

PROPUESTA DE COMERCIO ELECTRÓNICO PARA ESTABLECIMIENTO COMERCIALES PYMES



¡Aumente sus ventas y consiga nuevos clientes!

Febrero, 2021

¿Quiere aumentar sus ventas y conseguir nuevos clientes?

Ofrecemos a los establecimientos comerciales Pymes la oportunidad de tener su propia Sucursal Virtual en PlazaEcuador.com bajo un esquema “llave en mano”, una verdadera y completa Tienda Online que le permitirá vender en línea a bajo costo operativo, las 24 horas del día, los 365 días del año y a todas partes del mundo, de forma efectiva y segura, así como disfrutar de una administración autónoma para controlar su nuevo negocio en línea.

PLAZAECUADOR.COM

“El mall virtual de las Américas para el mundo”

Nos complace presentarle a PlazaEcuador.com, un auténtico mall virtual, que es una robusta plataforma de comercio electrónico desarrollada con componentes tecnológicos de punta y los más altos estándares de calidad y seguridad de la industria del internet. Nuestra plataforma permite alojar y administrar a miles de establecimientos comerciales en forma virtual, mostrando sus productos en una vitrina global de acceso permanente que le permitirá captar nuevos clientes y aumentar sus ventas, con la capacidad de gestionar y despachar pedidos a prácticamente cualquier parte del mundo.

Los visitantes de PlazaEcuador.com pueden disfrutar del recorrido por las distintas avenidas del mall virtual, buscar productos de su interés, encontrar atractivas ofertas y realizar pedidos de varios artículos de distintos establecimientos, que se resumen en un solo carro de compras y un solo pago, en un ambiente agradable, funcional, seguro y protegido.

PlazaEcuador.com se encarga del resto del proceso, notifica al establecimiento sobre la reciente compra, coordina el retiro y despacho de los productos, liquida la venta y paga al establecimiento.

PAQUETES DE IMPLEMENTACIÓN DE SUCURSAL VIRTUAL

Los paquetes de implementación de una Sucursal Virtual en PlazaEcuador.com le permitirá exhibir sus productos en el comercio electrónico mundial, una vitrina sin fronteras ni horarios, mostrándolos a cientos de miles de usuarios y visitantes, aumentando enormemente las oportunidades de vender.

Estas nuevas ventas generadas por PlazaEcuador.com serán despachadas a través de nuestra logística de retiro y entrega de productos, con capacidad de envío a más de 190 países de forma garantizada, eficaz y rápida. Todos los envíos gozan de una cobertura de seguro por daño o pérdida.

Finalmente, los clientes de PlazaEcuador.com realizan un solo pago al terminar sus compras, el mismo que es distribuido entre las distintas sucursales virtuales y de cuyo valor es descontada la comisión de intermediación electrónica. El valor neto de la venta será acreditado a la cuenta del establecimiento una vez que la entrega de los productos se haya materializado (confirmación positiva de recepción por parte del cliente a través del operador de transporte).

DETALLE DE LOS PAQUETES DE IMPLEMENTACIÓN

Todos los paquetes de implementación de la Sucursal Virtual constan de dos partes, la primera es la que resuelve la presencia del establecimiento con sus productos en la vitrina virtual y la segunda parte es la que empuja el negocio por los siguientes 24 meses en las audiencias globales a fin de potenciar sus ventas.

❖ 1) APERTURA DE SUCURSAL VIRTUAL

1. Creación de la Sucursal Virtual en PlazaEcuador

- Solicitamos la siguiente documentación:
 - Copia de Cédula de Identidad (Representante de empresa)
 - Copia de RUC
 - Copia de Nombramiento (para empresa)
- Solicitamos la siguiente información:
 - Datos de registro de la empresa: Nombre y descripción
 - Logo digital en formato PNG: 120px de alto por 40px de ancho
 - Listado de productos de acuerdo al Paquete de Implementación escogido: (10/20/50/100 productos)
 - Listado de los productos

