

ES EL
MOMENTO
DE
TODOS



Banco Agrícola



BUSINESS INTELLIGENCE

¡Hacemos Crecer tu Negocio!

Mi estrategia en el E-commerce

Orhion Castillo

Orhion Castillo



Ingeniero de Sistemas y Computación con MBA con énfasis en Marketing de la Universidad de los Andes en Bogotá, Colombia. Ejecutivo y consultor cuenta con mas de 21 años de trayectoria en empresas de Mercadeo Multinivel. Cuenta con experiencia en implementación de proyectos de e-commerce y payment gateways, así como en aplicaciones de apoyo y soporte para empresarios de venta directa. En los últimos años se ha dedicado a tareas de Marketing y Transformación Digital como herramientas de apoyo para representantes de empresas de venta directa en Colombia.(Amway)

Como consultor ha apoyado a empresas como Amway, Lasanté Vital, Sanaliv, Inmunotec, FL-Consulting, Meridian y Factoria Quinoa entre otras.

AGENDA

1. Canvas – Modelo de Negocio.
2. Todos somos reinventistas : BOXISLEEP.
3. Cómo implementar modelos de e-commerce “I want it now!”
4. Enseñanzas del confinamiento para aplicar.

TODOS SOMOS
Reinventistas

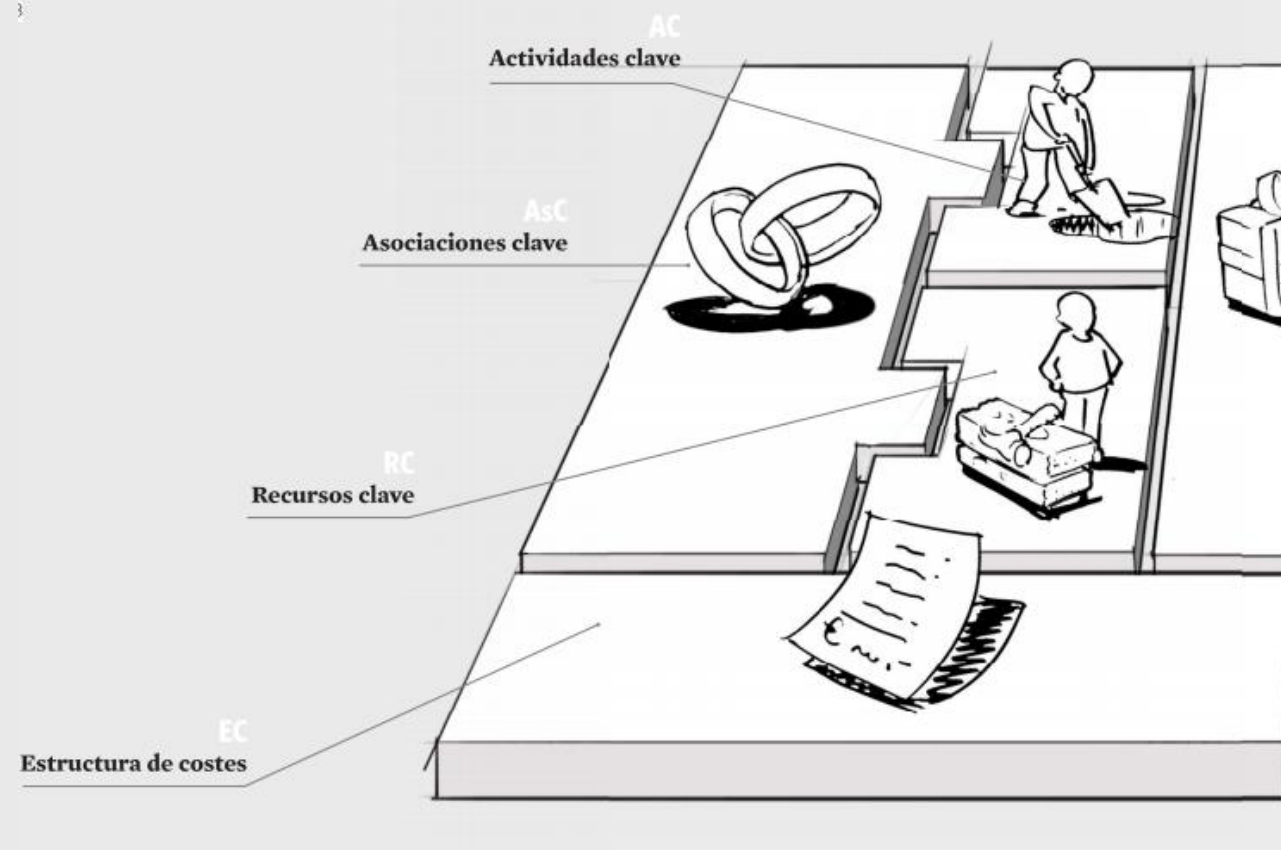


BUSINESS INTELLIGENCE
¡Hacemos Crecer tu Negocio!

