

Por que el mercado de Amazon e Ebay son mas convenientes para expandir su negocio

La importancia de ventas digitales

Porque vender mediante e-commerce

- Fácil de cargar y vender productos en forma rápida
- Bajo costo de entrada para comenzar la venta de artículos
- Mercados establecidos con millones de visitantes mensuales
- Clientes potenciales son más propensos a encontrar sus productos busquando en un mercado digital a comparasion a un motor de búsqueda
- No hay necesidad de crear una infraestructura
- Una forma sencilla de añadir otra fuente de ingresos

Porque vender mediante e-commerce en USA

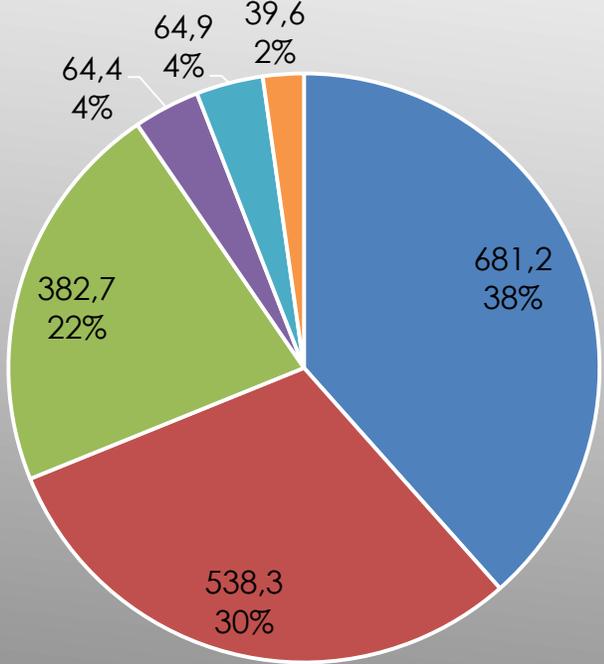
- La USA es uno de los mercados mas grandes digitales
- 538.3 billiones en ventas estan proyectadas en las USA para 2015
- USA y Asia combinados generan mas ventas que el resto del mundo combinado
- 4.8% de todas ventas hechas en el mundo an sido en línea en USA
- Mas y mas los Americanos estan comprando todo en línea
- Estamos en una época en que la gente está haciendo compras para los bienes comunes en línea

Ahora es el tiempo para exportes Chilenos



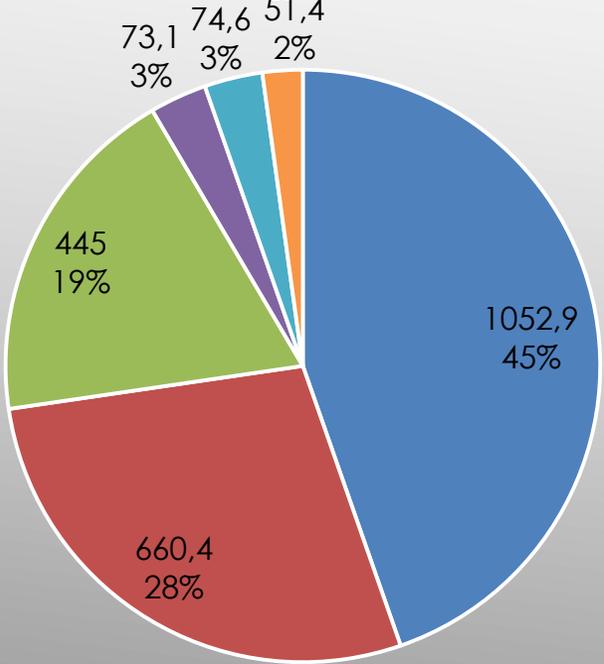
Porque vender mediante e-commerce en USA

B2C Ecommerce Sales Worldwide, by Region 2015 in billions



- Asia-Pacific
- North America
- Western Europe
- Central & Eastern Europe
- Latin America
- Middle East & Africa

Projected B2C Ecommerce Sales Worldwide, by Region 2017 in billions



- Asia-Pacific
- North America
- Western Europe
- Central & Eastern Europe
- Latin America
- Middle East & Africa

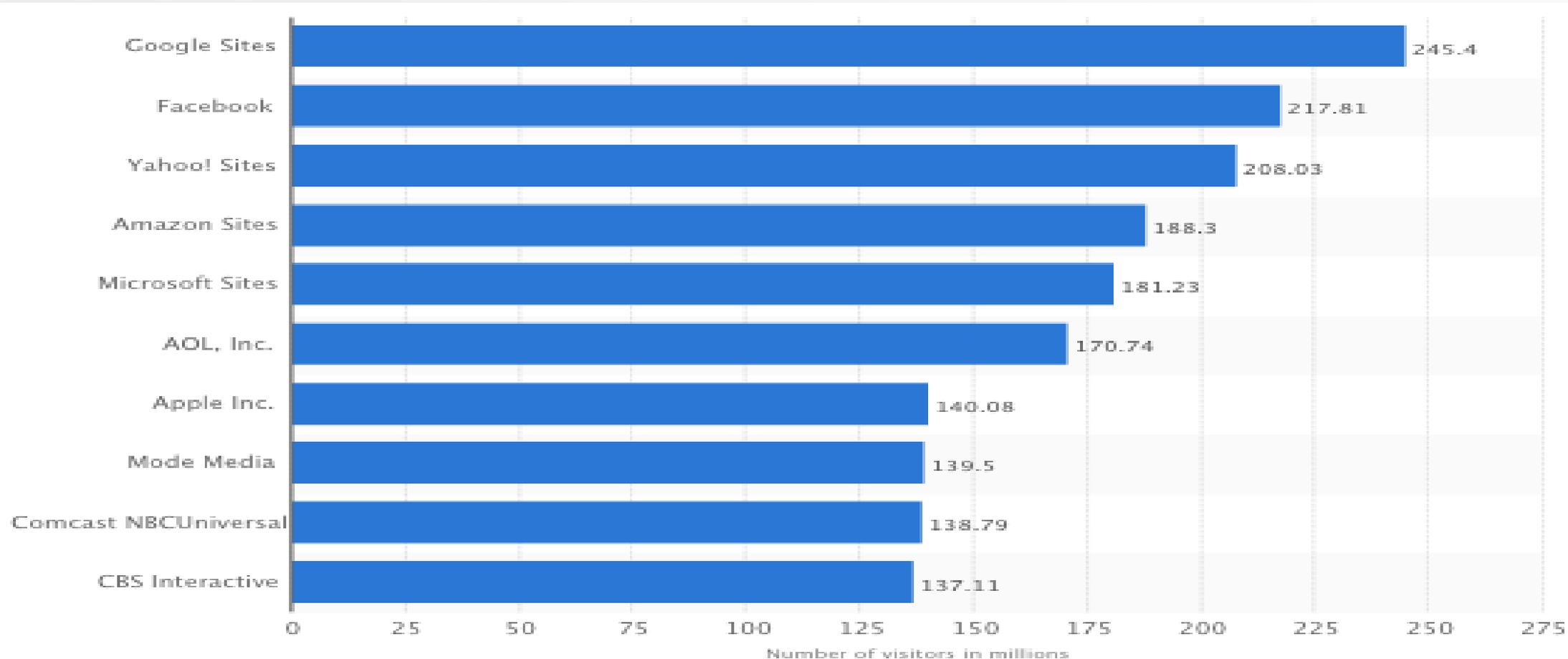
Porque vender mediante e-commerce en USA

