

E-commerce, oportunidad de Monetización para Medios?



MediaECommerce.com

Diego Noriega



Posicionamiento - alaMaula.com



Transformación en los Medios

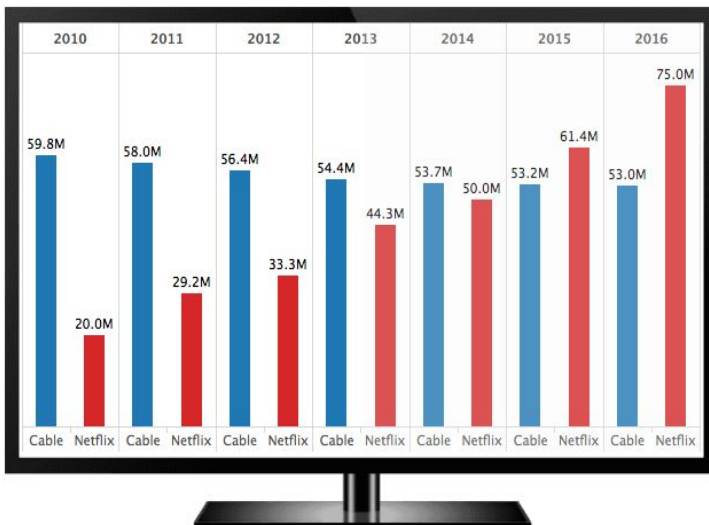


MediaECommerce.com

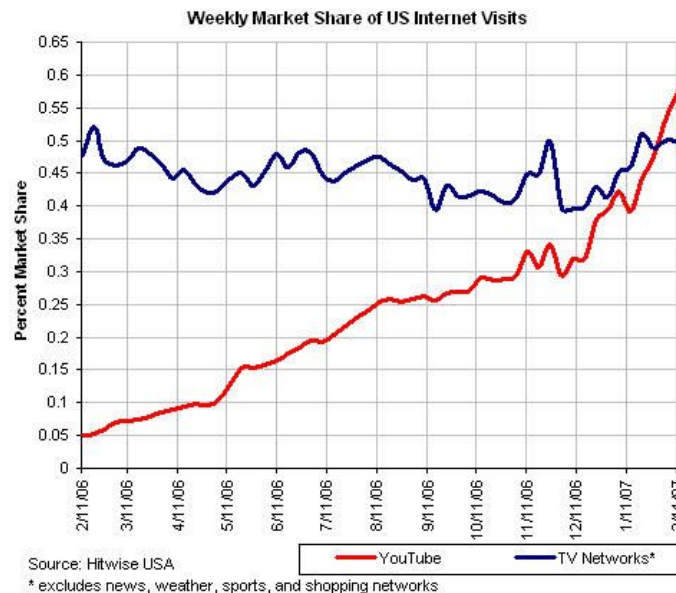
Cable TV perdió la guerra

Cable TV vs NETFLIX

The battle for your living room



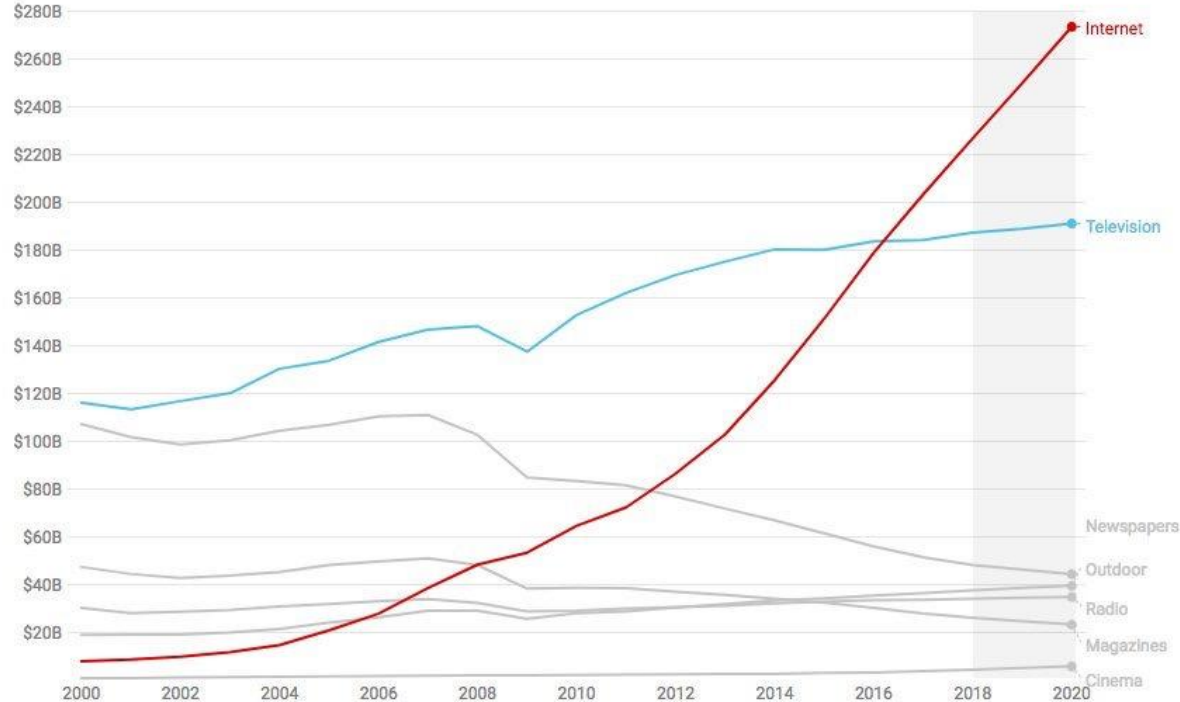
TV Networks vs Youtube



Publicidad en Internet vs. Medios Tradicionales



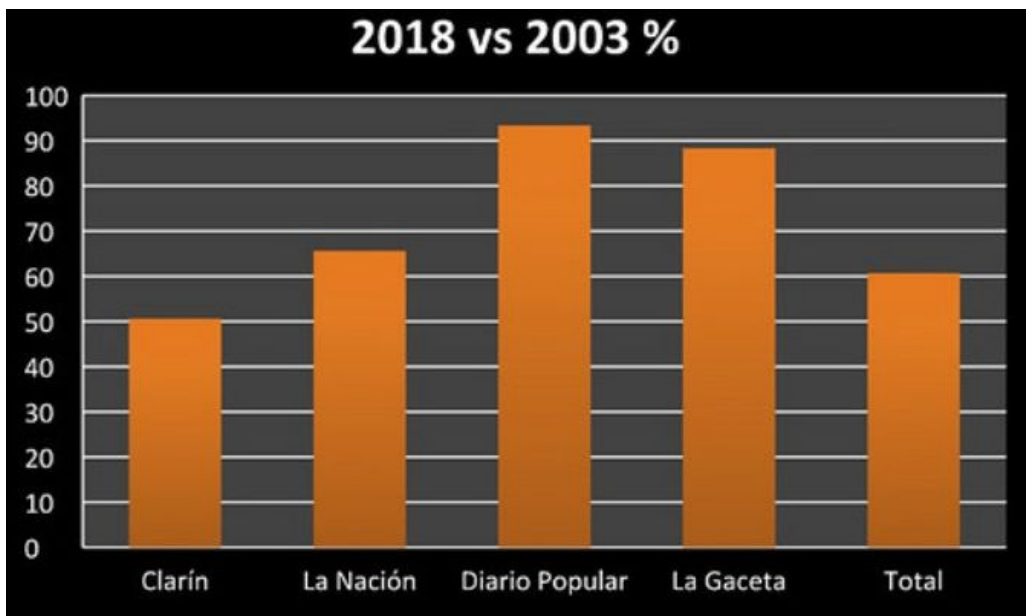
Global ad spending by medium



2018 and beyond are projections

Source: Zenith • [Get the data](#) • Created with Datawrapper

Los medios impresos en crisis: 60% de circulación de hace 15 años



Instituto Verificador de Circulaciones
(IVC) publicado por el portal Letra P

Crisis en los medios

Cerró el Buenos Aires Herald: el diario en inglés tenía 140 años

Estaba en manos del empresario K Cristóbal López. Forma parte del achicamiento del ala periodística del grupo.



El Buenos Aires Herald deja de salir después de casi 141 años de publicarse. Era el único diario en inglés. Foto: Marcelo Carroll

Transformación en Medios: Mario Pergolini



“Se está poniendo muy difícil poder tener recursos humanos con la pauta publicitaria que hay porque básicamente no están yendo a los medios tradicionales”

“Desde que Twitter puso 280 caracteres más foto, ya te está informando más de lo que vos veías en un .com”

“Hoy tendrás amigos que tienen hijos de 19, 20, 25 años, que no tienen cable, que no ven televisión... Lo primero que piensan es en el Wi-Fi para Internet”

“Nos guste o no nos guste, no hay nadie menor de 25 años escuchando radio... No eligen música, el gran éxito de escuchar música hoy en día son las *playlists* creadas por terceros”

“El 52% de la gente que navega por Internet tiene un Adblock, por lo tanto no ve publicidades”

“Nadie piensa en esta generación tecnológica que se van a perder de algo... Esto nos va a traer un gran problema publicitario”

