comercial.

Estos puntos pueden ser **mi tienda online o mi tienda mobile** pero también lo pueden ser un call center o contact center o tienda física o un tótem de **autogestión** o kiosko instore por nombrar solo algunos donde el consumidor no solo esperar agilidad sino otros factores (**comodidad, conveniencia, precio, contenidos/información, atención personalizada, seguridad/confianza, etc**) que hacen que esa experiencia sea igual o mejor que cuando compra por canales tradicionales o sea es monocal. Quienes ya venden por Internet en Panamá, deberían prestar atención a lo siguiente tendencias y necesidades si quieren maximizar sus ventas y su ganancia en el 2017:

1-Profesionalización del canal online: profesionalizar los eslabones de la cadena de venta online reduce notablemente las fallas y las malas experiencias de compra para los clientes, aumentando la rentabilidad.

2-Omnicanalidad, una experiencia de compra positiva: proponer una oferta multicanal en la cual el consumidor pueda elegir dónde concretar su compra.

3-Capacidades de venta multicanal online: Desarrollo de otros canales de venta centrados de CPA (costo de adquisición) que básicamente se resumen aplicar estrategias de Marketplace o participar en varios marketplaces como sellers.

4-Movilidad: desarrollo de soportes adecuados para la compra a través de dispositivos móviles, ya no son una opción sino una realidad!!

5-Social e-commerce: introducir a las redes sociales como nuevos canales de ventas y atractor de tráfico al sitio de e-commerce.

6-Video: desarrollar una estrategia de promoción de productos y servicios a través de video o streaming online.

7-Generación de confianza: aumentar los niveles de seguridad online y de las transacciones para que más usuarios se sientan seguros al realizar la compra.

Panamá y Costa Rica en la Ola eCommerce

El crecimiento está ayudando a generar confianza en el canal con lo que generamos un círculo virtuoso que se potencializa mucho, es por esto que invitamos a los emprendedores y empresarios en Panamá a trabajar en la profesionalización del sector e impulsar el **ecosistema digital en el país participando del eCommerce Day que se realizará el próximo 14 de noviembre** donde podrán acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región y para el mundo de la mano de destacados **expositores nacionales e internacionales.**

Igualmente, **el 16 de noviembre en el Hotel Wyndham, San José Herradura** se llevará a cabo la 2da edición del **eCommerce Day Costa Rica**, iniciativa en la cual distintos empresario, gerentes e influencias empresariales podrán compartir en un día con una agenda recargada de excelentes expositores.

REVISTA IT NOW

8.11.2017 / Sección: Home + Eventos / Tema: Entrevista a Marcos Pueyrredón

Link: <http://bit.ly/2AUsc5H>

¿Cómo atender los desafíos del eCommerce en su empresa?



El próximo 14 y 16 de noviembre, Panamá y Costa Rica serán partícipes del evento más importante de la industria de los negocios por Internet, el eCommerce Day, donde emprendedores y ejecutivos de empresas podrán acceder a múltiples talleres y charlas temáticas, intercambio de experiencias, casos de negocios, nuevas tendencias y desafíos del sector para la región y para el mundo de la mano de destacados expositores nacionales e internacionales.



COMERCIO

Centroamericanos se interesan cada vez más en el ecommerce

Sin embargo, la región todavía enfrenta retos como la poca transformación digital en las empresas

[+] Leer más

Home: <https://revistamyt.com/>

Centroamericanos se interesan cada vez más en el ecommerce



Sin embargo, la región todavía enfrenta retos como la poca transformación digital en las empresas

El comercio electrónico se ha revelado como una gran vía de negocio para aquellos que sepan aprovechar sus posibilidades. **Los consumidores están acostumbrados a realizar sus compras online** y los procedimientos de pago son cada vez más diversos y seguros, gracias a productos como Pay Pal. Esto acerca mucho más al consumidor a la experiencia de compra en internet, con más confianza y ya totalmente adaptados al uso.

De acuerdo con Marcos Pueyrredon, presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eCommerce Institute & Global VP Hispanic Markets VTEX, **lo que está experimentando Latinoamérica sobre el ecommerce es lo mismo que ocurrió hace 40 0 50 años.**

Le puede interesar: "Conozca los desafíos del Ecommerce en la región"

"Yo recuerdo que antes la leche llegaba hasta tu casa y para comprar otros productos se tenía que ir al supermercado y en un tiempo el consumidor se acostumbró a eso; entonces **habrá una nueva cadena de valor que estará regido por los jugadores online y offline** quienes están demostrando que hay varios puntos de contacto de venta que se puede establecer con un consumidor", expresó Pueyrredon.

Asimismo, afirmó que las empresas que ya están posicionadas como Amazon enfrentan los retos de poseer gran volumen y generar confianza de en la compañía, la cual conllevará a transformarla digitalmente los procesos tradicionales en un tiempo corto.

A nivel de Centroamérica, Pueyrredon brinda grandes expectativas pues considera que **la zona será dinámica en un par de años debido al interés por parte de la población hacia este sector.** "Tenemos un estudio que afirma que el consumidor centroamericano está dispuesto a pagar más caro un producto entonces hay un interés lo que falta es desarrollar la oferta", manifiesta.

Además lea: "E-commerce y su impacto en el comercio minorista"

Sin embargo, todavía existe miedo en la región de empezar este tipo de negocios ya sea porque **el CEO o director general no permite la transformación digital** y porque quienes lo hacen no poseen la cantidad de datos necesarios de los clientes a quienes desean llegar.

Para Pueyrredon, si una empresa desea tener una experiencia propositiva y extender eso a sus consumidores es necesario manejar dentro de su estrategia la obtención de datos, lo cual es uno de los poderes más grandes del consumidor. "Si ese retail o marca tiene toda la información sabe como lo que busca el cliente, es decir netflix sabe lo que me gusta ver porque hay un cruce de datos entonces, usa inteligencia artificial para recomendarme películas", indica.

Ante este panorama el especialista recomienda que los directores o gerentes **deben capacitarse y entender los puntos claves y pilares para empezar a vender en línea;** además existen plataformas como Amazon o Mercado Libre, las cuales pueden ser una referencia para aquellos que apenas entrarán al mundo del ecommerce.

Updates: ¡Es la hora del Ecommerce Day!



Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en línea

Desde el 2016 hay un cambio en la oferta de tiendas en línea y en las compras en Internet, ya sea a través de sitios web como de redes sociales. ¿A qué se debe? ¿Cuál es la experiencia de las firmas courier y de las empresas de comercio locales?



Carlos Cordero, 15 noviembre

Home: <http://www.elfinancierocr.com/>

Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en línea

Representantes de firmas señalan que en los últimos dos años cambió el mercado, tanto en oferta como en demanda de servicios en Internet

Por: Carlos Cordero 17 noviembre

El miércoles 15 de noviembre Karolina Sequeira y Silvia Coto, socias de **Disa Boutique**, empezaron a divulgar la página en redes sociales y el sitio web de su negocio de venta de ropa de marca para bebé y maquillaje.

A través de ambos canales ellas esperan desarrollar su empresa. Saben que así podrán alcanzar a más consumidores y con una menor inversión.

"Abrir un local es muy complicado y no tenemos suficientes recursos", dijo Sequeira.

El comercio electrónico en Costa Rica han dado un vuelco inesperado en los últimos dos años. Por un lado, por el aumento de las compras en línea de firmas globales (Amazon, eBay o Wii) y de empresas locales. Y, por el otro, por el incremento de empresas costarricenses que ofrecen, promocionan y venden sus productos en redes sociales e Internet.

"La gente perdió el miedo", afirmó Stephanie Vargas, directora de comercio electrónico de **Correos de Costa Rica**.

La división Box Correo, perteneciente a Correos de Costa Rica, mueve mensualmente más de un millón de paquetes debido a compras de consumidores costarricenses a empresas de China y otros 20.000 envíos generados en transacciones con firmas de Estados Unidos.

A nivel local también hace entrega de más de 6.000 paquetes mensuales enviados por empresas en Costa Rica a sus clientes dentro del país. Correos cuenta con un servicio de logística que ya tiene más de 200 pequeñas y medianas empresas registradas.

El aumento en las compras en línea se atribuye a una mayor disponibilidad de teléfonos inteligentes, Internet y redes sociales, facilidades para las empresas de contar con páginas en Facebook y sitios web, y una mayor confianza en las transacciones en línea generadas por servicios de *streaming* (Netflix, Spotify), banca y Uber.

24 y 27 de noviembre respectivamente, las empresas locales y de casilleros o *courier* (que brindan el servicio de importación de los paquetes) han anunciado diversas ofertas (véa recuadro "Promociones de temporada alta").



Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017



Los consumidores de Costa Rica ya perdieron el miedo para realizar transacciones en línea y las empresas locales también ofrecen más alternativas de venta en línea en redes sociales y en sitios en Internet.

El fenómeno no es exclusivo del país. Nielsen reportó que el comercio electrónico suma unos \$2.800 millones a nivel global, una décima parte de la industria detallista. La firma señala que las ventas en línea han crecido de la mano del aumento de la penetración de los teléfonos inteligentes o *smartphones* en América del Norte, América Latina, Asia y Europa.

El estudio Red 506 de EF, indica que el 85% de los usuarios ha realizado transacciones en Internet, en especial pago de servicios públicos, transacciones bancarias, compras de tickets de cine y eventos, transporte y compras de artículos.

Precisamente este 16 de noviembre se realiza el **eCommerce Day Costa Rica**, en el Hotel Wyndham San José Herradura, con conferencias sobre la situación actual, los desafíos y las tendencias, el futuro del comercio detallista y la transformación digital de las empresas.

Promociones de temporada alta

Algunas de las ofertas para compras dentro y fuera del país:

Correos de Costa Rica: Excepción del 7% de pago del impuesto con registrar el casillero y rifa de artículos.

Jet Box: El cliente activa su cuenta JetBox en la web. Del 1° al 17 noviembre obtiene 10% de descuento por cada paquete preavisado. A partir del 24 noviembre al 24 diciembre obtienen descuentos en todos los paquetes marcándolo en el preaviso. El descuento aplica en el costo de la tarifa internacional aéreo JetBox Next Day.

La Terminal Express: Los clientes que compren y usen el servicio de esta firma del 1 de noviembre al 29 de diciembre participan en rifa de cinco premios de iPhone 8, Samsung S8, pantalla Samsung de 50" y tres relojes Garmin. Rifa será el 3 de enero de 2018.

Gollo: Promociones hasta del 60% en todas las categorías de productos como tecnología, línea blanca, muebles y automotriz.

Monge: Ofertas en las categorías más buscadas (línea blanca, telefonía, informática, TV, video, electrodomésticos y muebles). Durante el Cyber Monday las ofertas iniciarán desde media noche, 24 horas.

Fuentes: Empresas consultadas.

Cambios drásticos

El cambio ha sido por igual entre empresarios y consumidores.

A nivel corporativo también hay empresas realizando ventas a través de Amazon o Novica, esta última relacionada con National Geographic. En el 2016 unas 98 firmas costarricenses vendieron unos \$150.000 y en el 2017 se contabilizan 50 compañías que suman ya \$91.000, según la Promotora de Comercio Exterior (Procomer).

"El reto es posicionar a las empresas y sobresalir en ese mercado", dijo Laura Quesada, coordinadora del programa **eCommerce** de Procomer, una iniciativa para ayudar a las firmas locales a vender en esas plataformas en Internet.

El consumidor es más analítico e informado, revisa y compara precios, calidad, servicios y garantías. Gabriela Apuy, gerente de meradeo de Jet Box, otra firma *courier*, agregó que también se han superado barreras de idioma.

La disponibilidad de información de los productos ha sido otra clave, lo mismo que la competencia de servicios de entrega de paquetes.

"Lo que más mueve a este segmento de la población, que hace sus compras en EE. UU., son los tiempos de entrega de los paquetes, el servicio al cliente y la oportuna resolución de sus dudas", dijo Kimberly Camacho, encargada de marca de La Terminal Express, otra firma *courier*. "Buscan un servicio de entrega rápido, seguro y, sobre todo, con el cuál no tengan que desplazarse para hacer el retiro de sus compras".



31/01/2013 En las oficinas centrales de correos de Costa Rica en el departamento de importaciones o compras por Box correo /Alonso Tenorio

El comercio tradicional también se lanzó a la aventura y prueba los resultados. Antes tuvo que enfrentar retos en los pagos en línea (por los límites que definen los bancos) y en preparar a todo el negocio para la atención de los compradores en Internet.

Las cadenas de electrónica de consumo Gollo y Monge han afilado las promociones y ofertas en sus sitios web, apoyándose en un total de 317 tiendas a través de las cuales hacen las entregas de artículos comprados en línea. Ambas cuentan incluso con sistemas de solicitud y aprobación de líneas de crédito para compras a través de los sitios web.

En estos casos el posicionamiento y la confianza en estas dos marcas juega a favor de las compras en línea, así como las presas, pues los clientes prefieren la comodidad de la compra desde su hogar u oficina antes que enfrentar las dificultades de los traslados a los puntos de venta.

Grupo Monge obtuvo más del doble de las ventas en línea el Viernes Negro del 2016 en relación al 2015, cuando relanzó el sitio web. Ya en julio del 2017 logró vender el volumen de todo el 2016.

"En nuestro ranking, el sitio web es la décima de nuestras 187 tiendas", afirmó Marcela Ledezma, gerente regional de *ecommerce* de Grupo Monge.

Gollo relanzó su sitio web en el 2014 y desde entonces se superó la expectativa de ventas. La cadena ofrece la opción de entregar el artículo en el hogar, desde la tienda más cercana al cliente, o que la persona pase al punto de venta y lo recoja ahí.

"En tres años la venta en línea creció 500%", dijo Eduardo Córdoba, gerente de mercadeo de Gollo. "Ha crecido sobre todo en los últimos dos años. Al principio había mucho rebote, usuarios que navegaban, pero no compraban. Hoy el cliente es más consciente del proceso de compra digital".

EL FINANCIERO

11.15.2017 / Sección: Home + Tecnología/ Tema: eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2Asvqz>



Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017



Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en ...

El estudio Red 506 de EF, indica que el 85% de los usuarios ha realizado transacciones en Internet, en especial pago de servicios públicos, transacciones bancarias, compras de tickets de cine y eventos, transporte y compras de artículos. Precisamente este 16 de noviembre se realiza el eCommerce Day Costa Rica, ...



Home: <http://www.nacion.com/>

Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en línea

Representantes de firmas señalan que en los últimos dos años cambió el mercado, tanto en oferta como en demanda de servicios en Internet

Por: Carlos Cordero 16 noviembre

El miércoles 15 de noviembre Karolina Sequeira y Silvia Coto, socias de **Disa Boutique**, empezaron a divulgar la página en redes sociales y el sitio web de su negocio de venta de ropa de marca para bebé y maquillaje.

A través de ambos canales ellas esperan desarrollar su empresa. Saben que así podrán alcanzar a más consumidores y con una menor inversión.