E-Commerce Sales Share Worldwide, by Region, 2009-2015 (% of total retail sales)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
North America	3.8%	4.0%	4.1%	4.3%	4.5%	4.7%	4.8%
Major Europe	3.3%	3.5%	3.6%	3.8%	3.9%	4.0%	4.1%
Asia-Pacific	2.2%	2.4%	2.5%	2.6%	2.8%	2.9%	3.0%
Rest of world	1.6%	2.1%	2.3%	2.6%	3.1%	3.4%	3.7%
Worldwide	2.9%	3.1%	3.3%	3.5%	3.6%	3.8%	4.0%

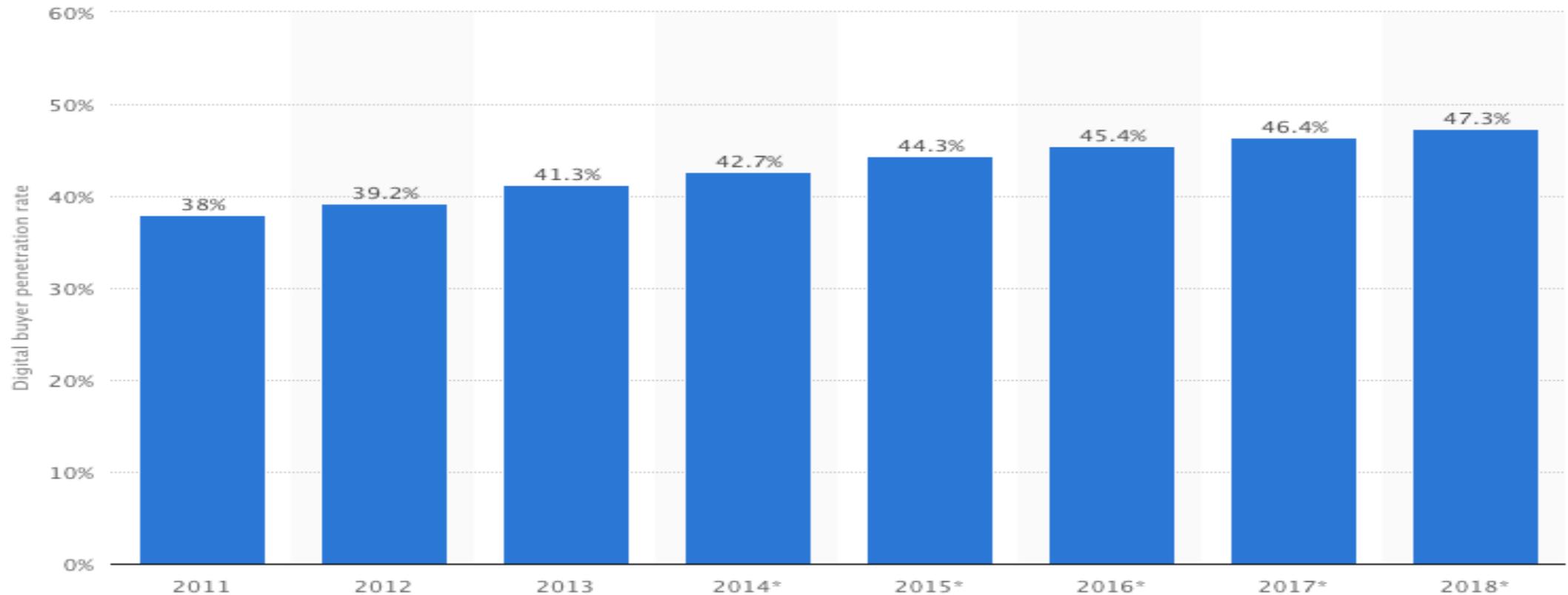
Source: Credit Suisse, "Quantifying the Global Search Opportunity," provided to eMarketer, January 20, 2010