2. Registro de Dominio y Hosting para la Sucursal Virtual

- Registro de Dominio por 24 meses
 - Tipo: com, info, net, org
 - Tipo: ec (valor adicional)
- Hosting Plan Básico Mínimo por 24 meses
 - 200Mb de almacenamiento
 - 10 cuentas de email

3. Procesar subida de productos

- Sesión fotográfica de los productos
 - Toma de foto
 - Toma de peso al producto
 - Documentación de nomenclatura de foto y peso
- Edición y optimización de las fotografías
 - Retoques y limpieza
 - Procesar las imágenes a los tamaños estándar
 - Optimización de la imagen para web
 - Documentación de la imagen y nomenclatura asignada a la tienda
- Subida de productos a la plataforma
 - Ingreso de información y fotos de los productos
 - Descripciones, categorías, peso, propiedades del envío, precios de lista y venta, descuentos por volumen, características, detalles, opciones, variantes, palabras claves para SEO búsquedas internas, etiquetas, archivos anexos, complementos adicionales y otros.
 - Fotografías en varias posiciones y videos

4. Preparación de la Sucursal para la venta
 - Asignación de métodos de pago y despacho
5. Creación de la Promoción de Lanzamiento
 - Escoger 1 producto tipo “Estrella” y definir la promoción
 - Descuento inigualable, obsequio apreciable u otro
6. Elaboración de artes promocionales del “Producto Estrella”
 - Preparación de los banners
 - Selección de imágenes
 - Elaboración de texto dentro de imagen
 - Preparación de texto que acompaña el banner
 - Elaboración del texto
 - Creación de link corto del producto

❖ 2) PLAN DE PUBLICIDAD CONTINUO POR 24 MESES

1. Marketing Digital mensual de los productos
 - Definición del target de acuerdo al tipo de producto
 - Pautajes publicitarios en redes sociales, buscadores y varios portales
 - Envío de email masivo
 - Anuncios en la Red de Afiliados Comerciales
2. Conversiones mensuales proyectadas del Marketing Digital
 - Desde 2.000 - 5.000 Visitas Directas a los productos publicitados
 - Desde 4.000 - 10.000 Visitas Indirectas a productos de la Sucursal Virtual

Una buena presencia de los productos en la vitrina virtual con datos completos y enriquecidos brindan una mayor confianza en la decisión del comprador y por consiguiente aumenta las probabilidades de una mejor conversión en la venta.

Por otra parte, mientras más personas vean los productos ofrecidos la cantidad de conversiones es mayor. En este sentido [PlazaEcuador.com](https://www.plazaecuador.com) ofrece en la campaña de publicidad continua por 24 meses, captar al menos 2-3 visitas indirectas por cada visita directa.

Nosotros nos encargamos de todo

[PlazaEcuador.com](https://www.plazaecuador.com) se encarga de establecer la sucursal virtual, crear la cuenta del administrador de la tienda, asignar los métodos de pago y de envío, tomar fotos profesionales de todos sus productos, optimizar las fotos e imágenes, registrar pesos y medidas, hacer las descripciones detalladas con normativa SEO, crear las campañas y promociones, textos y banners publicitarios para todos los canales comunicativos, desplegar el marketing digital, atender a los clientes por todos los canales, teléfono, email, chat en línea y redes sociales, brindar el soporte al administrador de la tienda, recibir los pedidos, verificar los pagos, coordinar la recogida y entrega de los pedidos, procesar reclamos e incidencias, liquidar las ventas, costos de prestadores y comisiones.

RESUMEN

En resumen, los paquetes de implementación ofrecen:

- 1) Establecimiento y apertura de la Sucursal Virtual incluyendo la subida de productos
- 2) Campaña de publicidad continua por 24 meses

Comisión por intermediación electrónica

Las plataformas de comercio electrónico cobran una comisión por venta, en nuestro caso cada producto del establecimiento comercial pertenece a una categoría, en base de la cual se aplica dicha comisión por intermediación electrónica en la venta de dichos productos.

