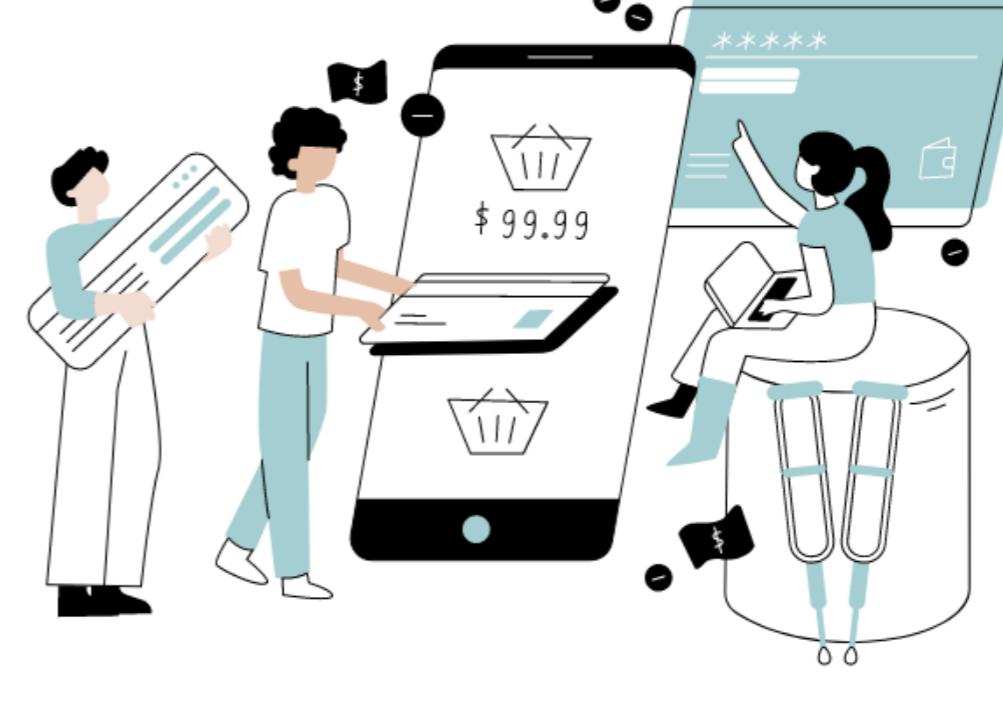


Modelo de negocio de E-commerce en Ecuador a través de Amazon.com para la venta de productos en un mundo globalizado

PROBLEMA

En un mundo globalizado, el comercio electrónico se ha convertido en un factor esencial para la supervivencia y el crecimiento de las economías. Sin embargo, en Ecuador existen muchas barreras legales, tecnológicas, financieras y logísticas que dificultan su adopción plena en el ámbito digital, limitando el desarrollo económico y la internacionalización de marcas ecuatorianas.

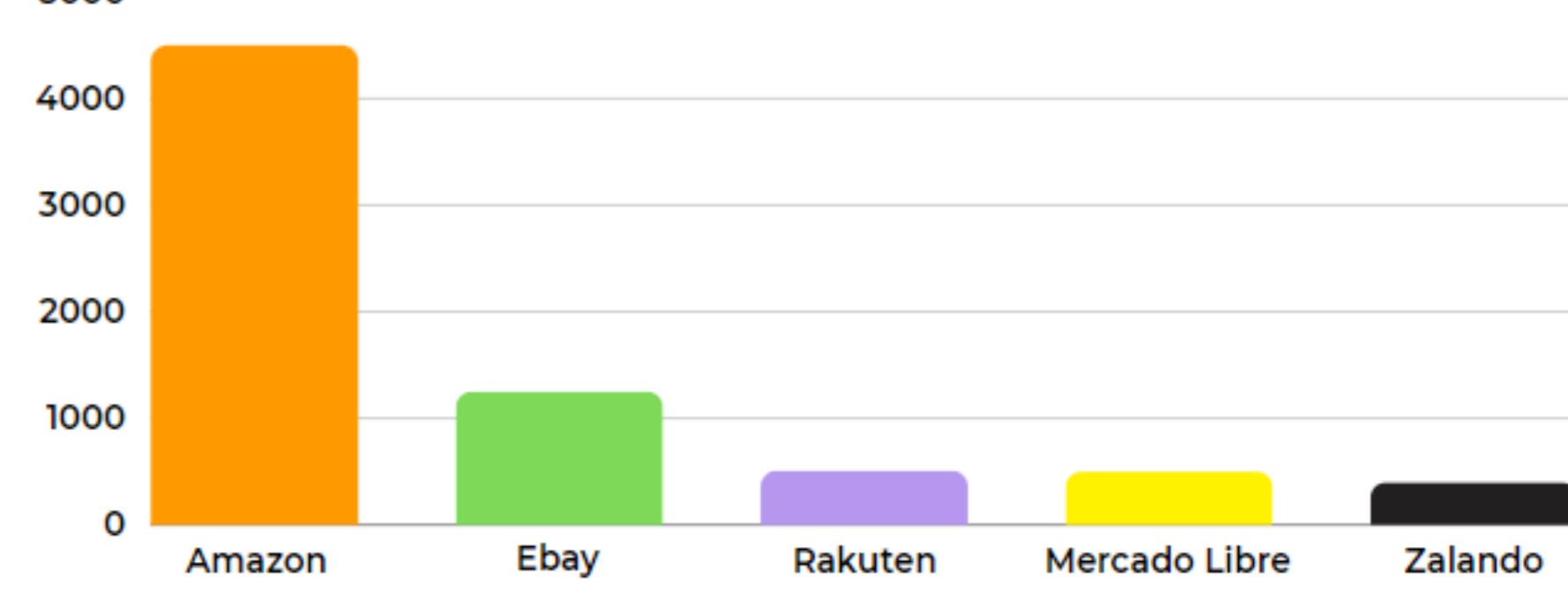


OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de negocio digital con Amazon FBA como una estrategia de comercio electrónico en Guayaquil, Ecuador que genere su crecimiento económico, un aumento de la digitalización e internacionalización mediante estrategias eficientes.