Los sitios mas populares en Agosto 2015



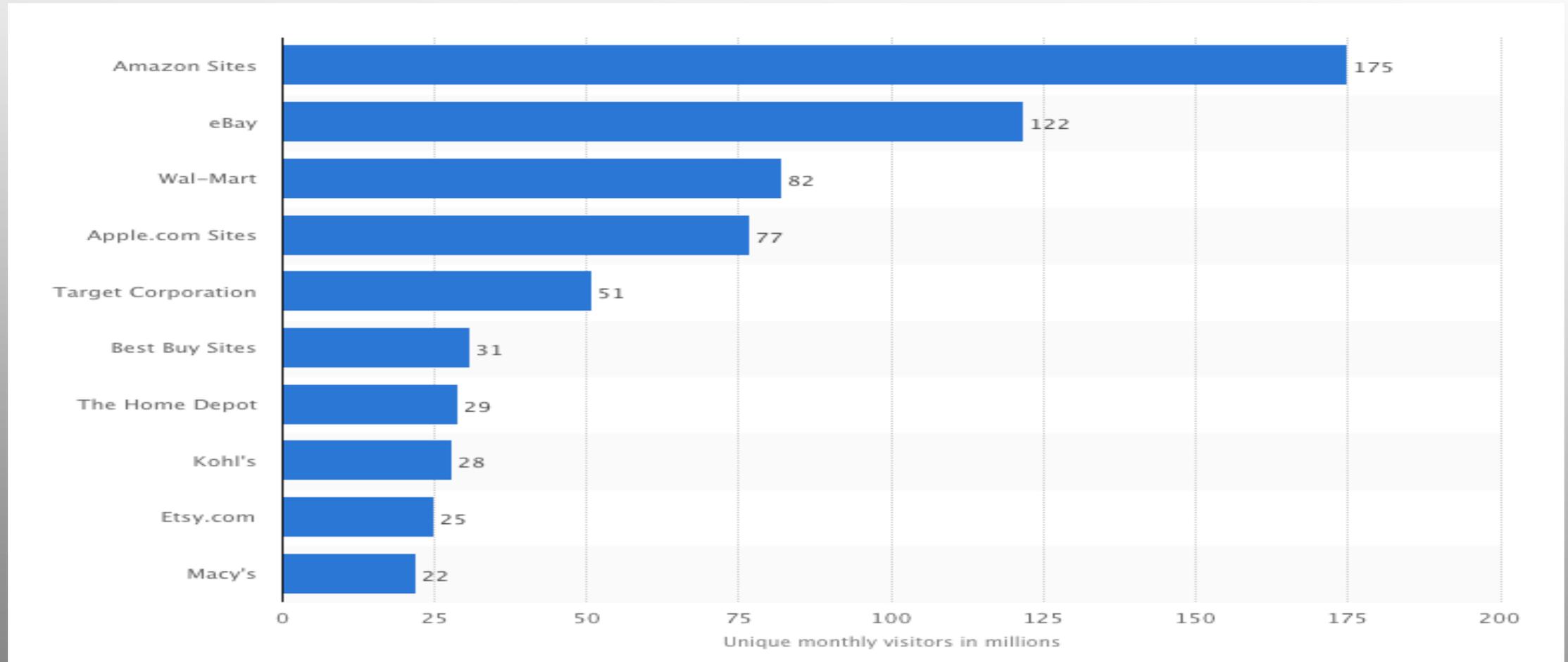
© Statista 2015

Porcentaje de personas que han hecho compras digitalmente

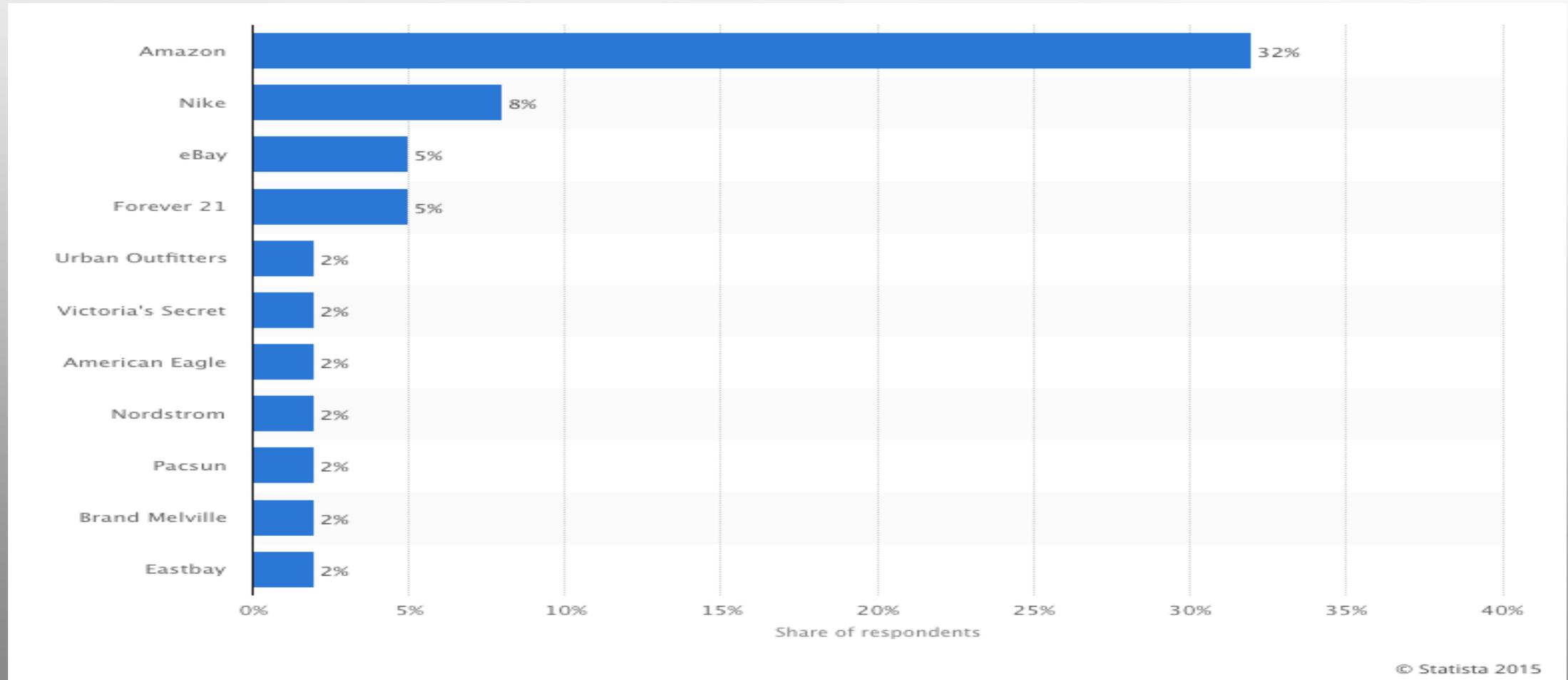


© Statista 2015

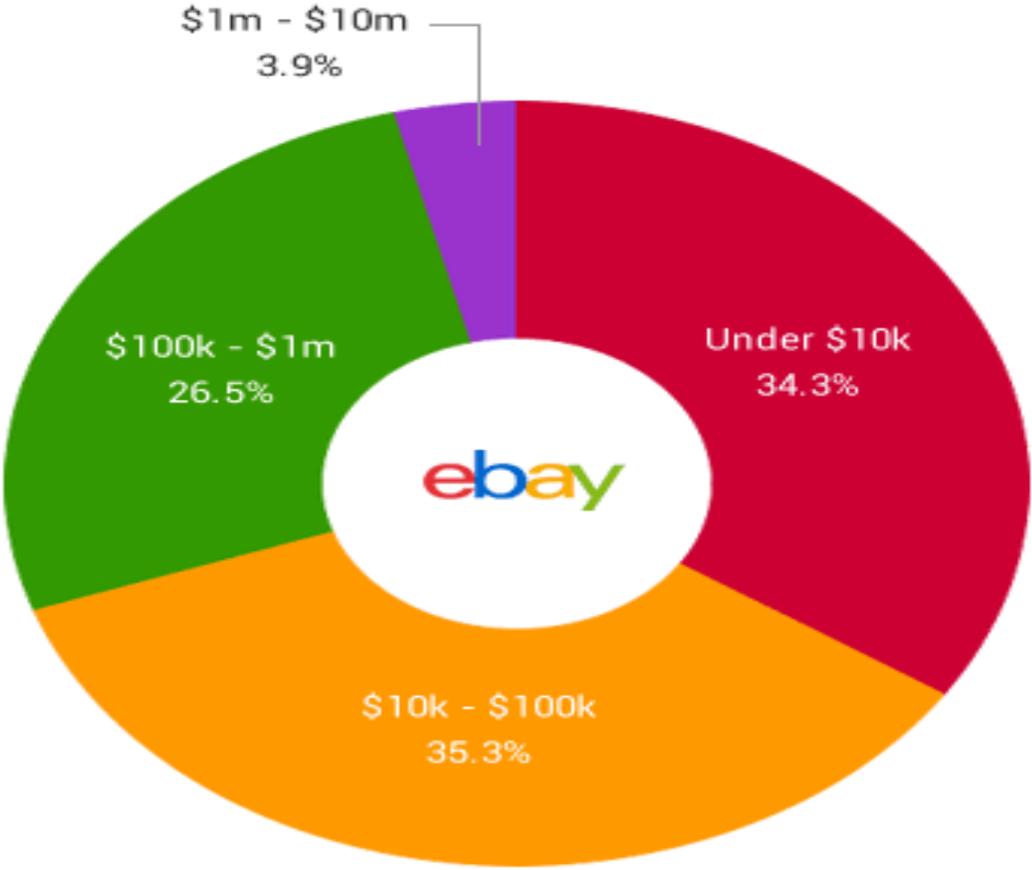
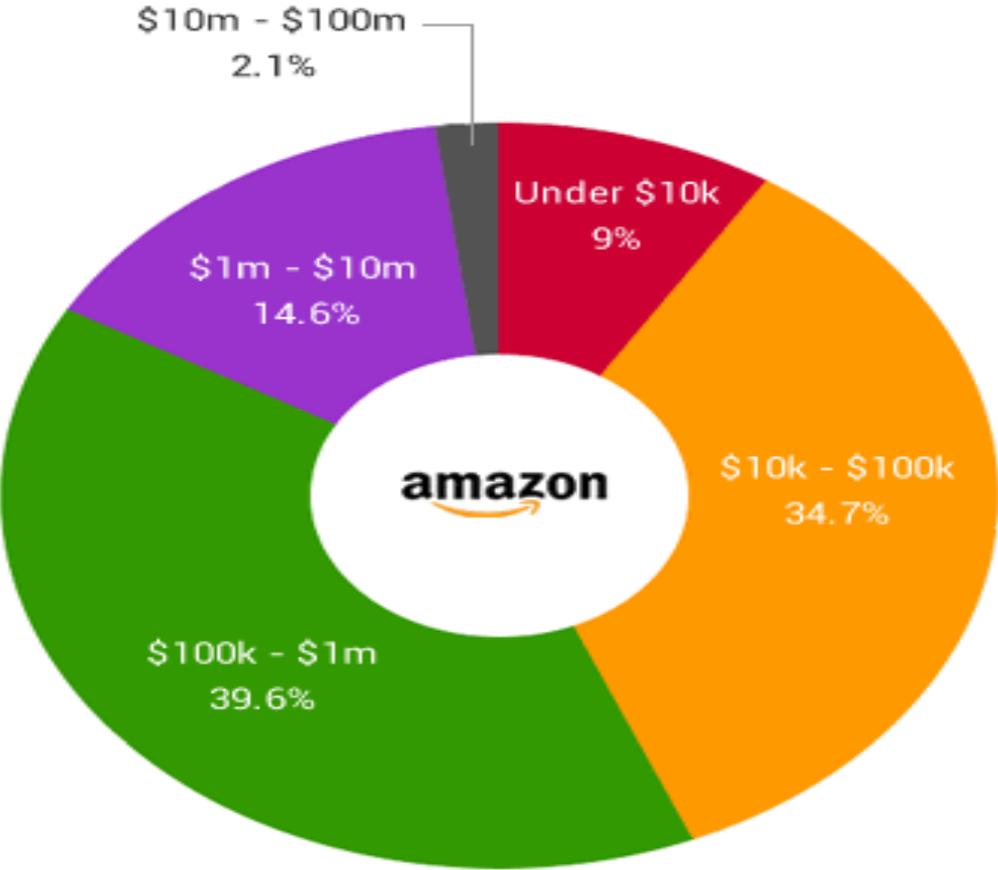
Tiendas web mas populares en USA hasta Marzo del 2015