“Facebook está basado en un algoritmo que dice ‘Me gusta’, ‘No me gusta’... Te va a sacar todo lo que te moleste y eso incluye a las noticias”

“Hoy la mayoría de la gente no aguanta 10 segundos un comercial, lo *skippea*”

“CQC competiría con memes, no tendría tiempo a desarrollar el chiste, porque al chiste ya lo habrían hecho **gratis** cien mil personas”

Tendencias en el Retail



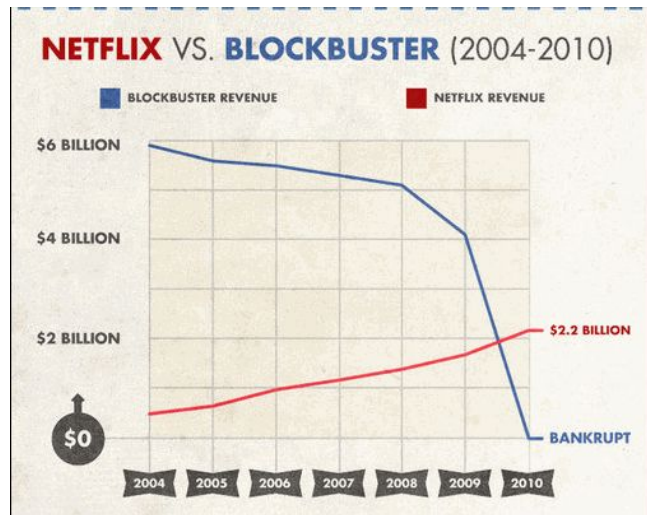
MediaECommerce.com

Transformación digital: El modelo de ingresos es diferente a su principal negocio

	World's largest taxi company <i>owns no taxis</i>
	Largest accommodation provider <i>owns no real estate</i>
	Largest phone company <i>owns no infrastructure</i>
	World's most valuable retailer <i>owns no inventory</i>
	World's largest movie house <i>owns no cinemas</i>
	Largest music company <i>owns no music</i>
	World's biggest book distributor <i>owns no books</i>

	Main Business	Main Source of Revenue	Level of dominance vs. sector
	Search engine	Advertising	 Google controls the search sector
	Online Retail	Direct Sales	 Amazon is 6x smaller than Wal-Mart, but it has a 22% share of US online sales
	Social Network	Advertising	 With 1.4bn users, Facebook has crushed the competition
	Consumer Electronics	Direct Sales	 Apple has 15% of the smartphone business but gets 92% of its profits
	Video Streaming	Monthly Fee	 Netflix could be bigger than US broadcast TV in 2016
	Lodging	Fee on Rental and hosting	 Airbnb's revenue represents 0.2% of the global hotel industry business
	Electric Cars	Direct Sales	 Dominates the advanced electric car sector
	Urban Transportation	Fee on Rides	 Still small at the global scale, but might take the lead in majors cities

Blockbuster no vió el cambio de su negocio



Los de Netflix estaban locos. Eliminaban el pago por película y la penalidad!

Nunca se preguntaron ¿qué pasa si puedo cambiar la forma de hacer dinero en este mercado?, ¿qué pasa si cambian las reglas de juego?

Esta es una pregunta que raramente se hacen las empresas ya establecidas, sobre todo si el negocio va bien.

Cierre masivo del Retail en USA

ECONOMÍA

TODAVÍA QUEDAN 1.100 TIENDAS EN PIE |

lunes 12 de Febrero de 2018

Se viene un "apocalipsis minorista" en EEUU: esperan el cierre del 25% de los shopping



3,687 and Counting:

U.S. Retail Store Closings Announced Since Jan. 1 Are 79% Higher Than All of Last Year

Radio Shack	552	GameStop	150
Rue21	400	JCPenney	138
Payless Shoes	400	Gander Mountain	128
The Limited	250	BCBG	120
Family Christian	240	American Apparel	110
hgregg	220	Staples	70
Wet Seal	171	CVS	70
Bebe Stores	170	Macy's	68
Crocs	160	Abercrombie & Fitch	60
Sears and Kmart	150	Guess	60



Market value as of December 30, 2016

\$355.9B

amazon

\$297.8B

Walmart 

 **TARGET**

 **BEST
BUY**

 **macy's**

KOHL'S

NORDSTROM

**JCPenn
sears**

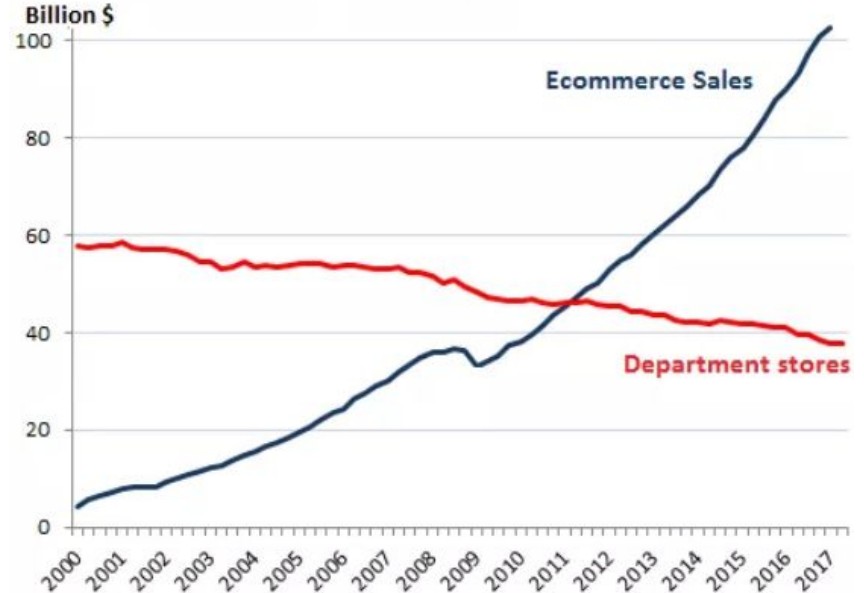
Amazon vs Retail

COMPANY	MARKET VALUE 2006	MARKET VALUE 2016	% CHANGE
sears	\$27.8B	\$1.1B	↘ 96%
JCPenney	\$18.1B	\$2.6B	↘ 86%
NORDSTROM	\$12.4B	\$8.3B	↘ 33%
KOHL'S	\$24.2B	\$8.8B	↘ 64%
★ macy's	\$24.2B	\$11.0B	↘ 55%
 BEST BUY	\$28.4B	\$13.2B	↘ 54%
 TARGET	\$51.3B	\$40.6B	↘ 21%
Walmart 	\$214.0B	\$212.4B	↘ 1%
 amazon	\$17.5B	\$355.9B	↗ 1,934%

