



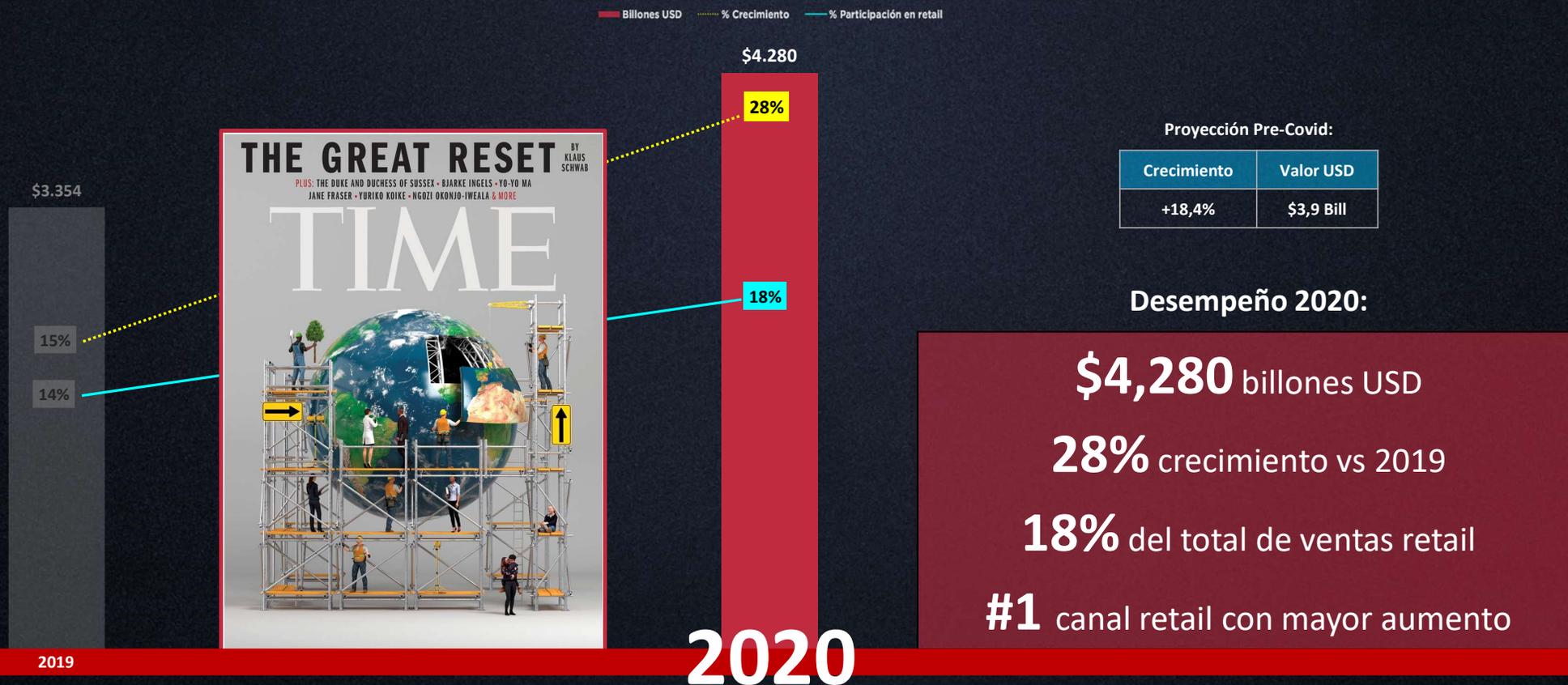
# *EL NUEVO CONTEXTO DEL E-COMMERCE*

*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](mailto:E-commerce@procomer.com) / 800-PROCOMER  
Plaza Tempo, Lobby B