Marketplaces más visitados en el mundo

Número de visitas mensuales

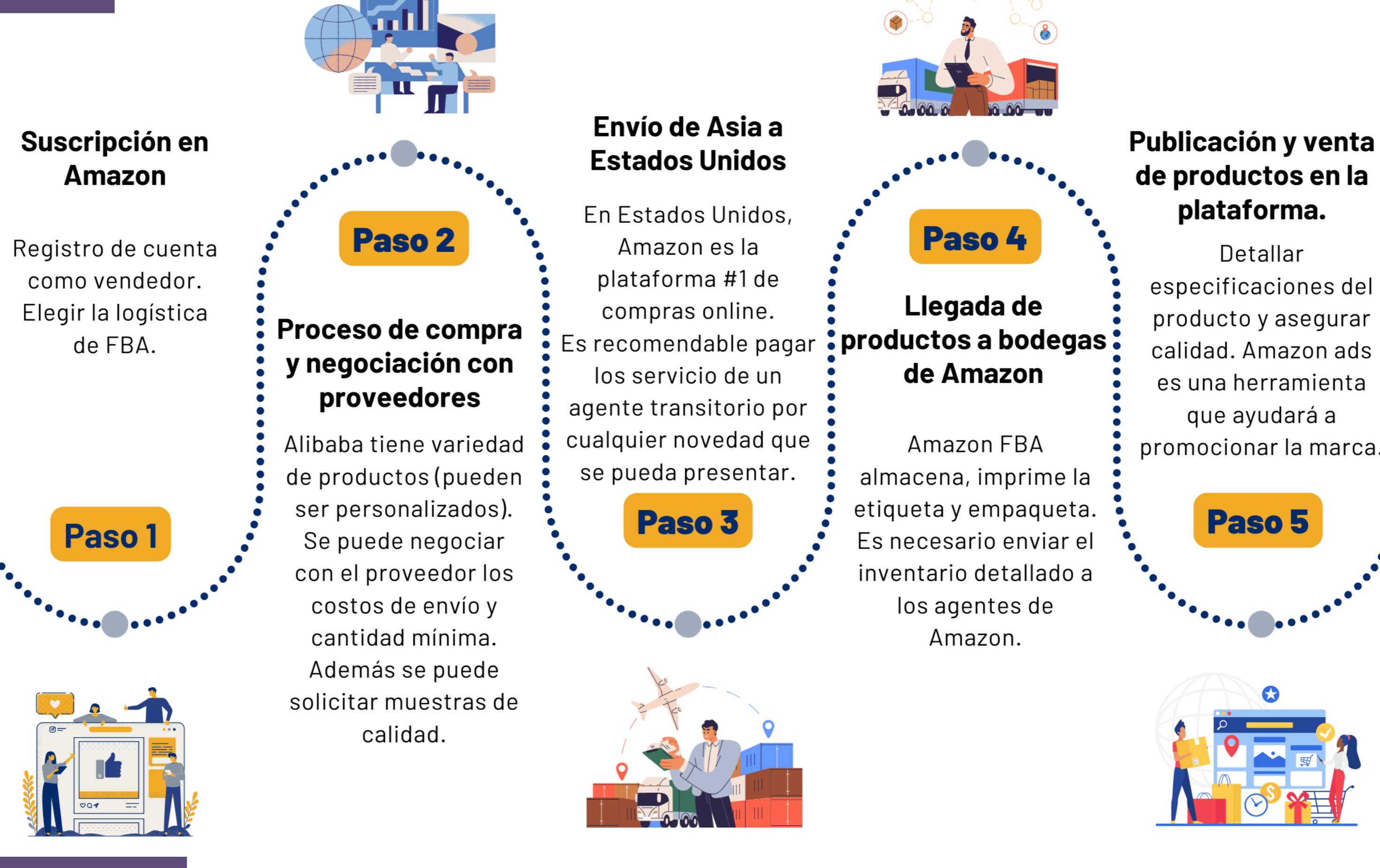


PROPUESTA



Creación de estrategias prácticas para lograr ventas exitosas en Amazon luego de realizar una investigación y análisis de la infraestructura tecnológica, logística y sus regulaciones legales, con el fin de identificar las oportunidades y obstáculos para su implementación como una herramienta de ventas digitales que perdure en el tiempo para marcas en Ecuador como una vía de acceso al mercado global.

RESULTADOS



CONCLUSIONES

Para alcanzar el éxito en la venta de productos en Amazon, es crucial seleccionar cuidadosamente los productos, aplicar una combinación de estrategias de marketing efectivas y gestionar de manera eficiente la inversión. Esto no solo asegurará un margen neto significativo, sino que también proporcionará una base sólida y segura para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.



➤ Se puede vender en Amazon desde Ecuador.

➤ Un mix de productos asegura menor riesgo.

➤ Existen herramientas que ayudan al proceso de ventas en Amazon como Amazon Ads o apps que ayudan a la elección de los productos.

8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA

