

# Ventajas del comercio electrónico para emprendedores



NÚMERO 31 | EDICIÓN NOVIEMBRE 2024 | BOLETÍN MENSUAL



**RED DE  
BENEFICIOS**

*¿Qué es el  
comercio  
electrónico?*

**CALENDARIZACIÓN DE  
CURSOS**

*Ventajas del  
Comercio Electrónico  
para Emprendedores  
Independientes*

**DIRECTORIO  
COMERCIAL**

*Tipos de e-commerce*

---

# Editorial

## ¿Por qué sumarse al comercio electrónico es la evolución que tu negocio necesita?

Como dueños de pequeños y medianos negocios, sabemos que cada oportunidad cuenta para llevar nuestros productos y servicios a más personas. En este sentido, una plataforma digital potencializa este alcance que nos permite estar disponibles para nuestros clientes las 24 horas, los 7 días de la semana, los 365 días del año.

Y es que, la digitalización ya no solo es una opción para quienes buscan crecer en el mercado actual; hoy en día, es una herramienta esencial que logra integrar el comercio electrónico con tu modelo de negocio marcando una diferencia competitiva. Así podrás mostrar lo que haces de forma atractiva y personalizada, generando una mejor relación con los clientes, donde ellos podrán conocer más sobre tus productos antes de comprarlos. Además, esta herramienta permite dar un seguimiento de los intereses y opiniones de tus clientes, creando así, una conexión más cercana y duradera.

Cuando conviertes tu negocio en un e-commerce tus productos son visibles desde cualquier rincón del país e incluso del mundo, donde se rompen los límites de un local físico.

Por otro lado, las formas de pago se vuelven más seguras y versátiles, los sistemas de envíos optimizados te ayudarán a que tus productos cuenten con un sello de seguridad garantizada, y las estrategias de publicidad permitirán un alcance mayor a costos más accesibles.

Para cada uno de nosotros, independientemente del giro de nuestro negocio, existe una plataforma, un recurso digital o un mercado en línea que puede potenciar nuestras ventas y conectar de forma directa con quienes buscan lo que ofrecemos.

Por ello, te invitamos a consultar esta edición, donde descubrirás las ventajas que el comercio electrónico o e-commerce tiene para tu negocio.

Este es el momento de cambiar y aprovechar el potencial que nos ofrece esta nueva era, dar un paso hacia adelante y ser parte de la evolución. Investiguemos, exploremos y aprendamos juntos, para aprovechar el alcance y la flexibilidad que ofrece el mundo digital, para conectar de una manera más profunda con nuestros clientes y expandir nuestras posibilidades de crecimiento.

Hagamos ese cambio, haciendo del comercio electrónico un aliado estratégico para nuestro desarrollo como emprendedores.

**Ruth Suarez Ávila**  
Socia fundadora de Sociedad Cooperativa.



# ¿Qué es el comercio electrónico?



El comercio electrónico es el negocio de compra y venta de bienes y servicios a través de Internet. Los clientes de comercio electrónico pueden realizar compras desde sus ordenadores, así como desde otros puntos de contacto, incluidos smartphones, relojes inteligentes y asistentes digitales.

Conscientes de estar a la vanguardia, las Pymes no se han quedado atrás en este nuevo mercado, por lo que han hecho de los servicios de la red un lugar que permite acceder a sus productos y servicios durante las 24 horas del día.

El comercio electrónico está en auge tanto en empresas B2C como en empresas B2B. En el comercio electrónico B2C, un minorista u otra empresa vende directamente a los clientes finales. En el comercio electrónico B2B, una empresa vende a otra. En ambos sectores, el objetivo para la mayoría de las empresas es permitir que los clientes compren lo que quieran, en cualquier momento, desde cualquier lugar, utilizando cualquier dispositivo digital.

En pocas palabras, el big data son conjuntos de datos más grandes y complejos, especialmente de nuevas fuentes de datos. Estos conjuntos de datos son tan voluminosos que el software de procesamiento de datos tradicional simplemente no puede administrarlos. Pero estos enormes volúmenes de datos se pueden utilizar para abordar problemas comerciales que no habría podido abordar antes.

Todos estos factores, han permitido que el comercio electrónico haya crecido de manera significativa en los últimos años.