Tiendas web preferidas por los jóvenes entre 16 y 24 años en USA (Otoño 2014)



Distribución de ventas anuales por empresa en los mercados de Amazon e Ebay



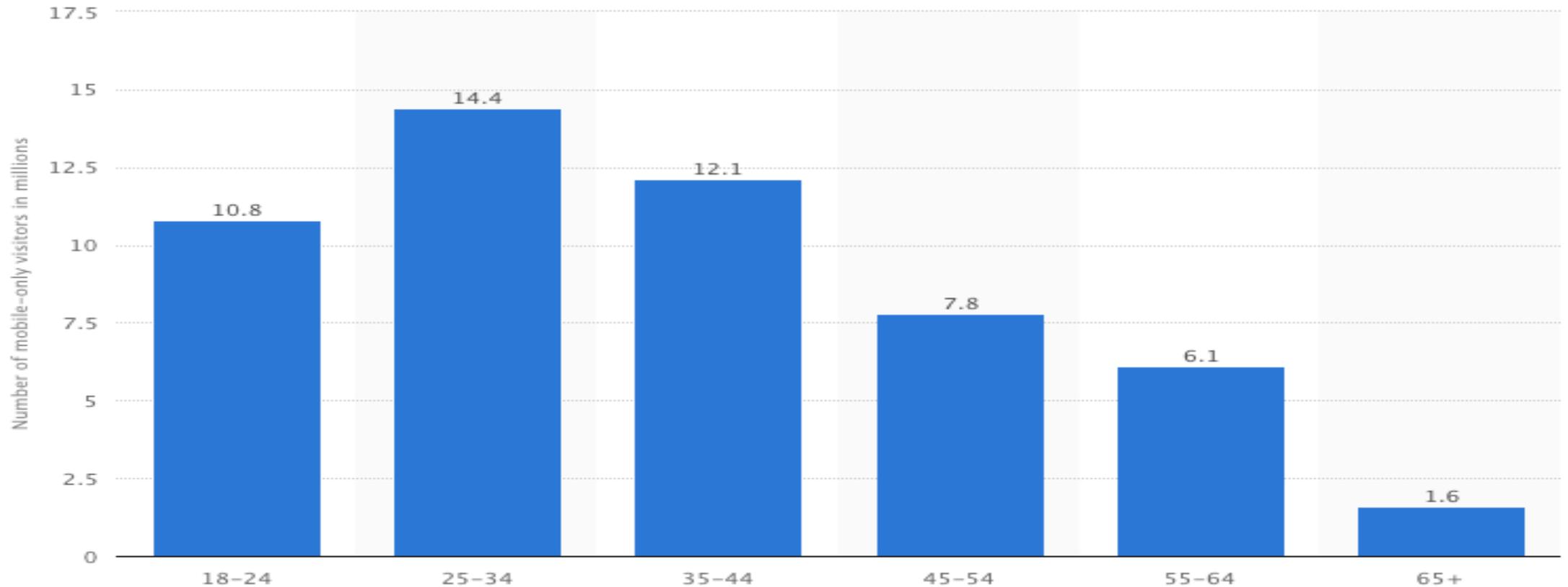
Porcentajes de ventas en los webs mas populares

	Under \$10,000	\$10,000 - \$100,000	\$100,000 - \$1m	\$1m - \$10m	\$10m - \$100m
Amazon	9.0%	34.7%	39.6%	14.6%	2.1%
eBay	34.3%	35.3%	26.5%	3.9%	0.0%
Sears	72.2%	16.7%	11.1%	0.0%	0.0%
Rakuten	55.6%	27.8%	16.7%	0.0%	0.0%
Other	59.1%	18.2%	18.2%	4.5%	0.0%
New Egg	45.5%	18.2%	36.4%	0.0%	0.0%
Etsy	75.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Porcentajes de ganancias en los web mas populares

