



***todoventa@com***<sup>®</sup>  
*Más allá de las fronteras*

# Panorama actual del comercio electrónico en Colombia



**\$2500 MILLONES USD**

En 2013 por ventas en comercio electrónico



Cada comprador consume entre **500 y 1000 USD** al año

**CRECIMIENTO DEL 30%**

En Colombia el comercio electrónico viene creciendo a una tasa del 30 % anual ganando más mercado cada año.



La población bancarizada o con acceso a tarjeta de crédito es de: **31,89%** (11'114.430 tarjetas de crédito)

**CONFIANZA**

La confianza en los medios electrónicos para realizar transacciones aumenta cada año.



\* Datos: Asobancaria 2014 / Colombia Digital



# Donde compran los colombianos

Total Internet :  
Total Audience  
Retail

13,122 100.0

7,017 53.5



# El problema

---



“Las pymes no utilizan el potencial de ventas que ofrece Internet”

---

## Oportunidades a cubrir

- Estandarizado de ventas por internet
- Integración a pasarelas de pago
- Acceso a ventas en dispositivos móviles
- Falencias en estrategias de mercadeo y promoción para sus productos en internet
- Implementaciones de modelos de distribución claros.
- Están perdiendo mercado frente a competidores internacionales
- Aprovechar más el comercio electrónico como medio para exportar y participar del TLC



# La Solución

Hacemos  
que las empresas  
vendan por internet



El mismo cliente puede administrar  
su propio sitio

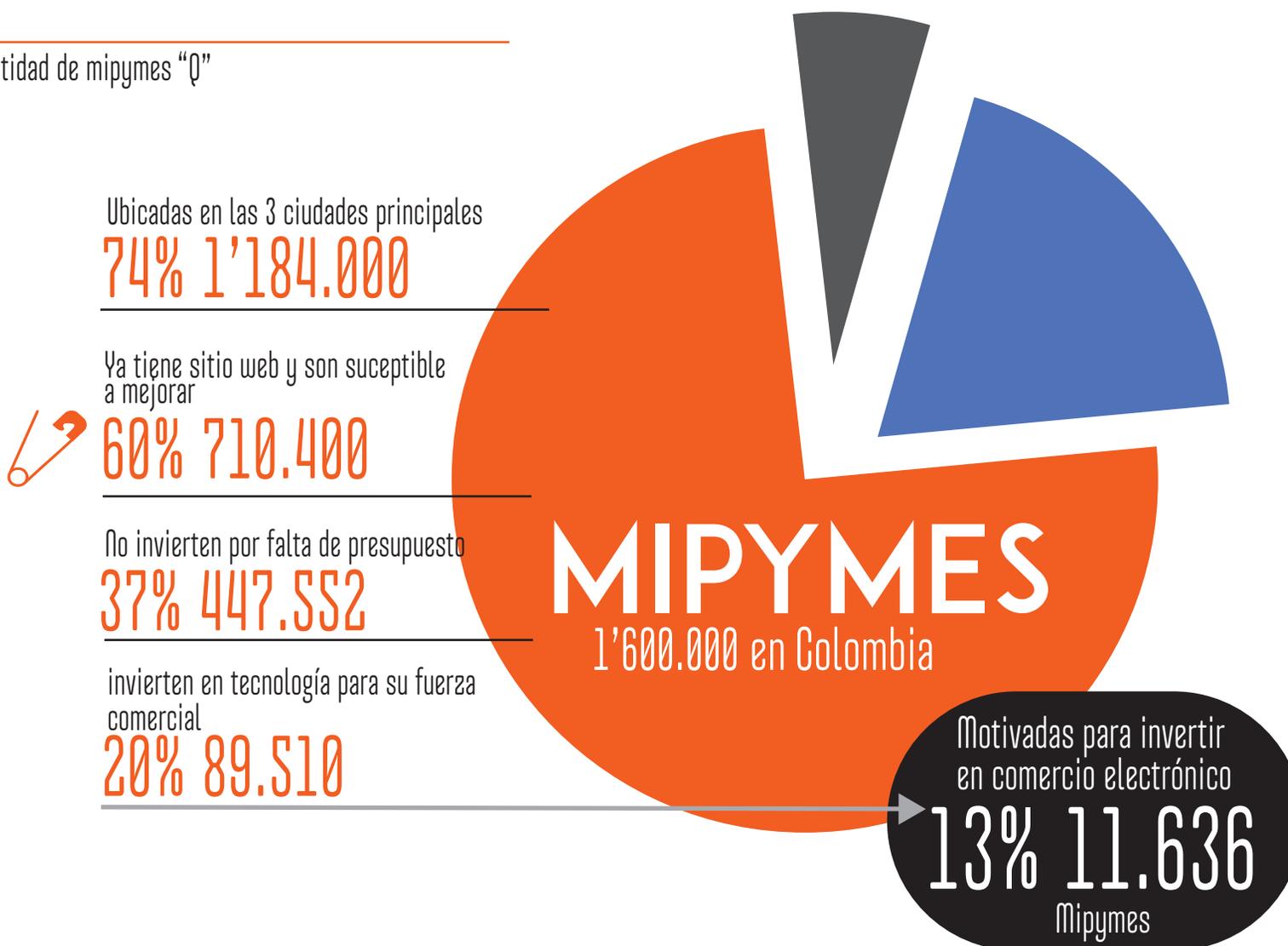
Ventas y publicidad.