Este crecimiento se explica, en gran medida, por la evolución que han mostrado diversos países en aspectos claves para transformar el Internet como un canal de ventas efectivo.

FUENTE: ORACLE.COM



# TIPOS DE e-commerce



## B2C

En los negocios B2C (de negocio a consumidor), los visitantes de una tienda en línea son personas individuales, que seleccionan sus propios productos.

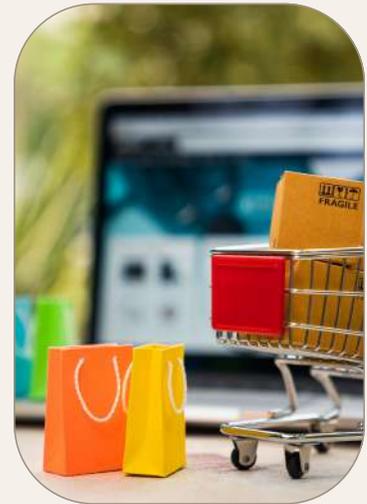
**Ejemplo:  
Nike**



## B2B

Cuando una empresa vende a otra empresa en línea, se conoce como B2B (ecommerce de negocio a negocio).

**Ejemplo:  
Costco**



## C2C

Los negocios de C2C (de consumidor a consumidor) son mercados en línea que permiten a los clientes vender sus propios bienes directamente a otros clientes.

**Ejemplo:  
Mercado Libre**

# TIPOS DE e-commerce



## C2B

El modelo C2B (de consumidor a negocio). En lugar de que una empresa venda productos al consumidor final, es el consumidor quien vende productos a las empresas.

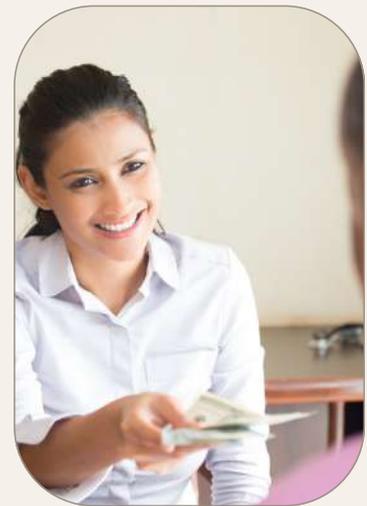
**Ejemplo:  
YouTube**



## B2A

El comercio B2A (de negocio a administración) es cuando las empresas se especializan en realizar transacciones comerciales con agencias gubernamentales.

**Ejemplo:  
Educación a  
distancia**



## C2A

Las empresas que utilizan el modelo C2A (de cliente a administración) funcionan de manera que los clientes realizan transacciones con agencias gubernamentales.

**Ejemplo:  
GovTech**

# Ventajas del Comercio Electrónico para Emprendedores Independientes

## 1. Bajos Costos de Operación

No se requieren gastos de alquiler, mantenimiento ni personal, lo que permite a los emprendedores iniciar sus negocios con una inversión mínima.

## 2. Acceso Global

El comercio electrónico permite a los emprendedores vender sus productos a clientes de todo el mundo. Esto abre oportunidades para expandir el mercado y aumentar las ventas.

## 3. Disponibilidad 24/7

Las tiendas online están disponibles las 24 horas del día, lo que significa que los emprendedores pueden generar ingresos incluso mientras duermen.

## 4. Flexibilidad en la Gestión

Los emprendedores pueden ajustar rápidamente sus estrategias de marketing y ventas basándose en datos en tiempo real.

## 5. Mejor Conocimiento del Cliente

El comercio electrónico permite recopilar datos sobre el comportamiento de compra de los clientes, lo que facilita la personalización de ofertas y la mejora de la experiencia del usuario. Esto puede resultar en una mayor lealtad del cliente.

## 6. Facilidad para Promocionar Productos

Los emprendedores pueden utilizar herramientas de marketing digital como redes sociales, optimización para motores de búsqueda y publicidad pagada para atraer clientes, lo que es más efectivo y menos costoso que la publicidad tradicional.

## 7. Oportunidades de Ventas Impulsivas

El diseño atractivo de una tienda online y el uso de técnicas como la escasez pueden incentivar compras impulsivas, aumentando así las ventas.