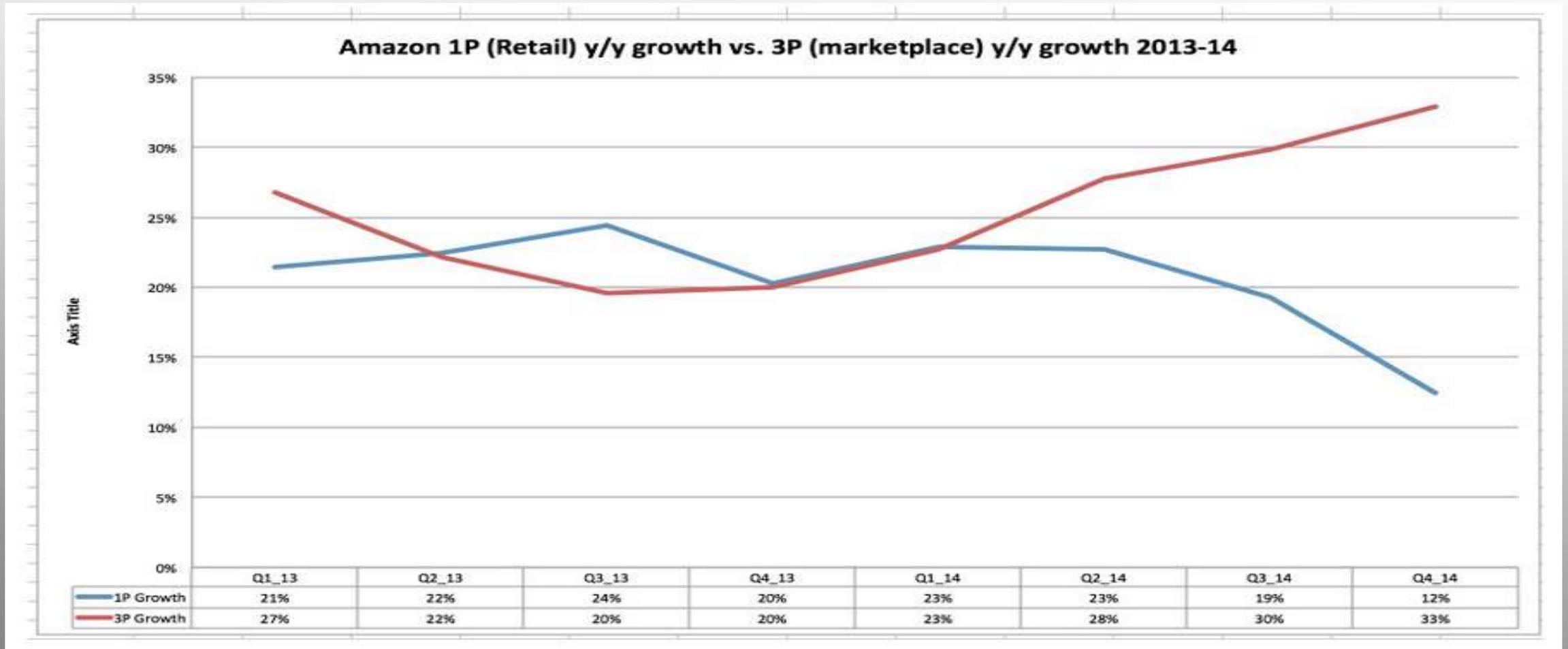
	Less than 1%	1% - 2%	2% - 5%	5% - 10%	10% - 20%	20% - 50%	50% - 100%	over 100%
Amazon	2.1%	1.4%	4.9%	16.8%	23.1%	46.2%	4.2%	1.4%
eBay	1.0%	2.0%	6.9%	13.9%	24.8%	41.6%	5.0%	5.0%
Sears	0.0%	0.0%	11.8%	11.8%	41.2%	35.3%	0.0%	0.0%
Rakuten	5.9%	0.0%	29.4%	17.6%	17.6%	29.4%	0.0%	0.0%
Other	9.1%	0.0%	13.6%	9.1%	22.7%	36.4%	9.1%	0.0%
New Egg	0.0%	0.0%	18.2%	9.1%	45.5%	27.3%	0.0%	0.0%
Etsy	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	60.0%	0.0%	20.0%

Cantidad de personas que visitan Amazon utilizando solamente su telefono o tableta