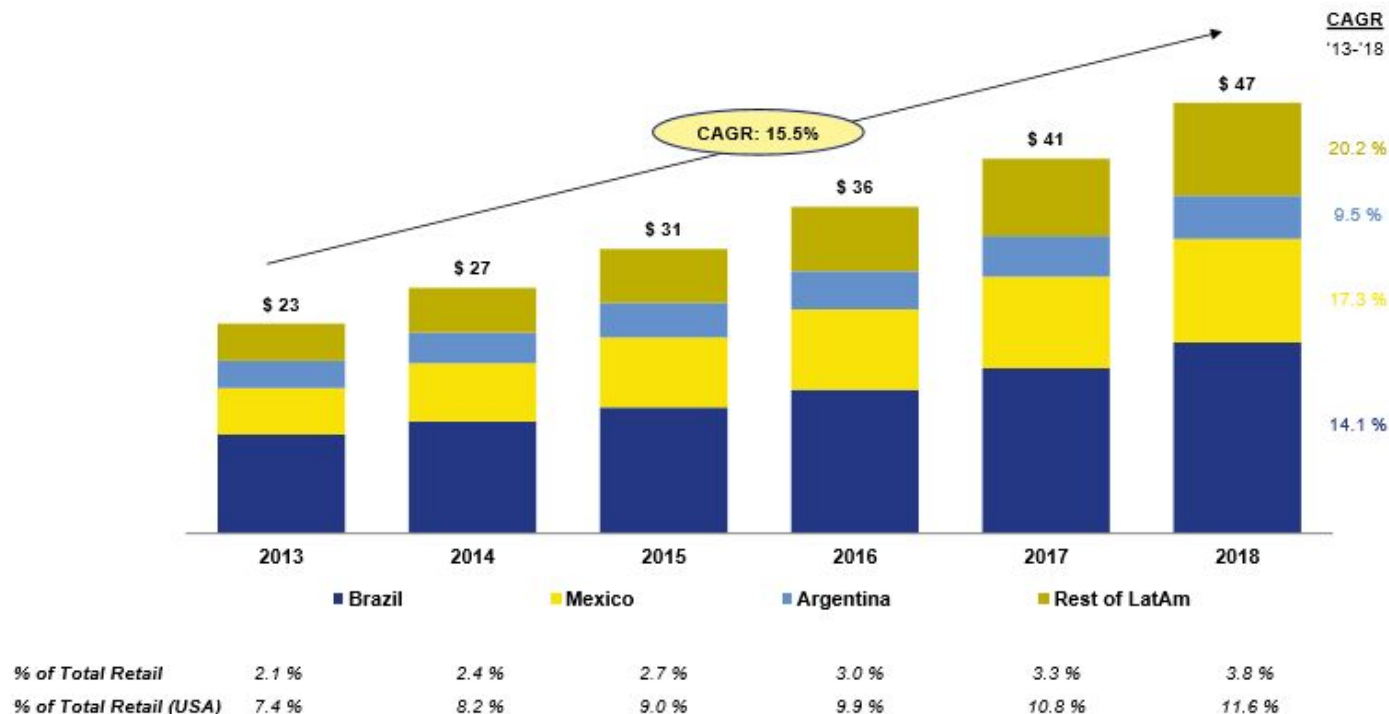
Death of Brick-and-Mortar Retail

Department Stores v. Ecommerce Sales

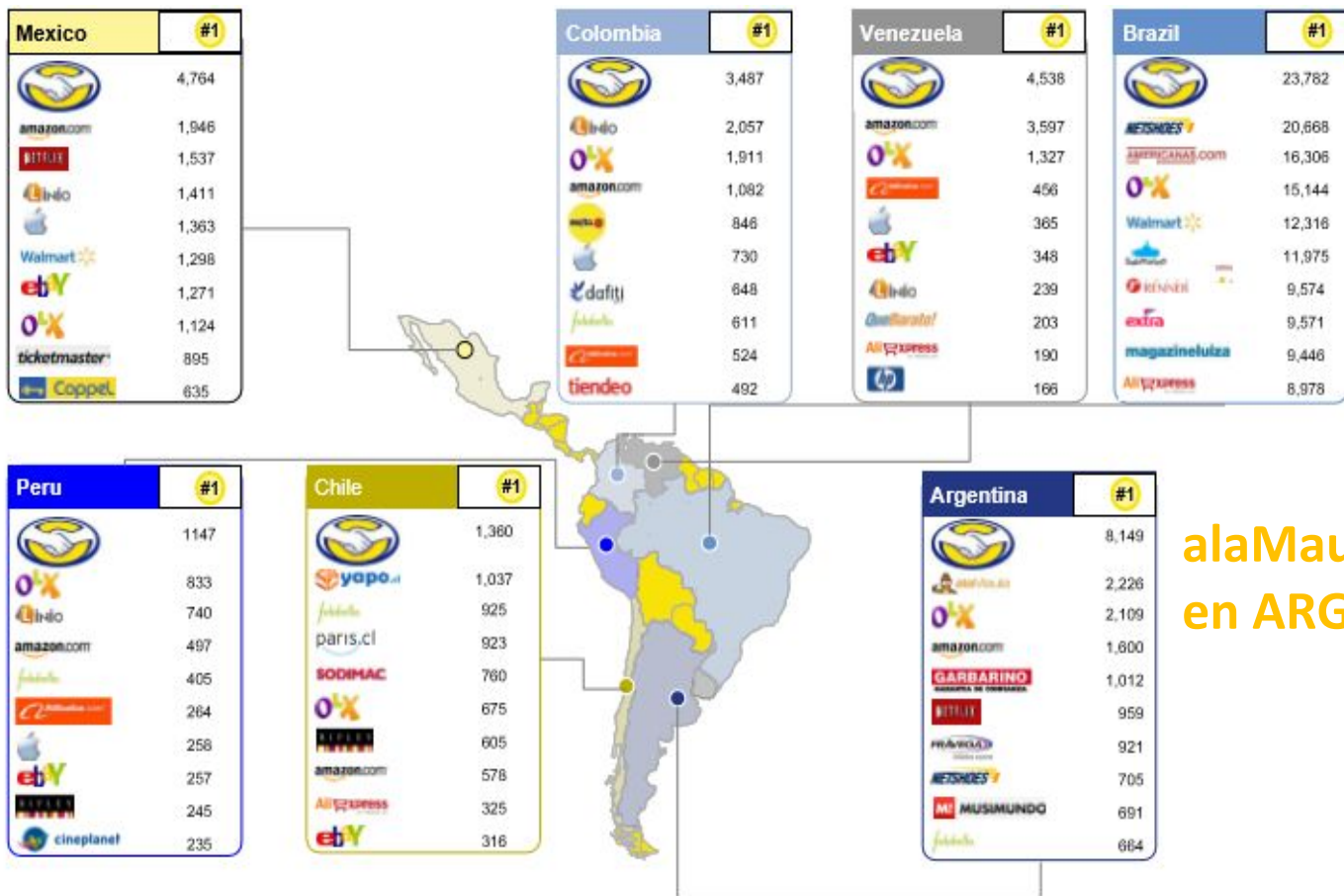
Quarterly, seasonally adjusted



E-Commerce en LatAm, 5 - 7 años detrás de USA



Competencia del E-Commerce en LatAm



alaMaula 2da
en ARGENTINA.