"Abrir un local es muy complicado y no tenemos suficientes recursos", dijo Sequeira.

El comercio electrónico en Costa Rica han dado un vuelco inesperado en los últimos dos años. Por un lado, por el aumento de las compras en línea de firmas globales (Amazon, eBay o Wii) y de empresas locales. Y, por el otro, por el incremento de empresas costarricenses que ofrecen, promocionan y venden sus productos en redes sociales e Internet.

"La gente perdió el miedo", afirmó Stephanie Vargas, directora de comercio electrónico de **Correos de Costa Rica**.

La división Box Correo, perteneciente a Correos de Costa Rica, mueve mensualmente más de un millón de paquetes debido a compras de consumidores costarricenses a empresas de China y otros 20.000 envíos generados en transacciones con firmas de Estados Unidos.

A nivel local también hace entrega de más de 6.000 paquetes mensuales enviados por empresas en Costa Rica a sus clientes dentro del país. Correos cuenta con un servicio de logística que ya tiene más de 200 pequeñas y medianas empresas registradas.

El aumento en las compras en línea se atribuye a una mayor disponibilidad de teléfonos inteligentes, Internet y redes sociales, facilidades para las empresas de contar con páginas en Facebook y sitios web, y una mayor confianza en las transacciones en línea generadas por servicios de *streaming* (Netflix, Spotify), banca y Uber.

Cuenta también la competencia. En la víspera del llamado Viernes Negro y del *CyberMonday*, este año 24 y 27 de noviembre respectivamente, las empresas locales y de casilleros o *courier* (que brindan el servicio de importación de los paquetes) han anunciado diversas ofertas (véa recuadro *Promociones de temporada alta*).



Los consumidores de Costa Rica ya perdieron el miedo para realizar transacciones en línea y las empresas locales también ofrecen más alternativas de venta en línea en redes sociales y en sitios en Internet.

LA NACIÓN

15.11.2017 / Sección: Home + Tecnología/ Tema: eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2Ah0gV4>



Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017

El fenómeno no es exclusivo del país. **Nielsen** reportó que el comercio electrónico suma unos \$2.800 millones a nivel global, una décima parte de la industria detallista. La firma señala que las ventas en línea han crecido de la mano del aumento de la penetración de los teléfonos inteligentes o *smartphones* en América del Norte, América Latina, Asia y Europa.

El estudio Red 506 de EF, indica que el 85% de los usuarios ha realizado transacciones en Internet, en especial pago de servicios públicos, transacciones bancarias, compras de tickets de cine y eventos, transporte y compras de artículos.

Precisamente este 16 de noviembre se realiza el **eCommerce Day Costa Rica** en el Hotel Wyndham San José Herradura, con conferencias sobre la situación actual, los desafíos y las tendencias, el futuro del comercio detallista y la transformación digital de las empresas.

Promociones de temporada alta

Algunas de las ofertas para compras dentro y fuera del país:

Correos de Costa Rica: Excepción del 7% de pago del impuesto con registrar el casillero y rifa de artículos.

Jet Box: El cliente activa su cuenta JetBox en la web. Del 1° al 17 noviembre obtiene 10% de descuento por cada paquete preavisado. A partir del 24 noviembre al 24 diciembre obtienen descuentos en todos los paquetes marcándolo en el preaviso. El descuento aplica en el costo de la tarifa internacional aéreo JetBox Next Day.

La Terminal Express: Los clientes que compren y usen el servicio de esta firma del 1 de noviembre al 29 de diciembre participan en rifa de cinco premios de iPhone 8, Samsung S8, pantalla Samsung de 50" y tres relojes Garmin. Rifa será el 3 de enero del 2018.

Gollo: Promociones hasta del 60% en todas las categorías de productos como tecnología, línea blanca, muebles y automotriz.

Monge: Ofertas en las categorías más buscadas (línea blanca, telefonía, informática, TV, video, electrodomésticos y muebles). Durante el Cyber Monday las ofertas iniciarán desde media noche, 24 horas.

Fuentes: Empresas consultadas.

Cambios drásticos

El cambio ha sido por igual entre empresarios y consumidores.

A nivel corporativo también hay empresas realizando ventas a través de **Amazon** o **Novica**, esta última relacionada con National Geographic. En el 2016 unas 98 firmas costarricenses vendieron unos \$150.000 y en el 2017 se contabilizan 50 compañías que suman ya \$91.000, según la Promotora de Comercio Exterior (Procomer).

"El reto es posicionar a las empresas y sobresalir en ese mercado", dijo Laura Quesada, coordinadora del programa **eCommerce de Procomer**, una iniciativa para ayudar a las firmas locales a vender en esas plataformas en Internet.

El consumidor es más analítico e informado, revisa y compara precios, calidad, servicios y garantías. Gabriela Apuy, gerente de meradeo de **Jet Box** otra firma *courier*, agregó que también se han superado barreras de idioma.

La disponibilidad de información de los productos ha sido otra clave. Lo mismo que la competencia de servicios de entrega de paquetes.