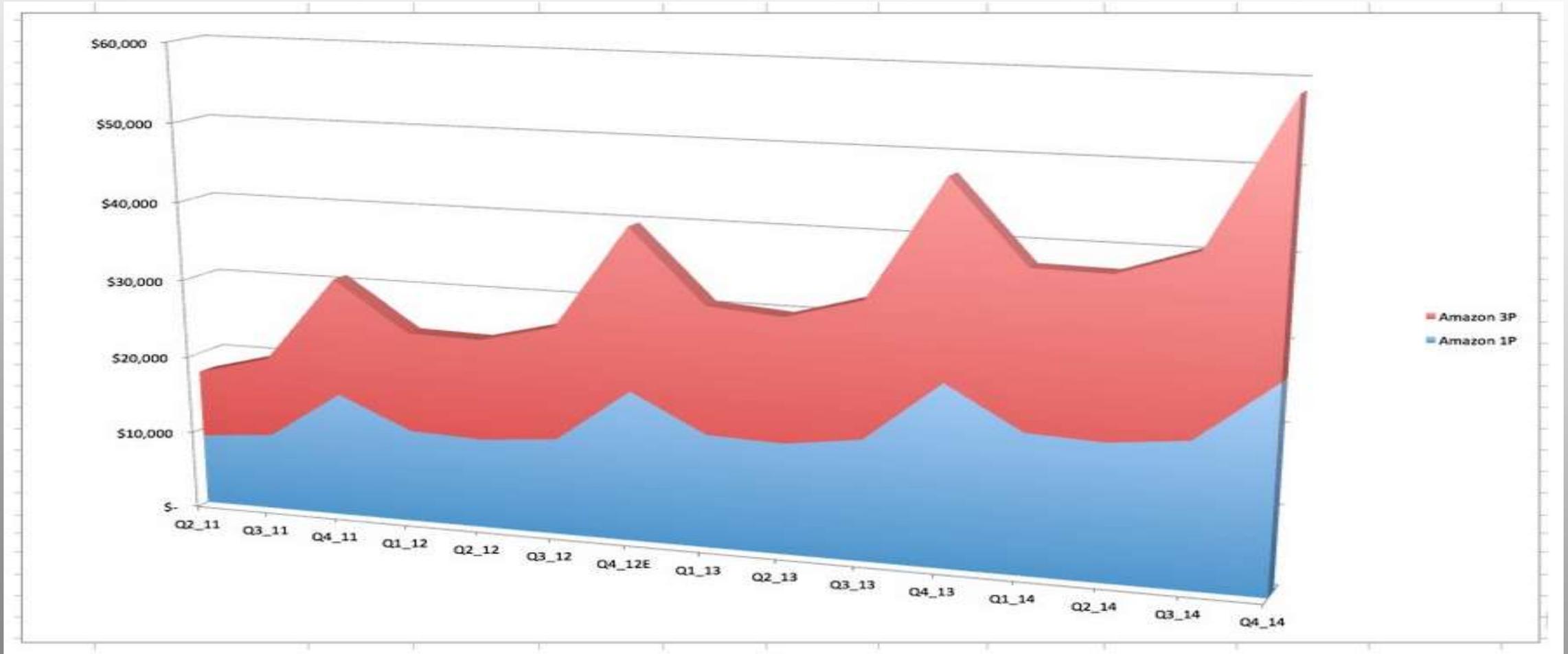


© Statista 2015

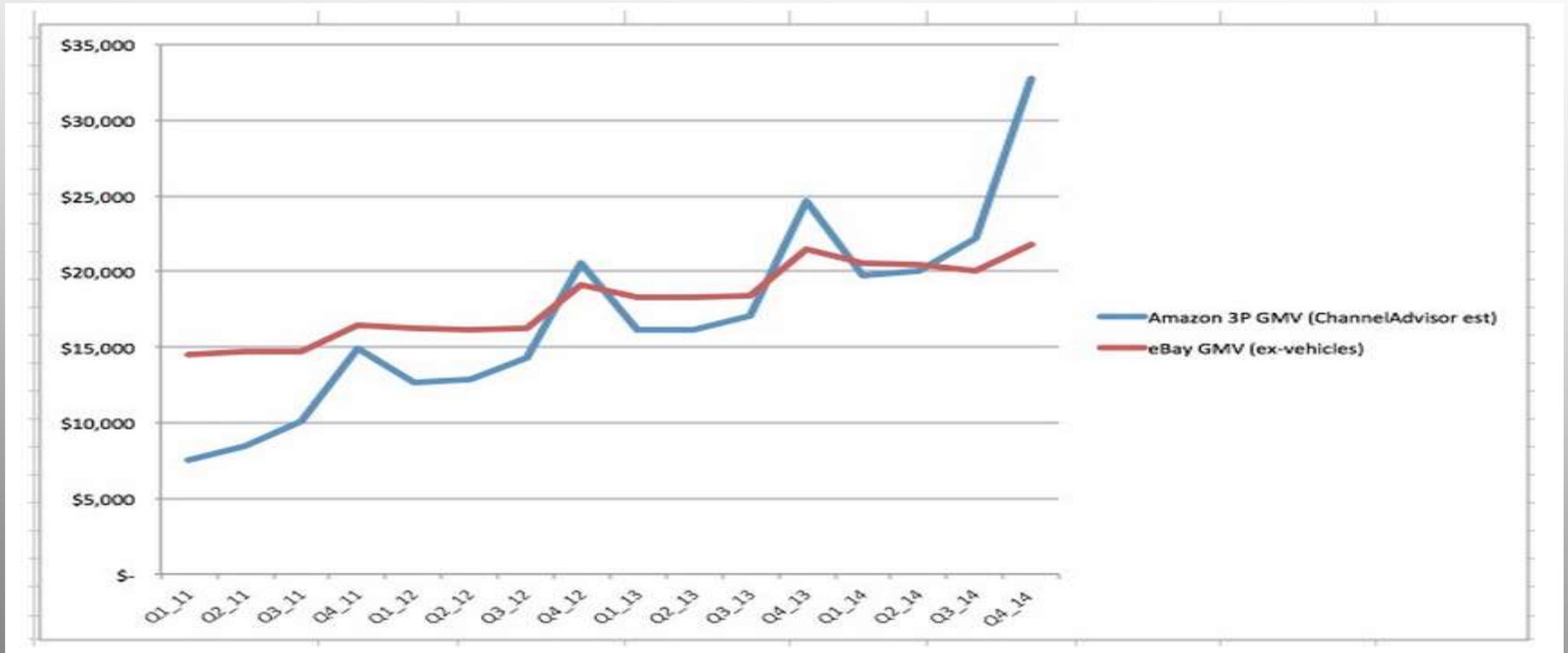
Como Amazon Marketplace ha crecido en comparacion con Amazon.com



Amazon Marketplace y el valor que tiene en Amazon.com en millones



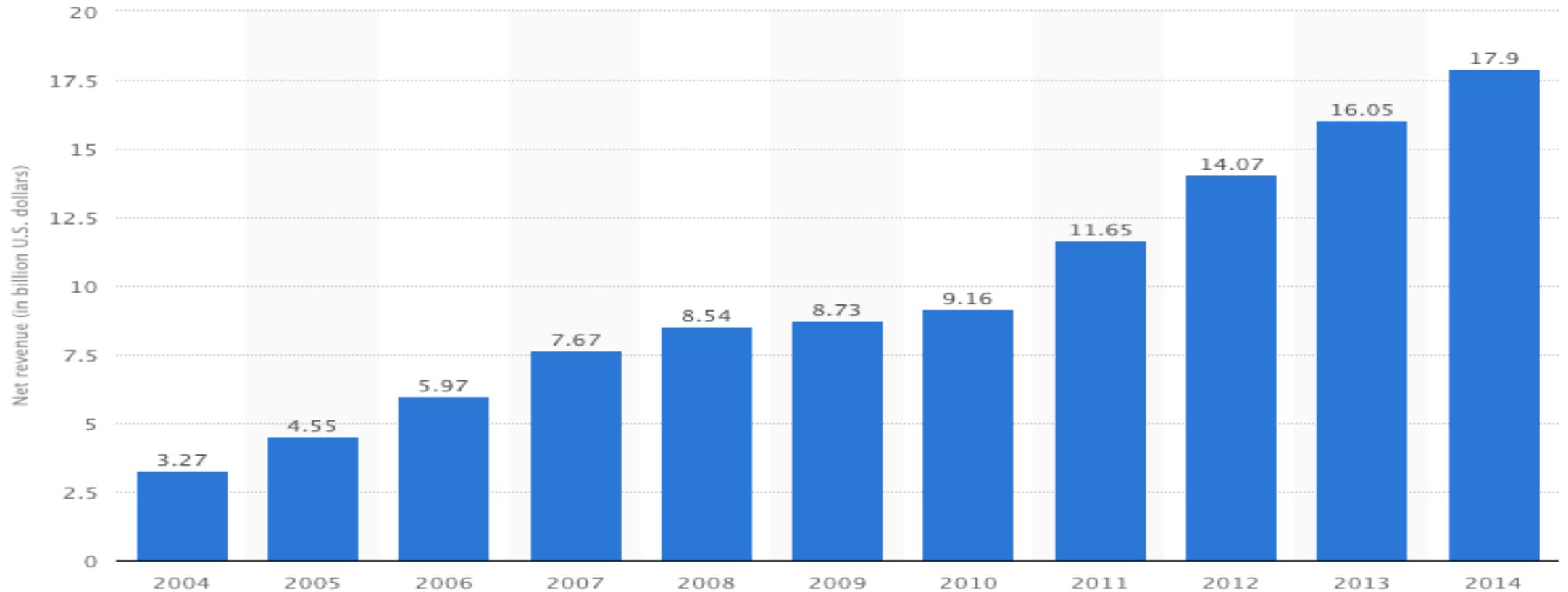
Promedios de ventas por vendedor en Amazon en comparacion con Ebay



