

Estrategia E3ecommerce MARCAS.

Llámenos

+5411 5238-2645/6/7

Encuéntrenos

e3ecommerce.com.ar

Síguenos

facebook.com/E3ecommerce 

@E3ecommerce 

linkedin.com/company/e3ecommerce 

E3



- Pueden convivir las ventas directas y los canales en internet?

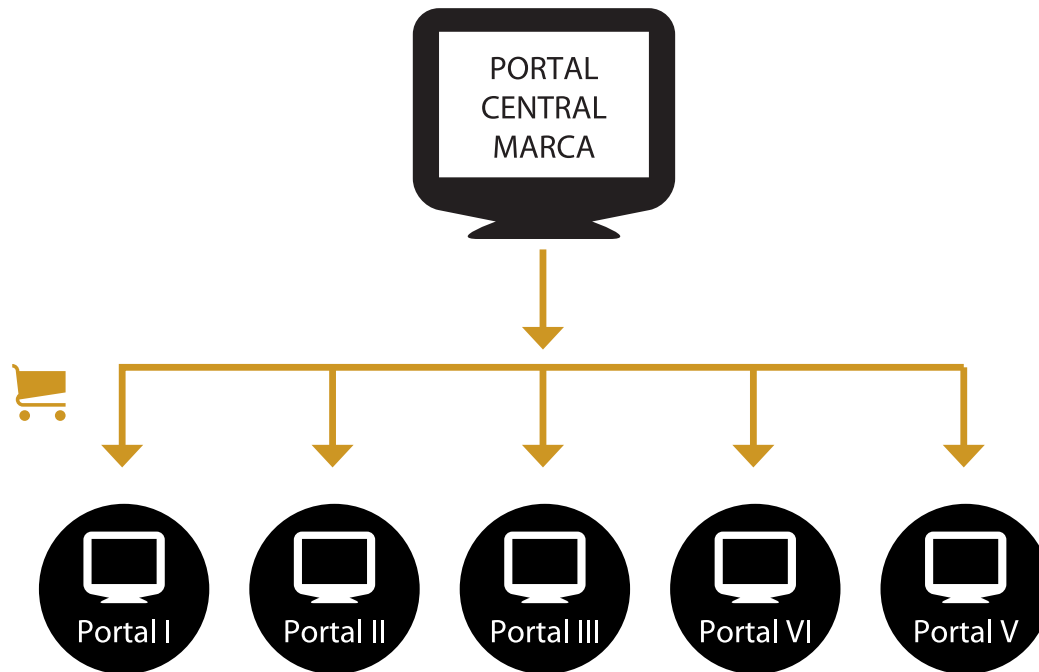
- SÍ, se puede vender directo al consumidor final usando todos los canales de venta actuales.

- cómo?

MULTIportal E3ECOMMERCE.

(Los portales centrales e hijos se administran desde un solo panel centralizado y única base de datos)

MODELO DESCENDENTE



Portal Central NUTRE de productos e información a los portales hijos

➤ PORTAL CENTRAL catálogo de productos

(Con reglas de negocio para derivar a uno o varios canales)

➤ PORTALES HIJOS para distribuidores y retail

(Puede ser el portal .com o portal paralelo, micrositio con acceso desde la .com)

MULTIportal E3ECOMMERCE.

Opciones generales de aplicación:

- Portales corporativos para cada marca
- Portales para cada sucursal física
- Portales para cada línea de productos
- Portales para cada región geográfica
- Portales para cada segmento de clientes
- Portales para cada Idioma / Moneda

Nuestra plataforma Multiportal tiene la capacidad de generar ilimitados portales administrados desde un solo Panel de control.



VENTAJAS PARA LA MARCA.