"Lo que más mueve a este segmento de la población, que hace sus compras en EE. UU., son los tiempos de entrega de los paquetes, el servicio al cliente y la oportuna resolución de sus dudas", dijo Kimberly Camacho, encargada de marca de **La Terminal Express** otra firma *courier*. "Buscan un servicio de entrega rápido, seguro y, sobre todo, con el cuál no tengan que desplazarse para hacer el retiro de sus compras".



2017-2018 El año del comercio electrónico en Costa Rica en el departamento de estadísticas.

El comercio tradicional también se lanzó a la aventura y prueba los resultados. Antes tuvo que enfrentar retos en los pagos en línea (por los límites que definen los bancos) y en preparar a todo el negocio para la atención de los compradores en Internet.

Las cadenas de electrónica de consumo **Gollo** y **Monge** han afilado las promociones y ofertas en sus sitios web, apoyándose en un total de 317 tiendas a través de las cuales hacen las entregas de artículos comprados en línea. Ambas cuentan incluso son sistemas de solicitud y aprobación de líneas de crédito para compras a través de los sitios web.

En estos casos el posicionamiento y la confianza en estas dos marcas juega a favor de las compras en línea, así como las presas, pues los clientes prefieren la comodidad de la compra desde su hogar u oficina antes que enfrentar las dificultades de los traslados a los puntos de venta.

Grupo Monge obtuvo más del doble de las ventas en línea el Viernes Negro del 2016 en relación al 2015, cuando relanzó el sitio web. Ya en julio del 2017 logró vender el volumen de todo el 2016.

"En nuestro ranking, el sitio web es la décima de nuestras 187 tiendas", afirmó Marcela Ledezma, gerente regional de *ecommerce* de Grupo Monge.

Gollo relanzó su sitio web en el 2014 y desde entonces se superó la expectativa de ventas. La cadena ofrece la opción de entregar el artículo en el hogar, desde la tienda más cercana al cliente, o que la persona pase al punto de venta y lo recoja ahí.

"En tres años la venta en línea creció 500%", dijo Eduardo Córdoba, gerente de meradeo de Gollo. "Ha crecido sobre todo en los últimos dos años. Al principio había mucho rebote, usuarios que navegaban, pero no compraban. Hoy el cliente es más consciente del proceso de compra digital".

Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en ...

El estudio Red 506 de EF, indica que el 85% de los usuarios ha realizado transacciones en Internet, en especial pago de servicios públicos, transacciones bancarias, compras de tickets de cine y eventos, transporte y compras de artículos. Precisamente este 16 de noviembre se realiza el



Home: <http://www.lateja.cr/>

Empresas y consumidores le perdieron el miedo a las compras en línea

Representantes de firmas señalan que en los últimos dos años cambió el mercado, tanto en oferta como en demanda de servicios en Internet

Por: Carlos Cordero 17 noviembre

El miércoles 15 de noviembre Karolina Sequeira y Silvia Coto, socias de **Disa Boutique**, empezaron a divulgar la página en redes sociales y el sitio web de su negocio de venta de ropa de marca para bebé y maquillaje.

A través de ambos canales ellas esperan desarrollar su empresa. Saben que así podrán alcanzar a más consumidores y con una menor inversión.

"Abrir un local es muy complicado y no tenemos suficientes recursos", dijo Sequeira.

El comercio electrónico en Costa Rica han dado un vuelco inesperado en los últimos dos años. Por un lado, por el aumento de las compras en línea de firmas globales (Amazon, eBay o Wii) y de empresas locales. Y, por el otro, por el incremento de empresas costarricenses que ofrecen, promocionan y venden sus productos en redes sociales e Internet.

"La gente perdió el miedo", afirmó Stephanie Vargas, directora de comercio electrónico de **Correos de Costa Rica**.

La división Box Correo, perteneciente a Correos de Costa Rica, mueve mensualmente más de un millón de paquetes debido a compras de consumidores costarricenses a empresas de China y otros 20.000 envíos generados en transacciones con firmas de Estados Unidos.

A nivel local también hace entrega de más de 6.000 paquetes mensuales enviados por empresas en Costa Rica a sus clientes dentro del país. Correos cuenta con un servicio de logística que ya tiene más de 200 pequeñas y medianas empresas registradas.

El aumento en las compras en línea se atribuye a una mayor disponibilidad de teléfonos inteligentes, Internet y redes sociales, facilidades para las empresas de contar con páginas en Facebook y sitios web, y una mayor confianza en las transacciones en línea generadas por servicios de *streaming* (Netflix, Spotify), banca y Uber.

LEA TAMBIÉN

Estudio Red 506 muestra el impacto de los servicios streaming en el país.

Cuenta también la competencia. En la víspera del llamado Viernes Negro y del *CyberMonday*, este año 24 y 27 de noviembre respectivamente, las empresas locales y de casilleros o *courier* (que brindan el servicio de importación de los paquetes) han anunciado diversas ofertas (véa recuadro "Promociones de temporada alta").

Cuenta también la competencia. En la víspera del llamado Viernes Negro y del *CyberMonday*, este año 24 y 27 de noviembre respectivamente, las empresas locales y de casilleros o *courier* (que brindan el servicio de importación de los paquetes) han anunciado diversas ofertas (véa recuadro "Promociones de temporada alta").