TABLA DE COMISIÓN POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS

ELECTRÓNICOS	10%
HOGAR Y LÍNEA BLANCA	12%
ROPA Y MODA	15%
ENTRETENIMIENTO Y DEPORTE	12%
ARTESANÍA, ARTE Y ANTIGÜEDADES	15%
OFICINA Y FERRETERÍA	12%
ACCESORIOS Y RESPUESTOS	12%
NUTRICIÓN, SALUD Y BELLEZA	15%
ALIMENTOS Y BEBIDAS	12%
SERVICIOS VARIOS	18%

- La comisión se aplica al valor de la venta de los productos antes de impuestos, más \$0.10 (10 centavos) por transacción.



COSTOS DE LOS PAQUETES DE IMPLEMENTACIÓN

Se ofrece varios Paquetes de Implementación de acuerdo con la cantidad de productos que suba a la sucursal virtual y a la intensidad de la promoción y publicidad continua por 24 meses. En cualquier momento se puede aumentar la cantidad de productos sin necesidad de cambiar el paquete, solo tendrá que pagar el costo de la subida del producto (US\$ 20 c/u). Finalizado los 24 meses, la tienda puede continuar en la plataforma por una renta de US\$12.50 mensual que se factura anualmente y escoger alguno de nuestros planes de marketing digital opcionalmente.

<p>Básico US\$6.000 +iva COBERTURA POR 24MESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta • 1 Dominio Web y Hosting <ul style="list-style-type: none"> • 200 MB y 10 correos • Subir 10 productos en alta calidad • Publicidad 24 meses <ul style="list-style-type: none"> • 2.000-5.000 visitas/mes directas • 4.000-10.000 visitas/mes indirectas • Gestión de recogida y despacho • Financiamiento del Banco del Pacífico 	<p>Pequeño US\$8.400 +iva COBERTURA POR 24MESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta • 1 Dominio Web y Hosting <ul style="list-style-type: none"> • 200 MB y 10 correos • Subir 20 productos en alta calidad • Publicidad 24 meses <ul style="list-style-type: none"> • 3.000-7.500 visitas/mes directas • 6.000-15.000 visitas/mes indirectas • Gestión de recogida y despacho • Financiamiento del Banco del Pacífico 	<p>Mediano US\$10.800 +iva COBERTURA POR 24MESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta • 1 Dominio Web y Hosting <ul style="list-style-type: none"> • 200 MB y 10 correos • Subir 50 productos en alta calidad • Publicidad 24 meses <ul style="list-style-type: none"> • 4.000-10.000 visitas/mes directas • 8.000-20.000 visitas/mes indirectas • Gestión de recogida y despacho • Financiamiento del Banco del Pacífico
<p>Grande US\$13.200 +iva COBERTURA POR 24MESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta • 1 Dominio Web y Hosting <ul style="list-style-type: none"> • 200 MB y 10 correos • Subir 100 productos en alta calidad • Publicidad 24 meses <ul style="list-style-type: none"> • 5.000-12.500 visitas/mes directas • 10.000-25.000 visitas/mes indirectas • Gestión de recogida y despacho • Financiamiento del Banco del Pacífico 	<p>Grande Plus US\$15.600 +iva COBERTURA POR 24MESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta • 1 Dominio Web y Hosting <ul style="list-style-type: none"> • 200 MB y 10 correos • Subir 100 productos en alta calidad • Publicidad 24 meses <ul style="list-style-type: none"> • 6.000-15.000 visitas/mes directas • 12.000-30.000 visitas/mes indirectas • Gestión de recogida y despacho • Financiamiento del Banco del Pacífico 	

Uso de la inversión del cliente en los paquetes de implementación

Nuestros paquetes de implementación tienen como objetivo por una parte garantizar la óptima presencia de su marca, productos o servicios en la vitrina virtual pero también, y lo segundo más importante, conseguir la suficiente audiencia y visitantes a su sucursal virtual para que se produzcan las ventas, las mismas que irán creciendo en función al tiempo y a las ofertas que continuamente sus potenciales clientes verán en las publicidades y exposiciones producidas por las campañas de marketing digital.