## 8. Diversificación de Productos y Servicios

Los emprendedores pueden ofrecer una amplia gama de productos o servicios sin necesidad de un gran espacio físico, lo que les permite experimentar con diferentes nichos de mercado.

**Estas ventajas hacen del comercio electrónico una opción atractiva para los emprendedores independientes, permitiéndoles iniciar y escalar sus negocios con mayor facilidad y menor riesgo financiero.**

FUENTE: INCENTRO.COM



# CÓMO ELEGIR UN MODELO DE NEGOCIO DE *E-COMMERCE*



1

## INVESTIGA TU MERCADO OBJETIVO

Los grandes negocios comienzan con una audiencia y sus frustraciones o deseos en mente, y dejan que eso decida los productos que se ofrecen. Por ejemplo, si te gusta ayudar a las madres primerizas, puede ser una opción de negocio.

## VISUALIZA EL NEGOCIO QUE DESEAS CREAR

Al valorar tus relaciones con proveedores y el capital que tienes disponible para invertir, podrás tomar una decisión sobre el modelo de negocio adecuado para ti. Por ejemplo; los ecommerce como B2B y el B2A, requieren invertir más dinero por adelantado y más tiempo de trabajo.



2

## ANALIZA TUS HABILIDADES

Los grandes negocios se construyen sobre una ventaja competitiva, y eso empieza contigo como propietario. Tus mayores habilidades pueden ser tu ventaja competitiva.



3

Fuente: [shopify.com](https://www.shopify.com)



# ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN REDES SOCIALES PARA M-COMMERCE

1

## Respuesta Rápida y Proactiva

Implementar un protocolo de respuesta rápida es fundamental. Las marcas deben estar preparadas para responder a preguntas y comentarios en tiempo real, lo que genera confianza y fidelidad entre los consumidores.

3

## Atención al Cliente Multicanal

Ofrecer múltiples canales de comunicación, como WhatsApp, Twitter y Facebook, facilita que los clientes se comuniquen con la marca de la manera que prefieran. Asegurarse de que estos canales sean visibles en tu página web.

5

## Contenido Interactivo

Crear contenido interactivo, como encuestas o preguntas, fomenta la participación del cliente y puede servir como un canal adicional para resolver dudas mientras se promueve el producto.

FUENTE:HOSTINGER.MX

2

## Uso de Chatbots e Inteligencia Artificial

Integrar chatbots en plataformas como Facebook Messenger permite ofrecer asistencia instantánea a los clientes, resolver dudas frecuentes y guiar a los usuarios a través del proceso de compra. Esto mejora la experiencia del usuario y reduce el tiempo de espera.

4

## Monitoreo de Tendencias y Feedback

Estar atento a las tendencias del mercado y a las opiniones de los clientes permite a las marcas ajustar sus estrategias y productos. Responder a comentarios sobre tendencias puede posicionar a la marca como líder en su industria.

6

## Promociones Exclusivas a Través de Redes Sociales

Ofrecer descuentos o promociones exclusivas para quienes interactúan con la marca en redes sociales puede aumentar el engagement y motivar compras impulsivas. Esto también fomenta una comunidad activa alrededor de la marca.

**Estas estrategias no solo mejoran la atención al cliente, también pueden aumentar las conversiones y fortalecer la relación entre las marcas y sus consumidores en el entorno del m-commerce.**

# HERRAMIENTAS PARA IDENTIFICAR HASHTAGS POPULARES

FUENTE: IEBSCHOOL.COM



Implementando estas herramientas y métodos, podrás identificar eficazmente los hashtags populares en tiempo real, lo que te permitirá optimizar tus estrategias de marketing en redes sociales.



## Twitter Trends

1

En la sección "Tendencias" de Twitter, puedes ver los hashtags más populares.



## Hashtagify

2

Permite buscar y analizar hashtags, mostrando su popularidad, tendencias y correlaciones con otros hashtags.



## Metricool

3

Ofrece análisis en tiempo real de hashtags en múltiples redes sociales.



## Tweet Binder

4

Permite monitorear hashtags y obtener un análisis detallado sobre el alcance, la participación y la influencia de las publicaciones relacionadas.



## Brand24

5

Esta herramienta permite buscar y seguir hashtags en diferentes redes sociales.



## Hashtracking

6

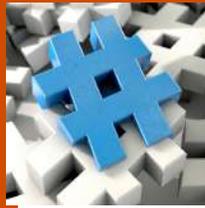
Permite analizar hashtags en periodos cortos (24 horas).



## Tagboard

7

Ofrece una visualización atractiva del contenido relacionado con un hashtag, permitiendo filtrar por palabras clave.

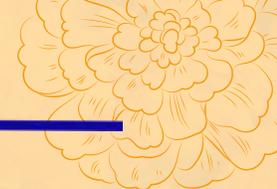


## Socialert

8

Permite monitorear hashtags y generar reportes automáticos sobre su desempeño en redes sociales.

\*Un Hashtag es una palabra o frase precedida por el símbolo “#” que se utiliza en redes sociales para categorizar contenidos y facilitar la búsqueda de temas específicos.



# Fer Jiménez

## CALAVERITA LITERARIA

Entre cursos y capacitaciones,  
Los socios hacían crecer sus creaciones,  
Sus negocios prosperaban  
Y sus clientes mucho les demandaban.

Eran los mejores de su zona  
Pero la Huesuda a nadie perdona  
Entre proyectos exitosos y ventas innumerables  
La Catrina se llevaría incluso a los más amigables.

El personal de Sociedad Cooperativa  
Le rogaba sin cesar,  
Catrinita, bella Calaquita  
No te lo puedes llevar.

Ellos puntuales ingresan a sus cursos,  
Realizan alianzas teniendo un buen discurso  
Cumplen con todo lo debido  
Han hecho un éxito todo lo emprendido.

Te rogamos les des una última oportunidad  
Es más, échale un ojito a todo nuestro directorio  
Te garantizamos, tenemos el mejor repertorio.  
Desde chóferes, arquitectos y artículos de decoración  
Seguros patrimoniales y de financiamiento encontrarás la mejor opción.



# DIRECTORIO INTERNO



**KARLA SANDOVAL**

**Administración**

**55 38 84 34 92**

**administracion@sociedadcooperativa.com.mx**



**ARMANDO SERRANO**

**Originación**

**55 35 66 98 95**

**originacion@sociedadcooperativa.com.mx**



**KAREN PÉREZ**

**Cobranza**

**55 38 84 34 92**

**cobranza@sociedadcooperativa.com.mx**



**SHARON LEYVA**

**Integración**

**56 36 13 98 76**

**integracion@sociedadcooperativa.com.mx**



# CALENDARIO DE ACTIVIDADES EN LÍNEA



## SESIÓN COOPERATIVISTA

Networking con Gustavo González.

“Terapias Integrativas, el impacto de las emociones en nuestra vida”.

**13 DE NOVIEMBRE | 12:00PM**



**zoom**

## CONEXIÓN CON EXPERTO EN MATERIA

Vida Saludable con Leonardo Guerrero/ Coordinador de fisioterapia en el grupo de rehabilitación física Athlos TFD Rehabilita.

**20 DE NOVIEMBRE | 12:00PM**



**zoom**

# DIRECTORIO COMERCIAL

**ANDREA ABOYO | CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA MOTOCICLISTAS**

**ESPECIALISTA EN:** La formación y capacitación de motociclistas vialmente responsables desarrollando y perfeccionando sus habilidades y técnica de manejo.

 55 4841 7827

**NYDIA ELIZALDE | RESPOSTERÍA "DULCE NYDO"**

**ESPECIALISTA EN:** Cada postre es elaborado con amor y desde el corazón los ingredientes son de la mejor calidad e higiene. Los sabores y formas de los postres y pasteles de Dulce Nydoson fuera de lo común evocan sencillos pasajes hogareños

 55 3899 4422   @dulcenydo  <https://linktr.ee/dulcenydo>

**MARITERE HERNÁNDEZ | TERAPEUTA NARRATIVA**

**ESPECIALISTA EN:** La terapia narrativa busca un acercamiento respetuoso, no culposo (nonblaming) de la terapia y el trabajo comunitario, la cual centra a la persona como expertos en su vida.

 56 36866376  55 5873 8808  maritere2324@yahoo.com.mx

**LUCÍA TOSCANO | FINANCIAMIENTO EDUCATIVO**

**ESPECIALISTA EN:** Me especializó en ofrecer soluciones financieras personalizadas para estudiantes que desean alcanzar sus metas académicas sin preocupaciones financieras

 55 2949 4875  ltoscanomx@yahoo.com

**ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR**

**ESPECIALISTA EN:** Promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios

 55 2298 2592  eluque66@gmail.com  eluque@encantosdemitierra.com

# DIRECTORIO COMERCIAL



## **LETICIA HERRERA | MAESTRA DE YOGA**

**ESPECIALISTA EN:** Desintoxica y relaja tu cuerpo y tu mente. Logra un cuerpo más fuerte, sano y esbelto. Limpia y modifica malas posturas.

 55 4361 2389

 leticialhv@gmail.com



## **MARÍA ANTONIETA CAMACHO | DISEÑADORA GRÁFICA**

**ESPECIALISTA EN:** Diseño gráfico y líder de estudio creativo con taller de impresión

 55 2321 2024

 tony@codicestudio.com



## **LETICIA VENTURA LUNA | PSICÓLOGA**

**ESPECIALISTA EN:** Apoyo psicológico (individual y de grupo) e impartición de talleres. Terapia cognitivo conductual, terapias humanistas como PNL, psicodrama, gestalt, narrativa, terapia breve, etc.

 55 1191 3569

 venluna.venluna@gmail.com



## **ARTURO SORIANO | VENTA DE SEGUROS PARA AUTO**

**ESPECIALISTA EN:** Venta de seguros para autos particulares y de y servicio público individual o grupal, de vida, accidentes enfermedades y ante daños.

Sí estás interesado, por favor, mandar un WhatsApp y nosotros nos pondremos en contacto contigo.

 55 3121 0960

 arturosoriano.041169@gmail.com



## **ALMA ONTIVEROS | TERAPEUTA**

**ESPECIALISTA EN:** Terapias de sanación con Ángeles y Biomagnetismo Cuántico.

 55 1353 4912

# DIRECTORIO COMERCIAL



**CARMEN CAMPOS | PROFESORA DE INGLÉS**

**ESPECIALISTA EN:** Implementación académica de estrategias de aprendizaje en lenguas extranjeras.

55 2848 3943 [jcsabino@gmail.com](mailto:jcsabino@gmail.com)



**ANDREA VARELA | VENTA DE ARTE DE DECORACIÓN**

**ESPECIALISTA EN:** Productos de alta calidad con edición limitada para lograr una exclusividad en los hogares y experiencias inolvidables a través de los sentidos.

55 3731 6747 55 5549 8188



**ALBERTO MARTÍNEZ Y MARTÍNEZ | ARQUITECTO**

**ESPECIALISTA EN:** Responsable oficial de protección civil en dictámenes técnicos en arquitectura, topografía y supervisión de obra.

55 1190 4139 [consultoriapro.civil@gmail.com](mailto:consultoriapro.civil@gmail.com)



**Consultoría en  
Protección Civil**  
Arq. Mario Alberto Martínez y Martínez  
55-1190-4139 [consultoriapro.civil@gmail.com](mailto:consultoriapro.civil@gmail.com)



Lucía Toscano: 55 2949 4875  
**MexicanadeBecas**  
Fondo de ahorro educativo

-Fideicomiso especializado para la educación operado por Santander (2003285) -



*Mi  
Candela*  
Hogar - Decoración - Accesorios - Belleza



**El ingrediente secreto,  
es el amor**  
55 3899 4422 [Dulce Nydo](https://www.instagram.com/DulceNydo) [Dulce Nydo](https://www.facebook.com/DulceNydo)  
Haz tu pedido con 3 días de anticipación



**ARTURO SORIANO CARRILLO**  
CEL. 55 3121 0960  
Seguros para:  
Autoparticular, Taxi, Uber, Colectivos, Van, Microbus, Midibus, Autobus, Poliza empresarial, Motocicletas, Carga, Casa habitación, Escuelas, Transporte escolar  
12 años sin intereses  
Las mejores empresas  
SEGUROS BANORTE  
AFIRME  
Qualitas



**Alma Ontiveros**  
Terapeuta en Sanación con Arcángeles y Medium Arcangélica  
Cel 04455 13 53 44 12  
"Nada puede lastimarte a menos que le concedas el poder para hacerlo" UCM