Los consumidores de Costa Rica ya perdieron el miedo para realizar transacciones en línea y las empresas locales también ofrecen más alternativas de venta en línea en redes sociales y en sitios en Internet.

El fenómeno no es exclusivo del país. **Nielsen** reportó que el comercio electrónico suma unos \$2.800 millones a nivel global, una décima parte de la industria detallista. La firma señala que las ventas en línea han crecido de la mano del aumento de la penetración de los teléfonos inteligentes o *smartphones* en América del Norte, América Latina, Asia y Europa.

Publicaciones: eCommerce Day Costa Rica 2017

El estudio Red 506 de EF, indica que el 85% de los usuarios ha realizado transacciones en Internet, en especial pago de servicios públicos, transacciones bancarias, compras de tickets de cine y eventos, transporte y compras de artículos.

Precisamente este 16 de noviembre se realiza el **eCommerce Day Costa Rica**, en el Hotel Wyndham San José Herradura, con conferencias sobre la situación actual, los desafíos y las tendencias, el futuro del comercio detallista y la transformación digital de las empresas.

Promociones de temporada alta

Algunas de las ofertas para compras dentro y fuera del país:

Correos de Costa Rica: Excepción del 7% de pago del impuesto con registrar el casillero y rifa de artículos.

Jet Box: El cliente activa su cuenta JetBox en la web. Del 1° al 17 noviembre obtiene 10% de descuento por cada paquete preavisado. A partir del 24 noviembre al 24 diciembre obtiene descuentos en todos los paquetes marcándolo en el preaviso. El descuento aplica en el costo de la tarifa internacional aéreo JetBox Next Day.

La Terminal Express: Los clientes que compren y usen el servicio de esta firma del 1 de noviembre al 29 de diciembre participan en rifa de cinco premios de iPhone 8, Samsung S8, pantalla Samsung de 50" y tres relojes Garmin. Rifa será el 3 de enero del 2018.

Gollo: Promociones hasta del 60% en todas las categorías de productos como tecnología, línea blanca, muebles y automotriz.

Monge: Ofertas en las categorías más buscadas (línea blanca, telefonía, informática, TV, video, electrodomésticos y muebles). Durante el Cyber Monday las ofertas iniciarán desde media noche, 24 horas.

Fuentes: Empresas consultadas.

Cambios drásticos

El cambio ha sido por igual entre empresarios y consumidores.

A nivel corporativo también hay empresas realizando ventas a través de **Amazon** o **Novicia**, esta última relacionada con National Geographic. En el 2016 unas 98 firmas costarricenses vendieron unos \$150.000 y en el 2017 se contabilizan 50 compañías que suman ya \$91.000, según la Promotora de Comercio Exterior (Procomer).

"El reto es posicionar a las empresas y sobresalir en ese mercado", dijo Laura Quesada, coordinadora del programa **eCommerce** de **Procomer**, una iniciativa para ayudar a las firmas locales a vender en esas plataformas en Internet.

El consumidor es más analítico e informado, revisa y compara precios, calidad, servicios y garantías. Gabriela Apuy, gerente de meradeo de **Jet Box**, otra firma *courier*, agregó que también se han superado barreras de idioma.

La disponibilidad de información de los productos ha sido otra clave, lo mismo que la competencia de servicios de entrega de paquetes.

"Lo que más mueve a este segmento de la población, que hace sus compras en EE. UU., son los tiempos de entrega de los paquetes, el servicio al cliente y la oportuna resolución de sus dudas", dijo Kimberly Camacho, encargada de marca de **La Terminal Express**, otra firma *courier*. "Buscan un servicio de entrega rápido, seguro y, sobre todo, con el cual no tengan que desplazarse para hacer el retiro de sus compras".



31/01/2013 En las oficinas centrales de correos de Costa Rica en el departamento de importaciones o compras por Box como /Alonso Tesorio

El comercio tradicional también se lanzó a la aventura y prueba los resultados. Antes tuvo que enfrentar retos en los pagos en línea (por los límites que definen los bancos) y en preparar a todo el negocio para la atención de los compradores en Internet.

Las cadenas de electrónica de consumo **Gollo** y **Monge** han afilado las promociones y ofertas en sus sitios web, apoyándose en un total de 317 tiendas a través de las cuales hacen las entregas de artículos comprados en línea. Ambas cuentan incluso sus sistemas de solicitud y aprobación de líneas de crédito para compras a través de los sitios web.

En estos casos el posicionamiento y la confianza en estas dos marcas juega a favor de las compras en línea, así como las presas, pues los clientes prefieren la comodidad de la compra desde su hogar u oficina antes que enfrentar las dificultades de los traslados a los puntos de venta.

Grupo Monge obtuvo más del doble de las ventas en línea el Viernes Negro del 2016 en relación al 2015, cuando relanzó el sitio web. Ya en julio del 2017 logró vender el volumen de todo el 2016.

"En nuestro ranking, el sitio web es la décima de nuestras 187 tiendas", afirmó Marcela Ledezma, gerente regional de *ecommerce* de Grupo Monge.