A continuación, se detalla la forma como se usa su inversión en los paquetes de implementación durante los 24 meses, la misma que tan solo una mínima parte corresponde al desarrollo de la presencia virtual de su tienda y la gran mayoría, de hecho, el 95% de su inversión se la dedica al marketing digital optimizado para lograr rendimiento de sus campañas publicitarias.

DISTRIBUCIÓN DE COSTOS DE LOS PAQUETES DE IMPLEMENTACION – 24 MESES

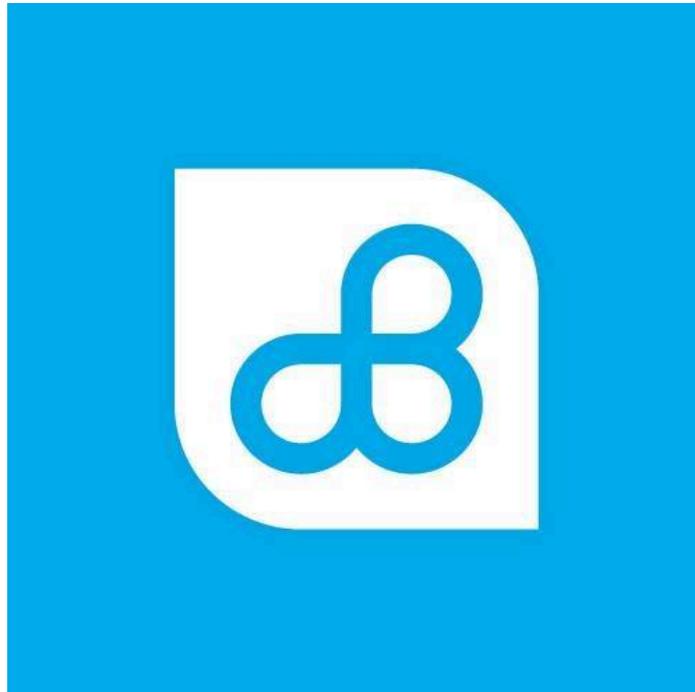
Paquete Básico \$6.000

Registro de Tienda
\$100

Subir Productos
\$200

Elaboración de artes de
las promociones
\$300

Marketing Digital por
24 meses
\$5.400



PROMOCIÓN ESPECIAL CON EL BANCO DEL PACÍFICO

**Gracias al auspicio del Banco del Pacífico se ofrece un
descuento del 10% en todos los paquetes de implementación.**

PRECIOS FINALES DE LOS PAQUETES DE IMPLEMENTACIÓN INCLUIDO EL 10% DE DESCUENTO

Gracias al auspicio del Banco del Pacífico se aplica un descuento del 10% a cualquiera de los Paquetes de Implementación y ofrece alternativas de financiamiento.

Básico	Pequeño	Mediano
US\$ 5.400 +iva COBERTURA POR 24 MESES	US\$ 7.560 +iva COBERTURA POR 24 MESES	US\$ 9.720 +iva COBERTURA POR 24 MESES
Precio final incluido el IVA: US\$ 6.048	Precio final incluido el IVA: US\$ 8.467.20	Precio final incluido el IVA: US\$ 10.886.40
FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO	FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO	FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO
Crédito Ágil • Cuota estimada: US\$ 300 x 24 meses	Crédito Ágil Cuota estimada: US\$ 420 x 24 meses	Crédito Ágil No disponible
Crédito PYME • Cuota estimada: US\$ 365 x 18 meses	Crédito PYME Cuota estimada: US\$ 510 x 18 meses	Crédito PYME Cuota estimada: US\$ 657 x 18 meses
Crédito Reactivate Ecuador Cuota estimada: US\$ 265 x 24 meses	Crédito Reactivate Ecuador Cuota estimada: US\$ 375 x 24 meses	Crédito Reactivate Ecuador Cuota estimada: US\$ 480 x 24 meses