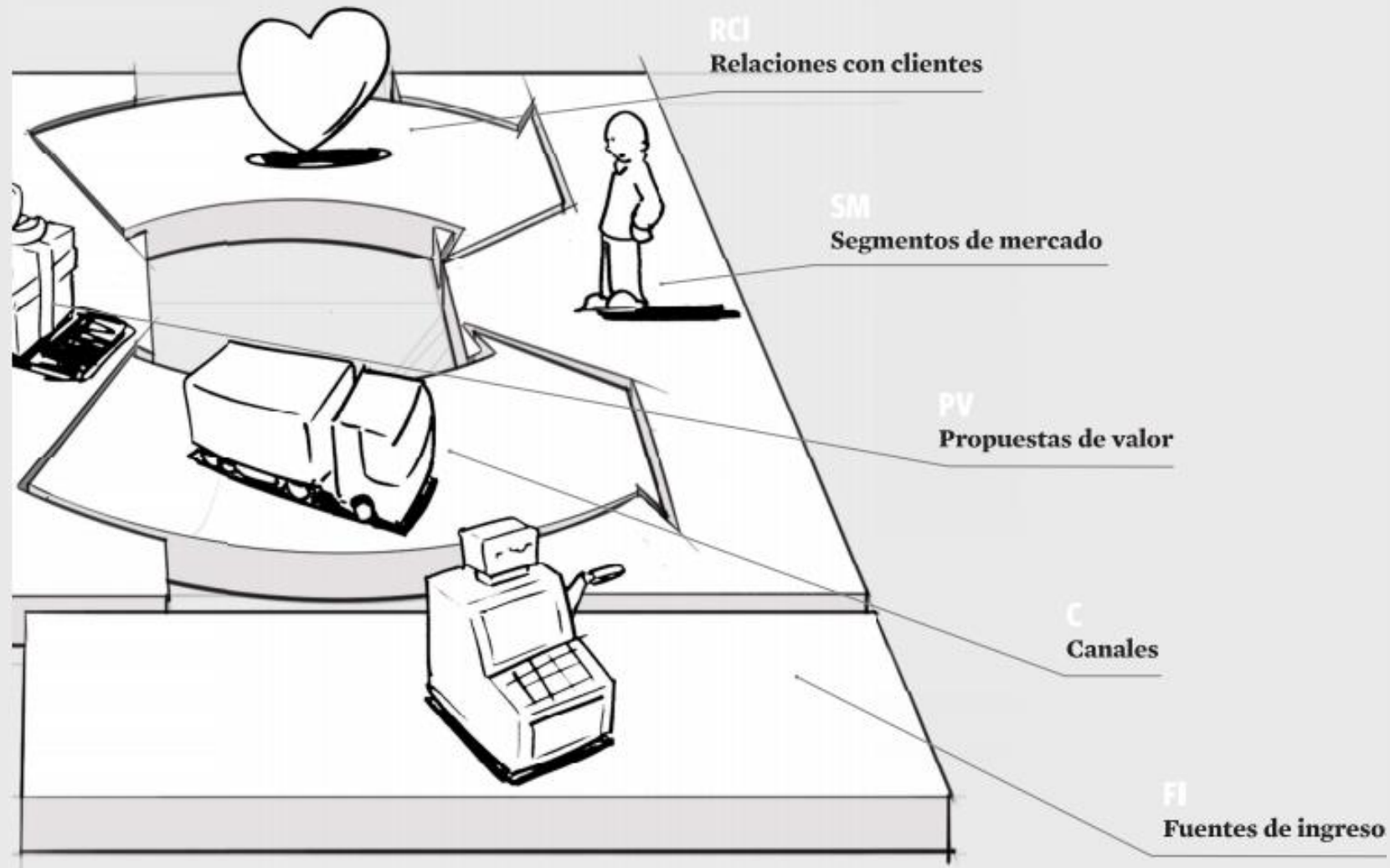
ES EL
MOMENTO
DE
TODOS












CANVAS – MODELO DEL NEGOCIO



CANVAS – MODELO DEL NEGOCIO

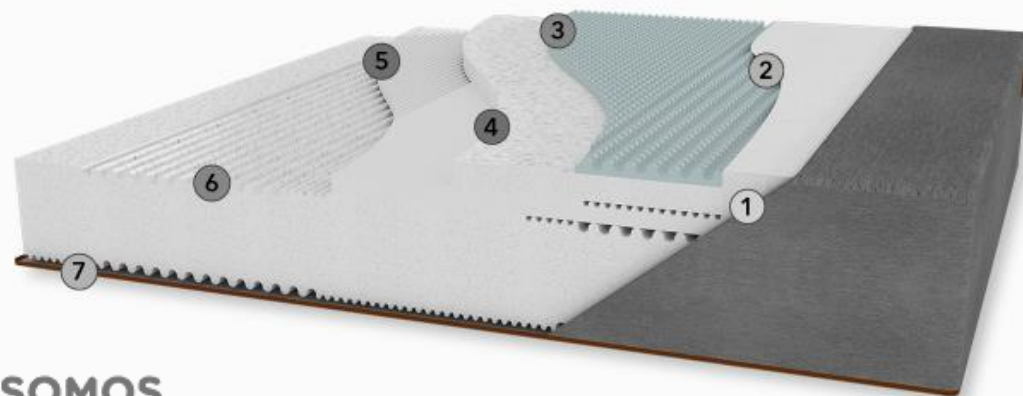


Plantilla para el lienzo del modelo de negocio

<p><i>Asociaciones clave</i></p> 	<p><i>Actividades clave</i></p> 	<p><i>Propuestas de valor</i></p> 	<p><i>Relaciones con clientes</i></p> 	<p><i>Segmentos de mercado</i></p> 
	<p><i>Recursos clave</i></p> 		<p><i>Canales</i></p> 	
<p><i>Estructura de costes</i></p> 		<p><i>Fuentes de ingresos</i></p> 		

EXPERIENCIA BOXI SLEEP PREMIUM

Diseño que brinda comodidad a cada posición y movimiento de tu vida encima del colchón, además cubre las necesidades de soporte en cada centímetro de nuestro cuerpo y hace brillar con su elegancia los ambientes en los que se encuentra.



1. COVER ▾

2. FUNDA ▾

3. VISCOGEL ▾

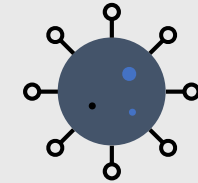
4. VISCOELÁSTICA ▾

5. TRANSITION LAYER ▾

6. SUPPORT LAYER ▾

TODOS SOMOS
Reinventistas

CIFRAS BOXI SLEEP



2015 ventas por US\$340K

+100% últimos 4 años.