Oportunidades de Nicho

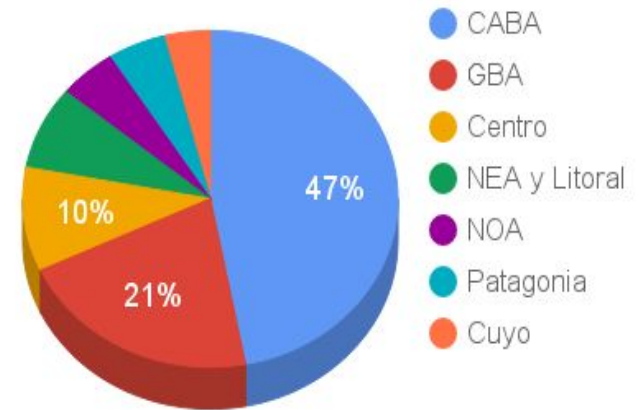


MediaECommerce.com

Cómo está compuesta la región N.O.A.

- Provincias: Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, Santiago del Estero y La Rioja.
- Población total: 5.468.000 (12,5% de Argentina).
- Población de sus capitales: 2.200.000 (5% de Argentina).
 - Población bancarizada de sus capitales: 1.100.000.
 - Población no bancarizada de sus capitales: 1.100.000.
 - Población de capitales que abonó con tarjeta el último año: 528.000.
 - Población de capitales que no extrae todos sus fondos al cobrar: 264.000.

NOA significa un 5%



Números del e-commerce del N.O.A.

Significa un 5% de la facturación total nacional (\$5.000.000.000 en el NOA).

Categorías Principales:

Equipos y accesorios de electrónica, TI y telefonía - \$600.000.000.

Electrodomésticos (línea blanca y marrón) - \$240.000.000.

Artículos para el hogar - \$160.000.000.

Artículos de oficina - \$106.000.000.

Total: \$1.106.000.000 (2016).

Total B2C (79%): \$874.000.000 (2016).

Categorías Secundarias:

Bicicletas y accesorios - \$230.000.000.

Materiales y herramientas de construcción - \$217.000.000.

Accesorios para autos y motos - \$100.000.000.

Total: \$547.000.000 (2016).

Total B2C (79%): \$432.130.000 (2016).

Fuente: CACE

E-Commerce NOA: Integración LOCAL

Partnerships estratégicos

MEJ

- Retailers locales.
 - Entrega antes que Bs. As.
 - *Sucursales / Puntos de retiro.*
 - *Logística local.*
 - Envío/Cambio gratis.
- Vendedores de ML locales.
- Medios de comunicación locales.
- Medios de pago locales.

MAXIHOGAR®



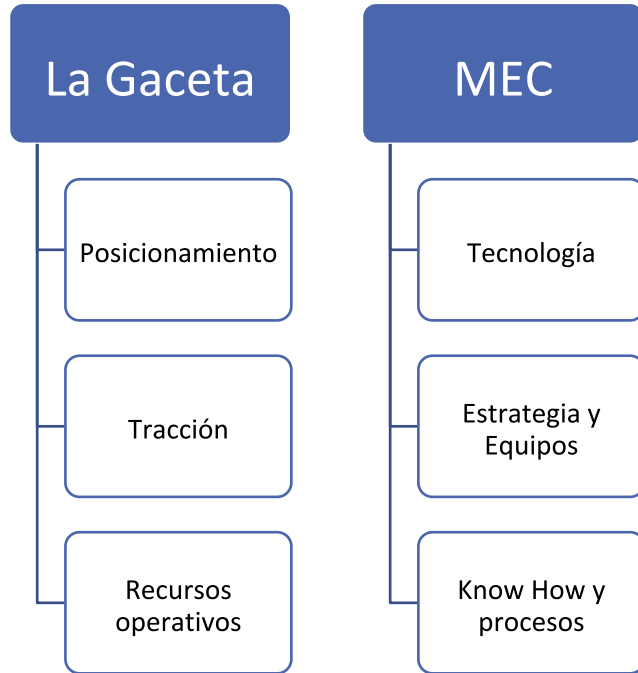
CETROGAR



LA FERRETERÍA INDUSTRIAL MAS GRANDE DEL NORTE ARGENTINO



Espíritu del Partnership para validar



APORTE

Aportar a LGShop todo lo que haga falta para poder cumplir sus objetivos.

SUSTENTABILIDAD DEL PROYECTO

Inversión con costos hundidos, recursos propios y know how

SINERGIAS

Competir con fuerza para ganar el Mercado en 3 años.