- ⤵ Lograr la unificación de imagen de marca y productos.
- ⤵ Brindar información de sus productos en toda la cadena de comercialización.
- ⤵ Actualización automática de precios y stock en toda la cadena de distribución.
- ⤵ Facilitación de introducción de nuevos productos al mercado.
- ⤵ Motivación y fidelización al canal.
- ⤵ Distribución de información sobre ofertas / descuentos en forma automática.
- ⤵ Posibilita el crecimiento de la cadena de distribución.
- ⤵ Estrategia de barrido en buscadores.
- ⤵ Información y experiencia directa sobre ventas al consumidor final.
- ⤵ Base de datos.

VENTAJAS PARA LOS DISTRIBUIDORES.

- ④ Portal ecommerce de última generación.
- ④ Automatización de la oferta de todos sus productos en tiempo real.
- ④ Estadísticas y tendencias de la industria y consumidores.
- ④ Reglas de negocio.
- ④ Ofrecer precios negociados con medios de envíos y pagos integrados en el portal ecommerce.

VENTAJAS PARA LOS CONSUMIDORES FINALES.

- ⤵ Experiencia de navegación consolidado.
- ⤵ Cercanía con el canal (velocidad y bajo costo de entrega).
- ⤵ Encontrar los productos con toda la información necesaria para tomar decisión de compra en tiempo real.
- ⤵ Confianza por comprar en un canal certificado.
- ⤵ Posibilidad de encontrar stock acumulado de los canales.
- ⤵ Comparar precios de diferentes canales en un solo Portal.

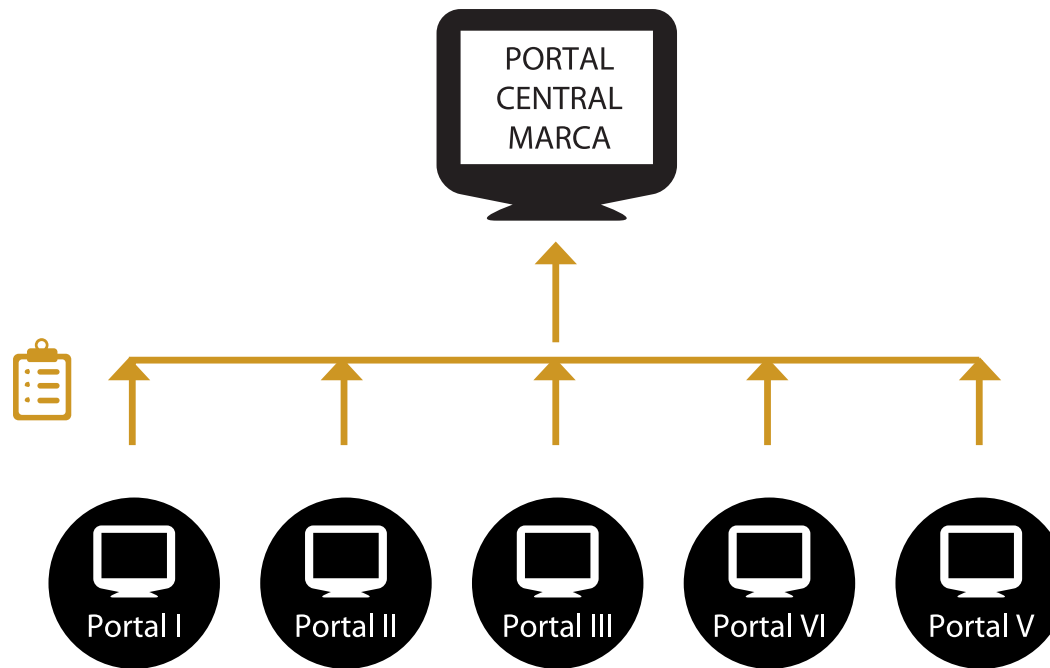
y hay más!

[seguimos...]



- Posibilidad de **realizar pedidos** desde los PORTALES HIJOS del canal al PORTAL CENTRAL y **bajada automática de precio y stock** al PORTAL HIJO.

MODELO ASCENDENTE



MUCHAS GRACIAS.