+300% Abril 2020 ---- Venta Omnicanal + Venta Tapabocas.

+500 colchonetas donadas “Ayúdanos a ayudar”.

+50K tapabocas donados cárceles, hospitales y centros de salud.

Esperan cerrar 2020 con mas de 40K colchones vendidos +150% vs 2019.

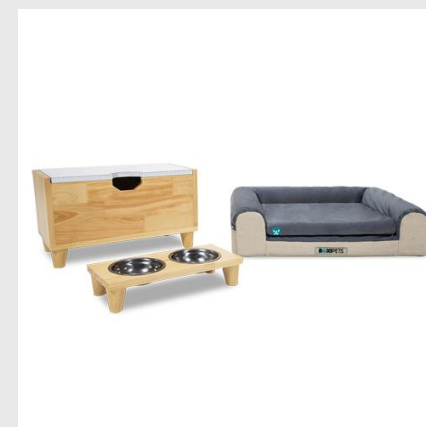
2021: 17 nuevas tiendas físicas en Colombia, Perú, Chile y Ecuador.

CEO: El venezolano Santiago Varenhow. Venía empresa familiar de venta de colchones de 70 años

ENSEÑANZAS DEL CASO BOXISLEEP

CEO: El venezolano Santiago Varenhow. Venía empresa familiar de venta de colchones de 70 años

1. Cada acción u omisión siempre va a tener una repercusión.
2. Aprende a aceptar que los errores son tus mejores amigos.
3. Averigüe que es lo que compra realmente sus clientes.
4. Escuche lo que esta diciendo el mercado y venda experiencias.
5. Nunca pare de innovar.
6. Simplifique procesos.

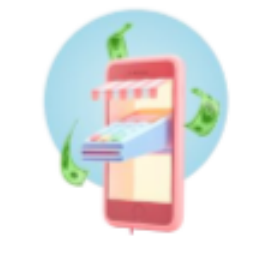


TODOS SOMOS
Reinventistas

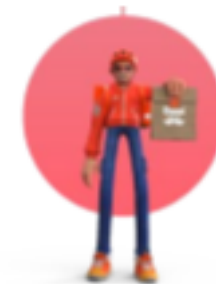
ENSEÑANZAS DEL CASO BOXISLEEP



I WANT IT KNOW!