Centros Internacionales de Amazon

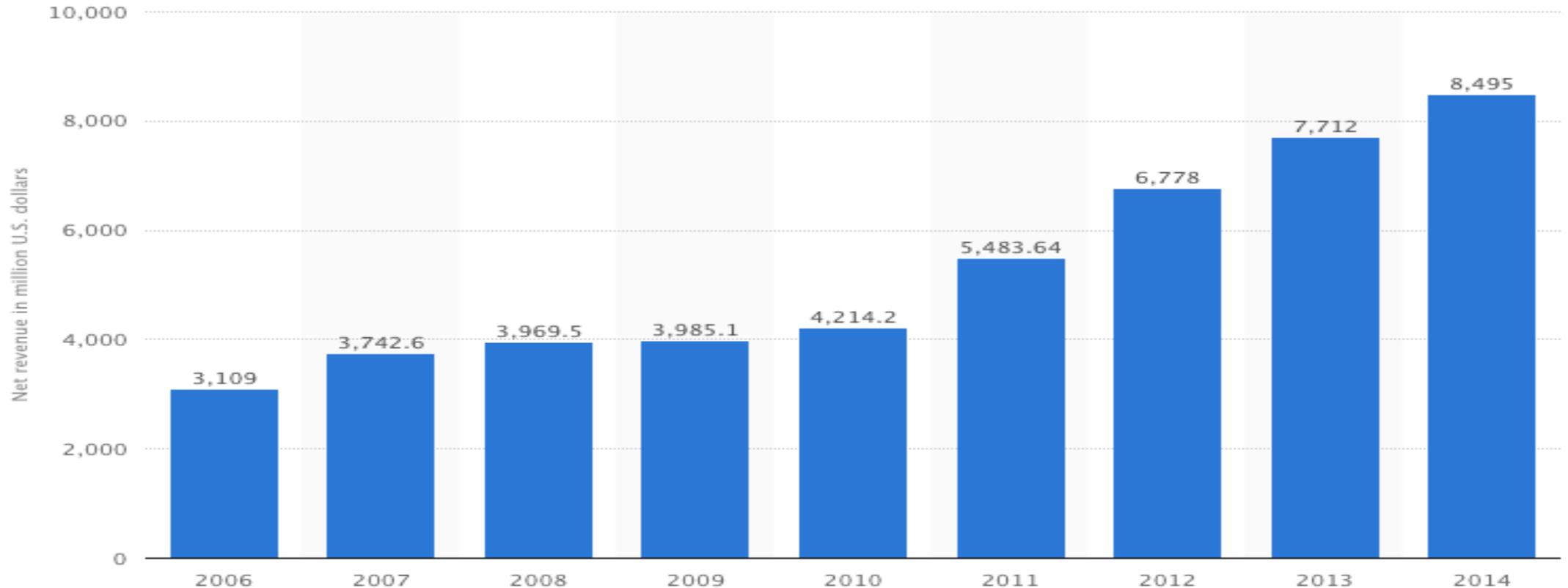


Como Ebay a crecido en los ultimos diez años en ventas en todo el mundo



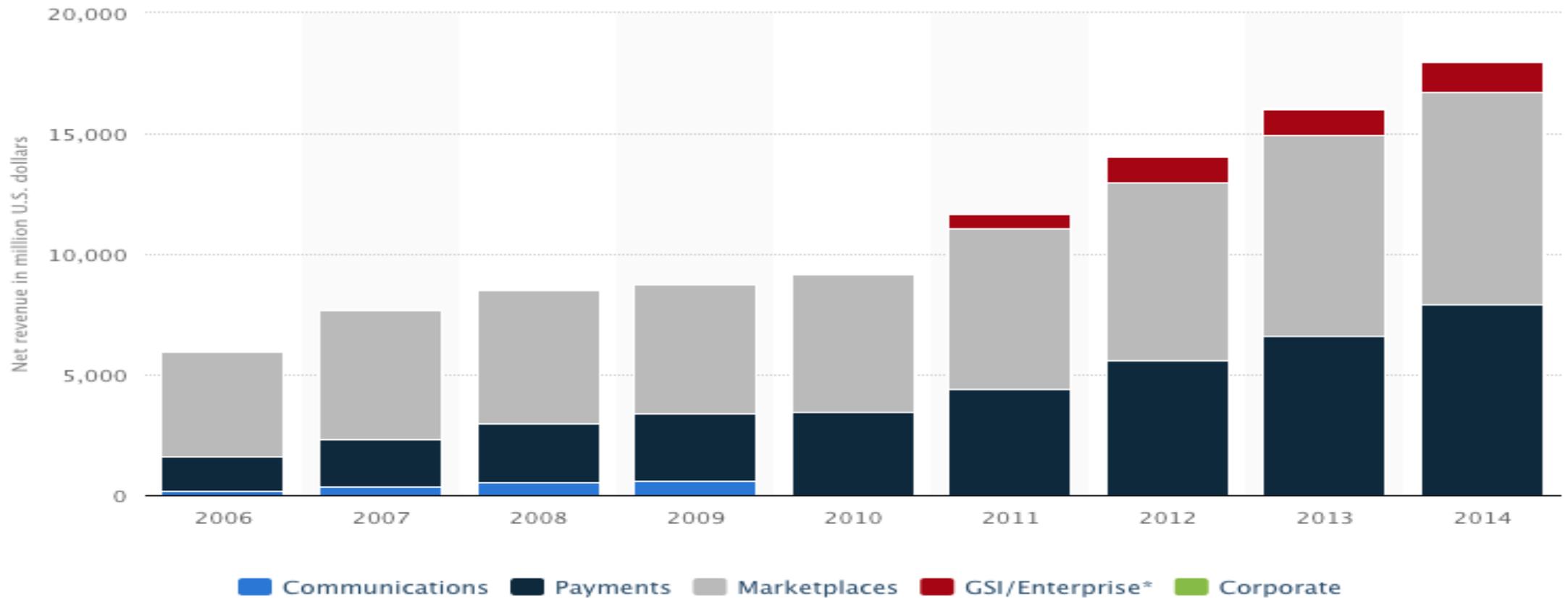
© Statista 2015

Como Ebay a crecido en los ultimos diez años en ventas en USA



© Statista 2015

Ganancias de Ebay por categorias



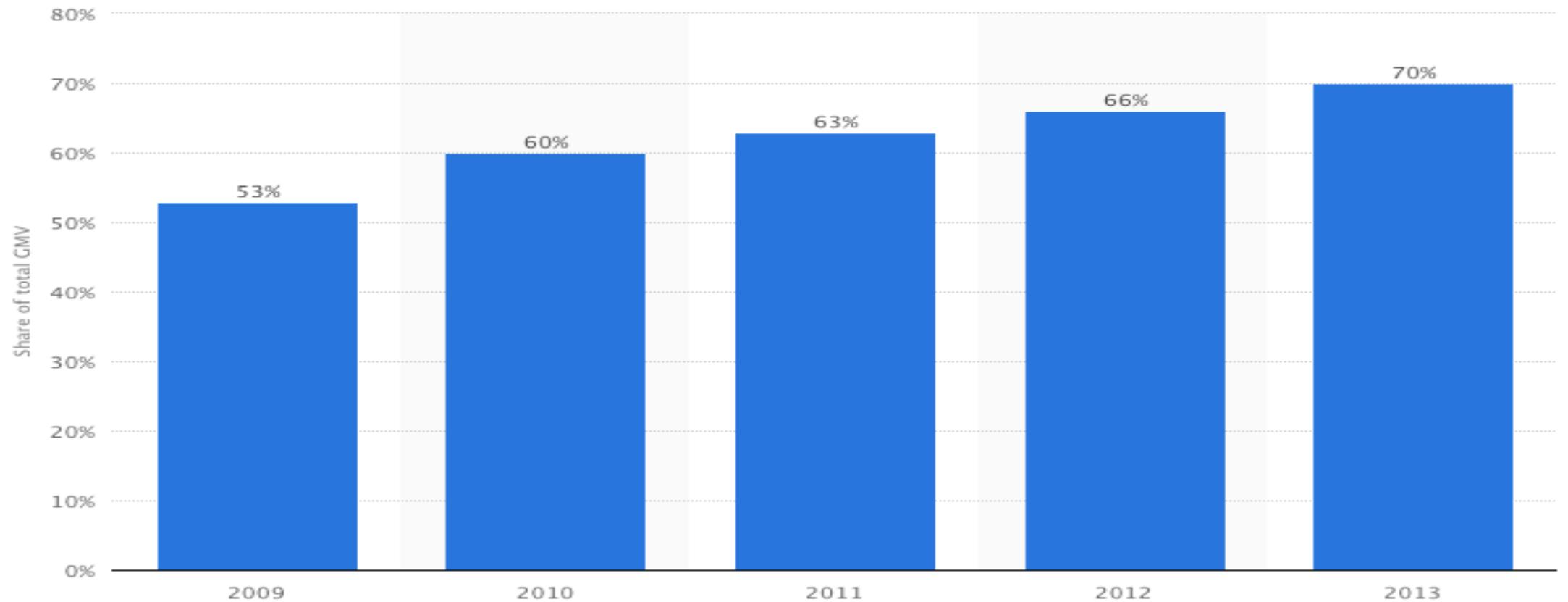
© Statista 2015

Cantidad de ventas en Ebay (precio fijo vs. subastas)



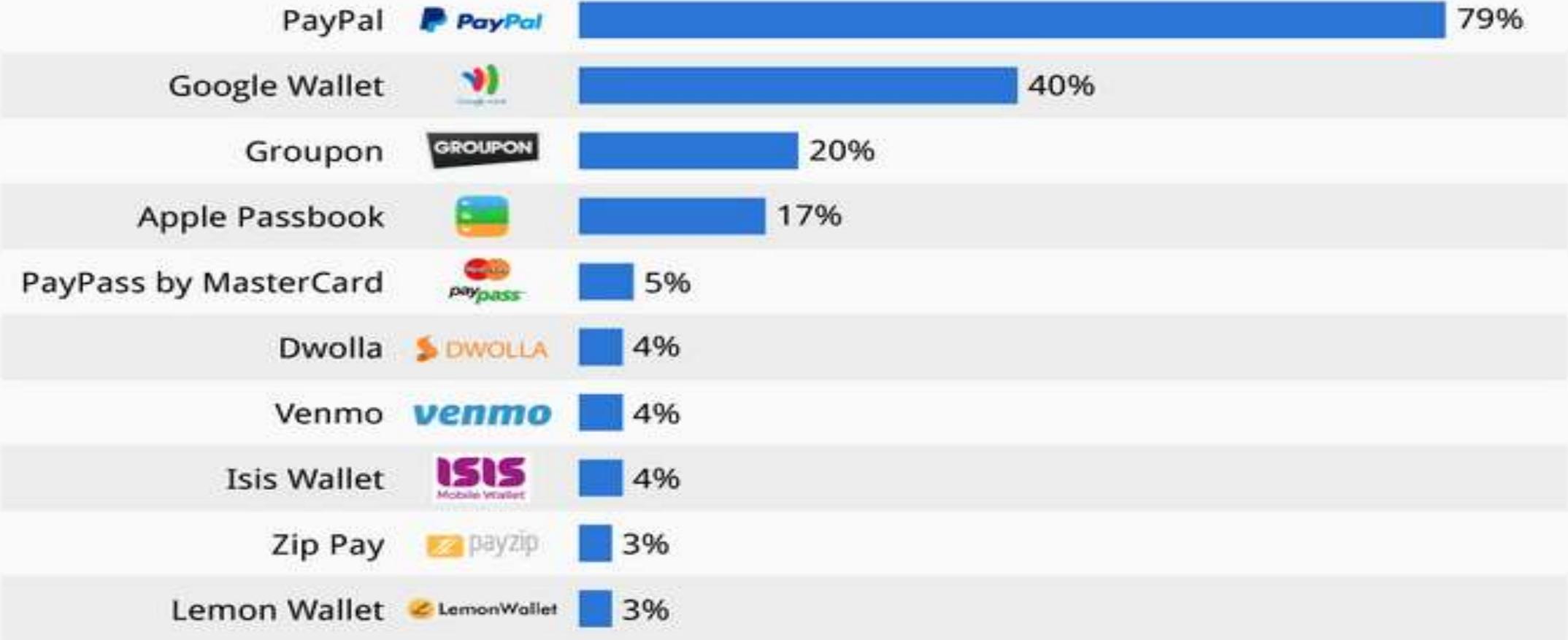
© Statista 2015

La importancia de ventas de precio fijo en Ebay



© Statista 2015

La importancia de Paypal y su uso online.



Ejemplos de éxito en el mercado de Amazon



Nothing Plain About This Vanilla's Success

Scientist Daphna Havkin-Frenkel creates popular natural-vanilla products, and Amazon helps her put them in kitchens around the world.

One of thousands of small businesses thriving because of Amazon Customers

- Bakto Flavors LLC es una compañía que vende aromas y especias
- Encuentro éxito en Amazon vendiendo productos de vainilla
- Vende productos en su tienda física y su propio sitio de web, pero la mayoría de sus ventas están generados por Amazon
- Parte de su éxito se debe a FBA (Cumplimiento por Amazon)

Ejemplos de éxito en el mercado de Amazon



International apparel seller drives sales, cuts costs with FBA

Fulfillment by Amazon helped South Korea-based apparel seller, Doublju, to cut both shipping costs and shipping times in half to the delight of customers around the world.