Gollo relanzó su sitio web en el 2014 y desde entonces se superó la expectativa de ventas. La cadena ofrece la opción de entregar el artículo en el hogar, desde la tienda más cercana al cliente, o que la persona pase al punto de venta y lo recoja ahí.

"En tres años la venta en línea creció 500%", dijo Eduardo Córdoba, gerente de meradeo de Gollo. "Ha crecido sobre todo en los últimos dos años. Al principio había mucho rebote, usuarios que navegaban, pero no compraban. Hoy el cliente es más consciente del proceso de compra digital".



INDUSTRIA TI (NEGOCIOS) MANAGEMENT

Frases destacadas de la experiencia del comprador y la innovación del ecommerce

¿Como el consumidor está transformando el Digital Commerce y el Rol de la Experimentación para Redefinir Procesos y el Futuro del Negocio? Destacados expertos internacionales comparten las claves para gerenciar el "customer digital journey".

[+] Leer más

Home: <https://revistaitnow.com/>

Frases destacadas de la experiencia del comprador y la innovación del ecommerce

Redacción



¿Como el consumidor está transformando el Digital Commerce y el Rol de la Experimentación para Redefinir Procesos y el Futuro del Negocio? Destacados expertos internacionales comparten las claves para gerenciar el "customer digital journey".

Gabriela Mora

Como parte de los plenarios expuestos durante el eCommerce Day Costa Rica, se contó con la presencia de distintos especialistas exponiendo sus casos de éxito en acción.

Stephanie Vargas Alvarado, Directora Comercio Electrónico de Correos de Costa Rica

"Correos de Costa Rica, es el segundo casillero más importante en el país"

"Desde la experiencia de Correos de Costa Rica, aprendimos que detrás de una crisis siempre hay una oportunidad de mejorar nuestros negocios"

"Ver las necesidades del mercado y adaptarse a ellas, es clave para lograr una verdadera experiencia con el cliente"

"Estar innovando e ir renovando todos los servicios que se requieren son esenciales para adaptarse a las exigencias del mercado"

"Trabajamos en la facilitación de comercio con otros entes del país para facilitar las actividades de exportación de Costa Rica"

Marco Guirola, Presidente de Pagadito

"Hay un sentido de urgencia de empezar a vender online, aunque sea a pequeña escala en estas plataformas"

"Para hablar de shopper experience online debemos estar allí"

"Al crear y agrupar a sus clientes ideales en Buyer Personas podría conectar con ellos de manera precisa y resolver sus problemas"

"De acuerdo a Mark W. Schaefer, connotado mercadólogo, 3 a 4 buyer personas equivalen a más del 90% de las ventas de una empresa"

"Escoja y defina cinco áreas importantes; iniciativas prioritarias, factores de éxito, barreras percibidas, customer journey y criterios de decisión"

Más del eCommerce: eCommerce, un reto aún por enfrentar para las empresas de la región



INDUSTRIA TI (NEGOCIOS) MANAGEMENT

eCommerce, un reto aún por enfrentar para las empresas de la región

La penetración del retail ecommerce sobre el tradicional en países desarrollados como Europa e Inglaterra es cercano al 16%, mientras que en Latinoamérica las cifras alcanzan el 3.7%, es decir, los desafíos en el istmo son aún evidentes.

[+] Leer más

Home: <https://revistaitnow.com/>

eCommerce, un reto aún por enfrentar para las empresas de la región



La penetración del retail ecommerce sobre el tradicional en países desarrollados como Europa e Inglaterra es cercano al 16%, mientras que en Latinoamérica las cifras alcanzan el 3.7%, es decir, los desafíos en el istmo son aún evidentes.

Gabriela Mora

Durante el eCommerce Day en Costa Rica, Laura Quesada, coordinadora del Programa eCommerce de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y Marcos Pueyrredon, Global VP Hispanic Markets VTEX & Presidente eCommerce Institute, conversaron sobre la situación actual, desafíos y las tendencias que marcarán el Roadmap del eCommerce en Costa Rica y en América Latina en el 2018.

El 50% de los consumidores de América Latina y el Caribe tienen cuentas bancarias, pero de ese porcentaje el 40% cuenta con acceso a internet y el 27% hace transacciones en línea, estos datos indican la falta de confianza que aún está presente en los empresarios de la región y lo cual se ha convertido en uno de los principales obstáculos a vencer por las compañías.

Para Quesada, en Costa Rica, el reto radica en crear una normativa legal que fomente el uso del comercio electrónico, para que las empresas participen en esa economía digital que tanto se anhela.

Ver más: Google: El precio es el principal factor para comprar online en CA

Como una de las iniciativas que realiza el país, la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), ha implementado un programa de ecommerce donde 150 empresas ya están inscritas, y el 50% ya han vendido en mercados como EE.UU. y China, esto gracias a plataformas como Amazon, Alíbabá y Novica.

Asimismo Pueyrredon, menciona como otros de los desafíos por superar a nivel regional; la generación de confianza, los marcos legales que rigen a los países, así como la infraestructura tanto de transporte como de conexión.