Dark-Stores



(Usuario) Llega a la tienda dentro de la App.

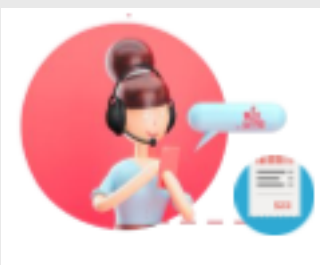
Usuario elige los productos y somete la orden.

Orden es asignada al centro de distribución más cercano al domicilio del usuario.

El mensajero recoge los productos.

El comercio alista los productos para entrega.

Medios de Pago disponibles para el usuario.



La App debe dar Soporte al Cliente.

Mensajero entrega los productos en el domicilio del usuario.



Comercio hace la conciliación de estos reporte vs entradas en el banco.

El comercio recibe reportes semanales con todas las transacciones

Usuario Recibe los productos en un lapso de 2 horas Max.

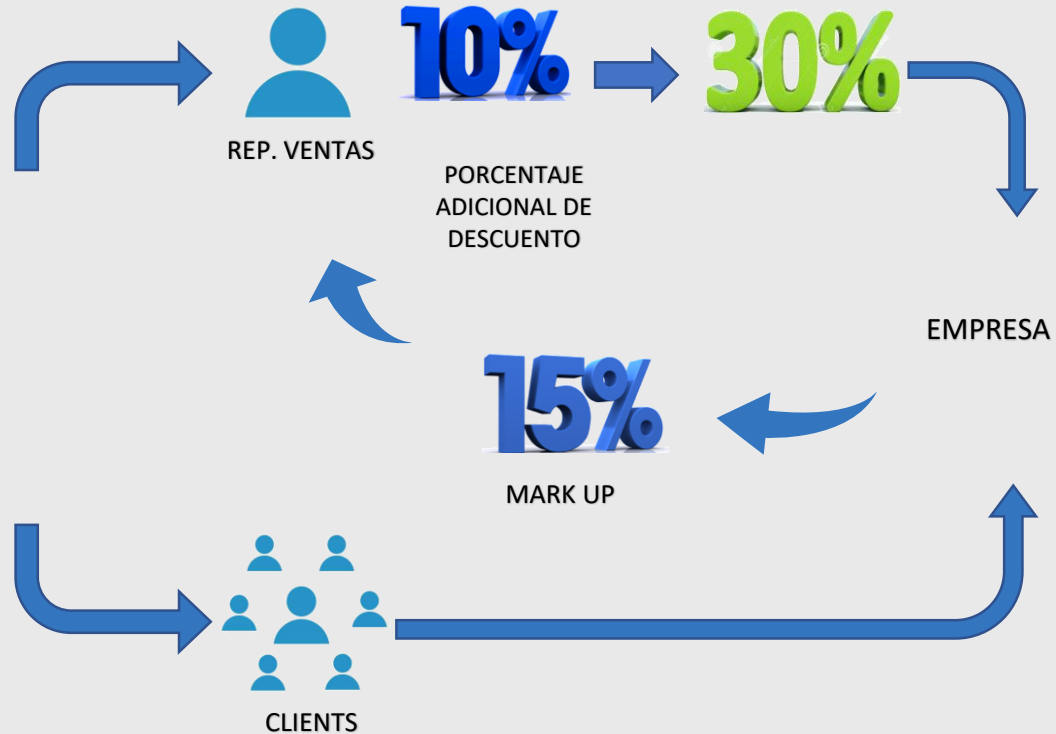


PLAN RECOMPENSAS



PORTAFOLIO

**20%
OFF**



ENSEÑANZAS DEL CONFINAMIENTO

- ▶ La Pandemia aceleró procesos de cambio YA vigentes.
- ▶ Reputación en SM estará más presente que nunca.
- ▶ Foco en venta directamente a sus consumidores!
- ▶ Los representantes de ventas serán cada vez más visibles y relevantes.
- ▶ Renovada Experiencia al usuario: Búsqueda, Selección, Compra, Devolución, Cambio, Responsiva en móviles, Compra en línea y retira en la tienda (PICK at Store), Presencia Multicanal; Experiencias Personalizadas.

ENSEÑANZAS DEL CONFINAMIENTO

- ▶ Invierta en las mejores capacidades digitales: Manejo de inventario en tiempo real, Analytics predictivo, Búsquedas AI, personalización, co-creación.
- ▶ Involucrar social e-commerce: Ventas SM, interacciones sociales: soporte de otros pares, Revisiones, recomendaciones, contenido multimedia, Gamificación, Video Chat Instantáneo.
- ▶ Creación de Comunidades Virtuales.