Grande	Grande Plus
US\$ 11.880 +iva COBERTURA POR 24 MESES	US\$ 14.040 +iva COBERTURA POR 24 MESES
Precio final incluido el IVA: US\$ 13.305.60	Precio final incluido el IVA: \$ 13.305.60
FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO	FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO
Crédito Ágil No disponible	Crédito Ágil No disponible
Crédito PYME Cuota estimada: US\$ 803 x 18 meses	Crédito PYME Cuota estimada: US\$ 949 x 18 meses
Crédito Reactivate Ecuador Cuota estimada: US\$ 480 x 24 meses	Crédito Reactivate Ecuador Cuota estimada: US\$ 693 x 24 meses

FORMA DE PAGO

El pago de cualquiera de los paquetes de implementación se lo puede hacer de contado, con tarjeta de crédito o a través de las líneas de crédito que ofrece el Banco del Pacífico.

El Banco del Pacífico como apoyo a las empresas y negocios para que incursionen en el comercio electrónico ofrece las siguientes líneas de crédito:

CRÉDITO ÁGIL (PERSONAS)

Características:

- Crédito hasta \$10,000
- Plazo hasta 36 meses
- Tasa de interés 16.06%
- No requiere garantía
- Edad mínima 21 años
- Ser cliente Banco del Pacífico mínimo 6 meses de antigüedad
- Tener usuario en Banca Virtual

Registro de la solicitud de crédito

Aquí el enlace para llenar la solicitud de crédito: [CLIC AQUÍ](#)

CRÉDITO PYME

Características:

- Crédito hasta \$25,000
- Plazo hasta 18 meses
- Tasa de interés 10% reajutable
- Con garantía personal
- Ser cliente Banco del Pacífico mínimo 6 meses de antigüedad

Registro de la solicitud de crédito

Aquí el enlace para llenar la solicitud de crédito: [CLIC AQUÍ](#)

CRÉDITO REACTIVATE ECUADOR

Características:

- Crédito hasta \$300,000
- Plazo hasta 36 meses con 6 meses de gracia
- Tasa de interés 5%, no requiere garantía
- Dirigido a clientes y no clientes del Banco del Pacífico
- Antigüedad del negocio 2 años
- Presentar plan de negocio
- Trámite dura de 3 a 4 meses.

Registro de la solicitud de crédito

Para registrar la solicitud de crédito primero debe leer los requisitos y descargar los formularios en el siguiente enlace: [CLIC AQUÍ](#)

- A continuación, debe acercarse a cualquier agencia del Banco del Pacífico para ingresar la respectiva solicitud de crédito.

¿Cómo registrar su negocio en el mall virtual?

Una vez que haya escogido el Paquete de Implementación más acorde a sus requerimientos, usted está listo para iniciar el proceso de inscripción y registro de su negocio en el mall virtual PlazaEcuador.com.

En el siguiente enlace encontrará todas las instrucciones:

- <http://plazaecuador.marketing/index.php/informacion>

Nuestro compromiso es trabajar juntos

El compromiso de PlazaEcuador.com no solo es garantizar una excelente presencia de su marca y sus productos en la vitrina virtual del comercio electrónico de acceso mundial sino también de lo más importante, que es promocionarlos continuamente con fuerza conjunta entre usted con su paquete de implementación, nosotros como Mall Virtual y el Banco del Pacífico como patrocinador de este programa, a través de diferentes canales digitales y convencionales, con la finalidad de incrementar sus ventas en proporciones importantes, haciendo todos los esfuerzos suficientes y necesarios no solo para justificar su inversión sino también para alcanzar la más alta rentabilidad posible.

Esperando contar con su presencia en “*El mall virtual de las Américas para el mundo*” y que su experiencia de ventas a través de PlazaEcuador.com sea altamente rentable y productiva, quedamos de usted,

Muy atentamente,



PATRICIO DELGADO MARTINEZ

Administrador de Plataforma

PlazaEcuador.com