



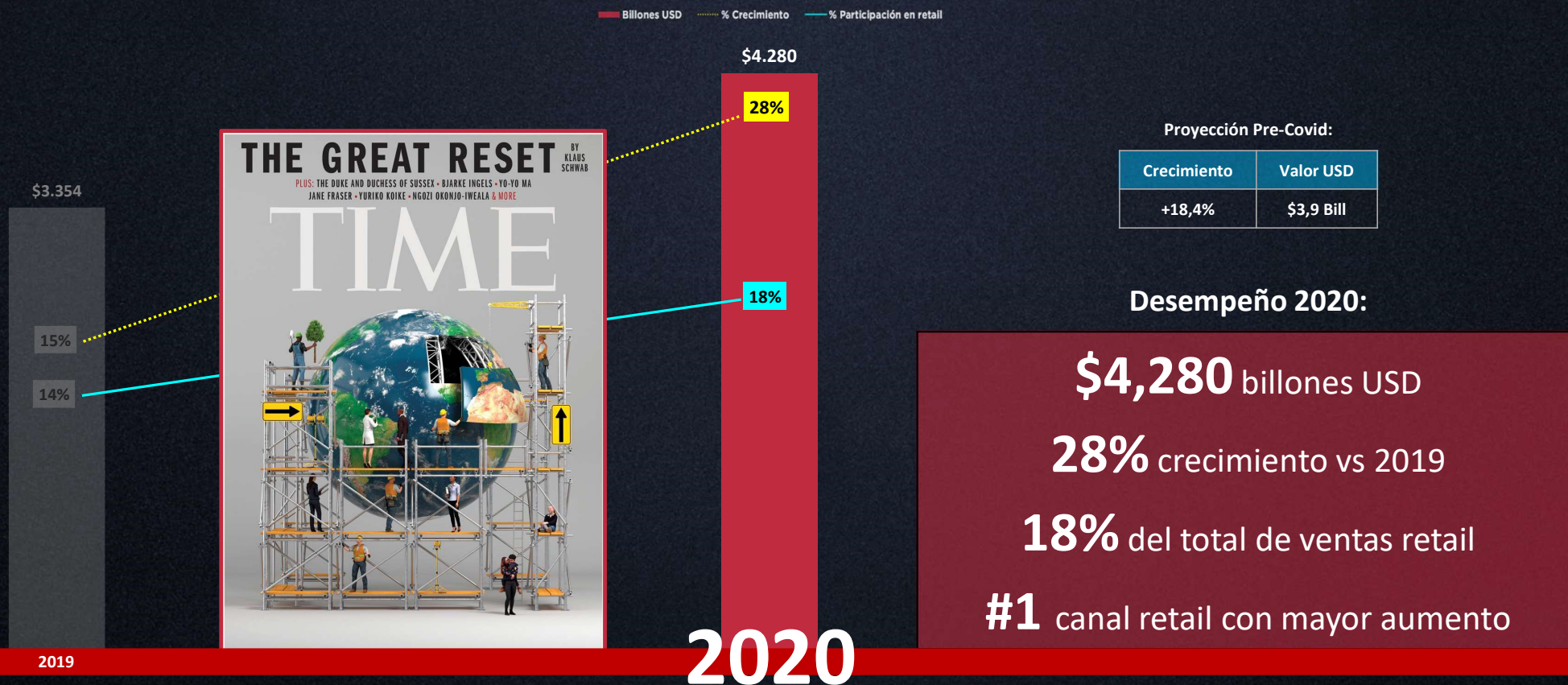
EL NUEVO CONTEXTO DEL E-COMMERCE

esencial
**COSTA
RICA**



El gran reseteo: el comercio de un mundo en pandemia

La crisis generada por la pandemia significó una caída del retail tradicional, pero posicionó al e-Commerce como la alternativa para asegurar la continuidad del comercio. Tan solo en 2020 el ecommerce creció \$926 mil millones de USD vs 2019 (+28%).



Macro tendencias impulsadas por el contexto

1. El ecommerce continuará en ascenso
2. Perfiles no habituales son ahora usuarios digitales
3. Mayor confianza en los medios de pago digitales
4. Amazon mantendrá su hegemonía
5. Auge de los marketplaces temáticos
6. Virtualización del comercio local
7. Incremento de la publicidad digital
8. Mayoristas expandirán sus propios marketplaces
9. Presión al ecosistema alrededor del ecommerce
10. Dominio de dispositivos móviles en la compra

+160%

en compras domésticas entre usuarios nuevos o de baja frecuencia del ecommerce

73%

de las ventas en comercio electrónico se generaron desde dispositivos móviles

66%

escoge un retailer basado en conveniencia, mientras que 47% por precio/valor

56%

de profesionales están destinando fondos para data & analytics, haciéndolo el primer servicio presupuestado en ecommerce

50%

de consumidores continuará comprando en línea con una mayor frecuencia

— RETOS

1. Propuesta de valor diferenciada
2. Modelo de negocio e-Commerce
3. Requisitos mínimos de plataformas
4. Estructura logística preparada a condiciones de negociación
5. Cumplimiento de regulaciones, certificaciones y seguros.
6. Constitución legal y tributaria en mercado destino
7. Inversión para el posicionamiento en la plataforma y medios digitales.



UNIDAD E-COMMERCE

*Potenciar el alcance de la oferta de exportación costarricense y compartir con el resto del mundo la esencia del país a través de un programa que brinda **apoyo integral** al exportador para que logre vender a través de plataformas en línea.*

- Asesoría 1:1 sobre los procesos y requisitos para registro en plataformas y optimizar las ventas, de acuerdo a los objetivos de la empresa.
- Crear y analizar la estructura de costos de cada uno de los productos.
- Investigación del mercados: monitoreo de las ventas de la categoría, detección de palabras clave, nichos de mercado, tendencias, reviews, listings, análisis de la competencia y posibles nuevas oportunidades de ventas.
- Acompañamiento en temas de logística para envíos a las bodegas de Amazon, Novica u otras bodegas en los mercados destino.
- Seguimiento al envío, comprobación de productos en la plataforma y disponibilidad de inventario.
- Asesoría de Campañas Digitales en Plataforma y Redes Sociales.
- Diversificación e investigación de nuevos mercados y plataformas.





“Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan.”

Steve Jobs, Fundador de Apple

<https://www.procomer.com/exportador/programas/e-commerce>

E-commerce@procomer.com / 800-PROCOMER
Plaza Tempo, Lobby B