ABRIMOS LA POSIBILIDAD  
A LA EMPRESA  
DE EXPORTAR LOS PRODUCTOS  
DE LAS VENTAS  
REALIZADAS EN LÍNEA



# Mercado “Q”

\*Valores en cantidad de mipymes “Q”



\*Informe sectorial TICS 2013 Fedesarrollo Y CCIT



# Mercado “P”

TENIENDO EN CUENTA QUE EL PROMEDIO DE INVERSIÓN DE UNA MIPYME ES DE **1.200 USD ANUALES**

\*Valores en cantidad de pesos “P”

## Mercado “Q”

Motivadas para invertir en comercio electrónico

**13% 11.636**

Mipymes

## Mercado “P”

Motivadas para invertir en comercio electrónico

**\$ USD 13'963.352**

## Mercado Objetivo

**2,6% = 303 “Q”**

\*El objetivo es llegar al 2,6% del total del mercado aumentando en 40% la capacidad de producción

## Mercado \$

**2,6%  
\$ USD 363.054**



# Acceso al mercado

¿Como llego al cliente?

**1** Se zonifican los clientes por actividad económica y se asignan a los ejecutivos 

**2** Se buscan mipymes que ya tengan web y no estén posicionadas con **potencial de venta en línea** 

# Generando Ingresos

**3** Contácto telefónico para concretar cita y enviar información. 

**4** Implementamos el **SIEV** para llegarle al cliente como herramienta persuasiva de venta **generando utilidad al y conservándolo.** 



# Modelo de Negocio

Generando ingresos

¿Como nos ven?



1. Venta de diseño, adaptación y capacitación
2. Valor de la suscripción mensual al servicio
3. Pago por resultados
4. Pago por generación de campañas



# ¿Como nos ven?

---

 ¿Como la mejor alternativa para posicionarse y vender por internet?



Alto posicionamiento web orgánico 



Adwords – Red de display Facebook y socialnetwork



Publicidad Masiva en diarios digitales del país.