One of thousands of small businesses thriving because of Amazon Customers

- Doublju es una compañía que vende ropa desde Corea del Sur
- Venden a Europa y E.E.U.U. por el Amazon Marketplace
- Comenzaron a vender en 2011 y hoy día venden miles de piezas por año en Amazon
- Venden un promedio de \$40 a \$50 mil dólares por día en Amazon
- 80% de las ventas hechas son por Amazon
- Parte de su éxito es debido a FBA.
- FBA permite que los productos se envíen más rápido

Ejemplos de éxito en Ebay

SELLER SPOTLIGHT: BOOTS4ALL—BLAZING THE TRAIL FOR AUSTRALIAN FOOTWEAR ABROAD

Looking for new opportunities, David O'Connor used eBay to expand to a global market.



- Encuentro éxito en Ebay vendiendo zapatos desde Australia
- 20% de todas las ventas en Ebay son internacionales
- Boots4All a vendido productos a 66 países en los últimos 12 meses
- El Mercado mas grande para ellos es E.E.U.U.
- Países que hablan principalmente el Inglés son los mas lucrativos

Ejemplos de éxito en Ebay

THE AGATE HUNTER: AN EBAY ROCK STAR IN THE MAKING

Five years after a debilitating stroke, this hard-core collector is about to hit pay-dirt selling gems and minerals on eBay.



- Encuentro éxito en Ebay vendiendo rockas de agata
- Aun despues de sufrir un derrame cerebral se puso a vender en Ebay
- Es importante utilizar buenas fotos para que el comprador sepa lo que están recibiendo
- Clientes regresan y compran mas con buena atencion al cliente
- La demanda no es consistente. Algunos meses las ventas son difíciles de seguir el ritmo, pero hay periodos suaves