"Hay muchos modelos disruptivos que empiezan a reconvertir o crear nuevas cadenas de valor para cubrir las necesidades de un cliente cada vez más exigente, y si su empresa no lo hace lo hará su competencia", menciona Pueyrredon.

Por su parte, las claves que los expertos destacaron para llevar al éxito la implementación del ecommerce dentro de su giro de negocio se destacan; infraestructura y plataformas, atención al cliente, eMarketing y tecnología, todo esto basado en canales alternativos, profesionalización, experiencia de compra y KPI.



COBERTURAS

Frases destacadas de la experiencia del comprador y la innovación del ecommerce

¿Como el consumidor está transformando el Digital Commerce y el Rol de la Experimentación para Redefinir Procesos y el Futuro del Negocio? Destacados expertos internacionales comparten las claves para gerenciar el "customer digital journey".

[+] Leer más

Home: <https://revistamyt.com/>

Frases destacadas de la experiencia del comprador y la innovación del ecommerce

Gabriela Mora



¿Como el consumidor está transformando el Digital Commerce y el Rol de la Experimentación para Redefinir Procesos y el Futuro del Negocio? Destacados expertos internacionales comparten las claves para gerenciar el "customer digital journey".

Como parte de los plenarios expuestos durante el eCommerce Day Costa Rica, se contó con la presencia de distintos especialistas exponiendo sus casos de éxito en acción.

Stephanie Vargas Alvarado, Directora Comercio Electrónico de Correos de Costa Rica

1. "Correos de Costa Rica, es el segundo casillero más importante en el país"
2. "Desde la experiencia de Correos de Costa Rica, aprendimos que detrás de una crisis siempre hay una oportunidad de mejorar nuestros negocios"
3. "Ver las necesidades del mercado y adaptarse a ellas, es clave para lograr una verdadera experiencia con el cliente"
4. "Estar innovando e ir renovando todos los servicios que se requieren son esenciales para adaptarse a las exigencias del mercado"
5. "Trabajamos en la facilitación de comercio con otros entes del país para facilitar las actividades de exportación de Costa Rica"

Marco Guirola, Presidente de Pagadito

1. "Hay un sentido de urgencia de empezar a vender online, aunque sea a pequeña escala en estas plataformas"
2. "Para hablar de shopper experience online debemos estar allí"
3. "Al crear y agrupar a sus clientes ideales en Buyer Personas podría conectar con ellos de manera precisa y resolver sus problemas"
4. "De acuerdo a Mark W. Schaefer, connotado mercadólogo, 3 a 4 buyer personas equivalen a más del 90% de las ventas de una empresa"
5. "Escoja y defina cinco áreas importantes; iniciativas prioritarias, factores de éxito, barreras percibidas, customer journey y criterios de

MERCADOS Y TENDENCIAS

16.11.2017 / **Sección:** Home + Cobertura/ **Tema:** eCommerce Day Costa Rica 2017

Link: <http://bit.ly/2A8y7QZ>



COBERTURAS

¿Cuáles son los desafíos de las empresas ante el ecommerce?

El deber de las compañías es facilitarle las compra al cliente mediante la tecnología pero con procesos fáciles.

[+] Leer más

Home: <https://revistamyt.com/>

¿Cuáles son los desafíos de las empresas ante el ecommerce?



El deber de las compañías es facilitarle las compra al cliente mediante la tecnología pero con procesos fáciles.

El comercio electrónico ya es una realidad que poco a poco las empresas están incorporando en sus modelos de negocios, ya que convierte la plataforma en línea de la compañía en una aliada para adquirir nuevos consumidores.

El eCommerce Institute realizó el eCommerce Day Costa Rica, donde se compartieron consejos para aquellas empresas que desean implementar estos tipo nuevos modelos de negocios. Marcela Ledesma, Gerente Regional eCommerce de Tienda Monge considera que el reto mas interesante de todas las compañías es volver a lo básico, a lo simple, es decir, **entender que es lo que quiere su cliente y cómo se puede llegar a satisfacer las necesidades mediante la tecnología.**

Le puede interesar: **"El consumidor está listo para el Ecommerce"**

"Estamos frente a clientes que ya no tiene tiempo de salir a comprar, de visitar tiendas, que los consume el día a día el trabajo entonces nuestro deber como compañía es facilitarle esa compra al cliente mediante la tecnología pero con procesos fáciles", explica Ledesma.

Esos procesos que manifiesta Ledesma, son donde la empresa conozca qué es lo quiere su cliente, qué es lo que necesita, **dónde lo necesita y cómo se le puede facilitar su experiencia con las compras.**

Además lea: **"¿Cómo adaptar su empresa al Ecommerce?"**

Cabe destacar que muchas empresas suelen realizar cambios en su modelo de negocios sin antes escuchar a su cliente, lo cual provoca gastos innecesarios porque si no se conoce al cliente los productos o servicios innovadores que implementen serán en vano.

"El reto de la compañía es escucharlos, a veces nos ponemos a como muy creativos y nos ponemos innovar demasiado y nos elevamos hasta donde el cliente ni siquiera lo necesita y lo que necesita es una respuesta a un servicio o a un problema que tuvo a su transacción", finaliza Ledesma.