Conferecias y eventos empresariales



# Competencia



Freelance



Diseñadores webs independientes  
que utilizan estos aplicativos

Páginas Amarillas



Aunque son **competencia**  
se pueden convertir en **clientes**  
**potenciales** para utilizar  
nuestro modelo de negocio

**YES!**



# Ventajas Competitivas

---

- Diseño personalizado con estandarización de procesos
- Alto posicionamiento en buscadores con herramientas claras para el cliente.
- Soporte técnico personalizado y en línea.
- Capacidad de respuesta versatil y rápida con gran flujo de trabajo.
- El cliente tiene acceso a canales de distribución únicos de Todoventa



# Validación de Mercado



Nuestra tienda  
Aumento 174%



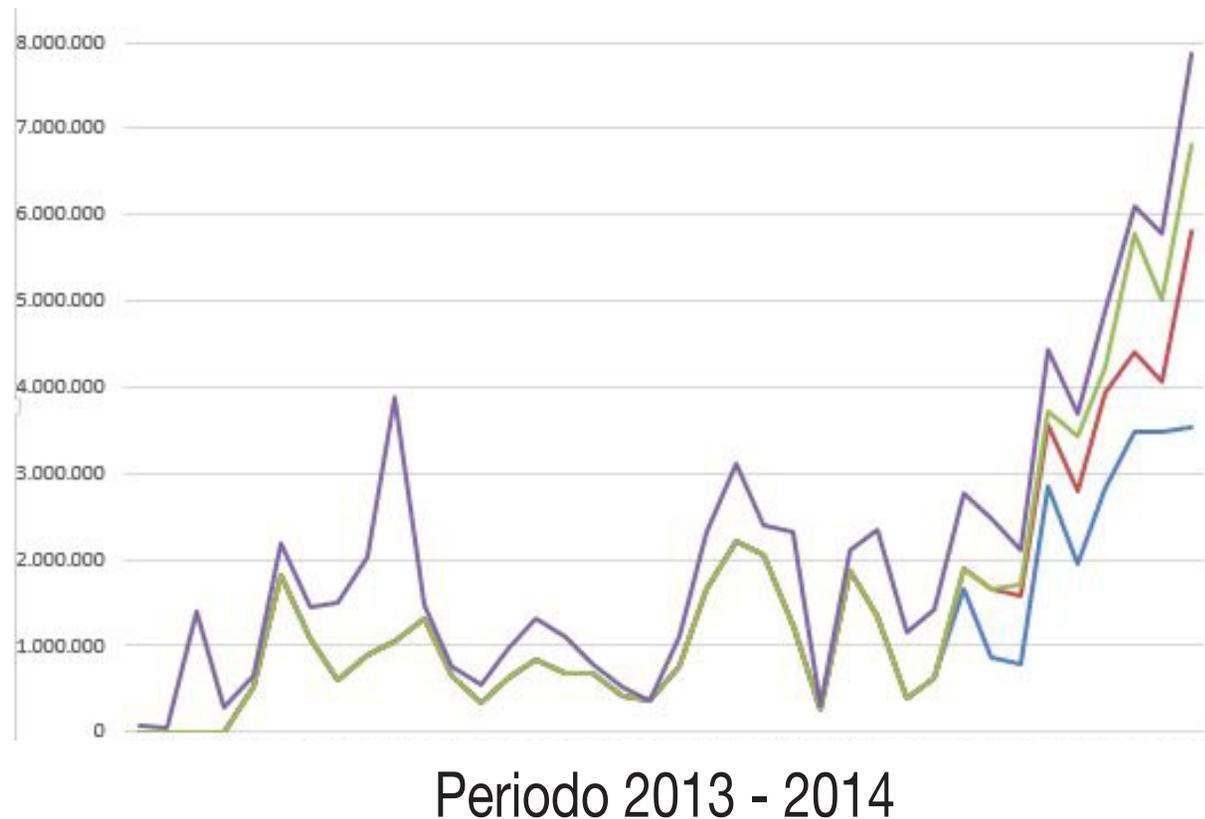
Nativos  
Aumento 311%



DayCare  
Aumento 154%



Clio Ropa infantil  
Aumento 191%



**77 clientes activos**



# Inversión

---

Al año 2013 generamos **\$USD 110.000** en ventas  
con el sistema

Necesitamos aumentar en un **41%** la capacidad de Producción  
para cumplir la meta

**\$USD 161.000**



Hacemos que las empresas  
vendan por internet



***todoventa@com***®  
*Más allá de las fronteras*

Héctor Álvarez Calderón  
Juan Camilo Restrepo