RÁPIDA IMPLEMENTACIÓN

Tener la posibilidad de probar y mejorar los procesos dinámicamente.

Solución Integral e-Commerce N.O.A.



1. MARKETPLACE TRANSACCIONAL
2. PRODUCTOS PROPIOS
3. LOGÍSTICA ÚLTIMA MILLA
4. PUBLICIDAD Y OTRAS INICIATIVAS
5. MEDIO DE PAGO PROPIO

Ser el Socio de e-Commerce de los Comercios

Soluciones tecnológicas para apuntalarlos a la ola del Comercio Electrónico



1

Gestión de Stock:

Sistema que permitirá gestionar el inventario y publicarlo online

2

App Backend:

App nativa para gestión del inventario online

3

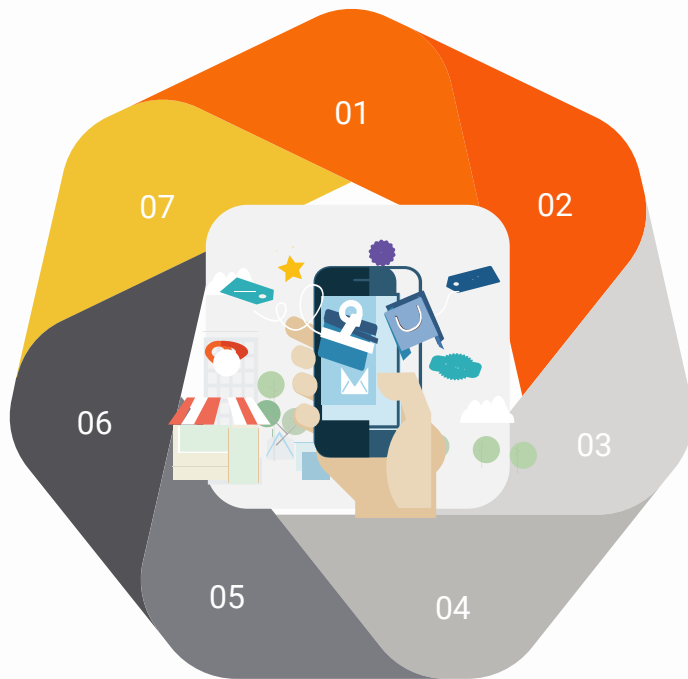
Integraciones:

Aplicaciones que permitan integración masiva u online.

4

E-Commerce propio:

Tienda propia para los comercios



5

Channel Manager:

Sistema para administración de los canales de venta online

6

Business Intelligence:

Plataforma analítica con toda la gestión del comercio

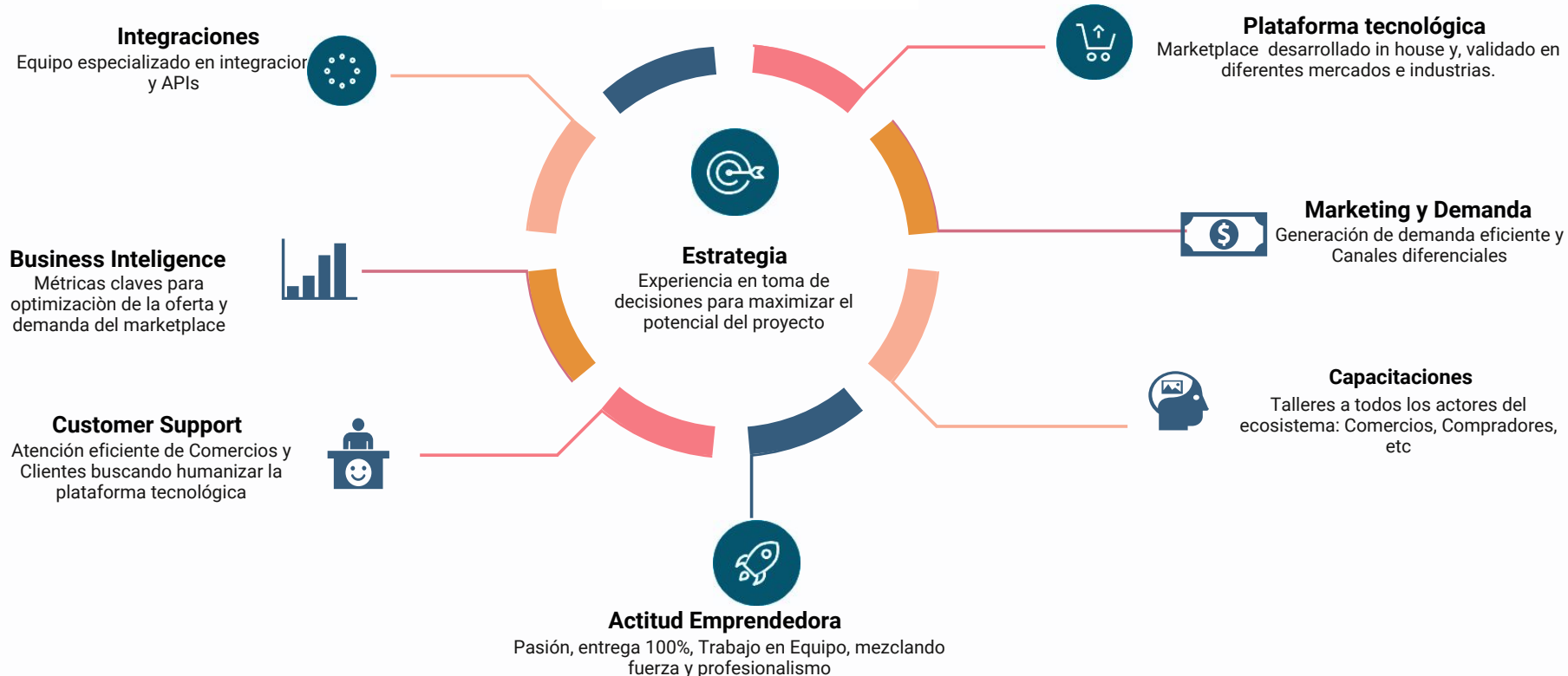
7

CRM & At. al Cliente:

Integración con CRM y Sistema de Atención a clientes

Capacidad de Ejecución validada en Estrategia 360°

Liderazgo comprobado en interacción de áreas Negocios, Mkt, Tecnología y Ops



Monetización de Medios vía Marketplace

 **LAGACETA SHOP**

¿Qué estás buscando?

Q

Ariel ▾

Ayuda

TU NUEVA FORMA DE COMPRAR

BIENVENIDOS A LA GACETA SHOP

 **Comprá seguro**
Tus datos protegidos

 **Muchas ofertas**
Disponibles

 **Entrega local**
Más rápida

 **Hasta 12 cuotas**
Sin interés




Dvd Portátil Pioneer


Dvd Portátil Pioneer


Dvd Philips Bdp


Dvd Portátil Pioneer

MEC


LACAGETASHP

Vender o comprar productos, marca, categoría

VENDER / **MOZQUENA**

[Inicio](#) / [Compartición](#) / [Netshoes y Accesorios](#) / [Netshoes](#) / [Netshoes Ultra vici...](#)

Zapatillas New Balance 574 - Mujer - Envío Gratis X Mer.env.



\$ 1.399 ~~\$2.399~~

Cantidad:

Modelo:   

Tallas:

COMPRAR

   Disponible el día 3 de 08 de febrero

Información sobre el vendedor



NETSHOES
9 años en Mercado

★★★★☆

Repasado como vendedor

250
vendedores conectados

1 año
En La Gaceta Shop

Calificaciones como vendedor

- ★★★★★ "Todo perfecto muy recomendable"
- ★★★★★ "Me gustó la compra, aunque no tenía stock. Cuando recibí lo compré me dio que no venían el producto."
- ★★★★★ "Muy buena atención, envío rápido en todo, buena calidad"
- ★★★★★ "Trasero buen tiempo y firme, rápido al envío. Servicio que me respondió las preguntas, para buen vendedor lo recomiendo"

Descripción

Las zapatillas New Balance Run para Hombre MS1402V están diseñadas para una alta durabilidad y confort, permitiendo una caminata confortable. Adicional a las zapatillas a simples laces del tipo sportswear, está en la zapatilla que le hace falta de la marca New Balance. Tan actual como cómodo, el modelo MS14 tiene un forro en textil, material mullido.

Si su suela está fabricada en caucho. Tecnología antistática ENCAP proporciona apoyo y la máxima durabilidad (SKU: MS1402V).

ENVÍO GRATIS

Envío a domicilio por correo.

Solo hacen que desvíen desde el correo recibido.



RETIRO EN SUCURSAL

Te entregamos el producto a la sucursal de correo que elijas y recibes 5 días hábiles para retirarlo.

Preguntas al vendedor



Atendimiento

 Hecho ya que la publicación dice "720 pesos en 48 hrs (sepa) sea buena gente" ella. Deseario

 Hecho (10/02/2018) Sección para ver detalles. Comparación por el momento no comparé con el número subido.

La tienda es excelente. Gracias. (10/02/2018) 11:41

LACAGETASHP

Contáctenos | Ayuda | Términos de uso | Sobre La Gaceta Shop

Copyright 2017 - www.lacagetasshop.com.ar - TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

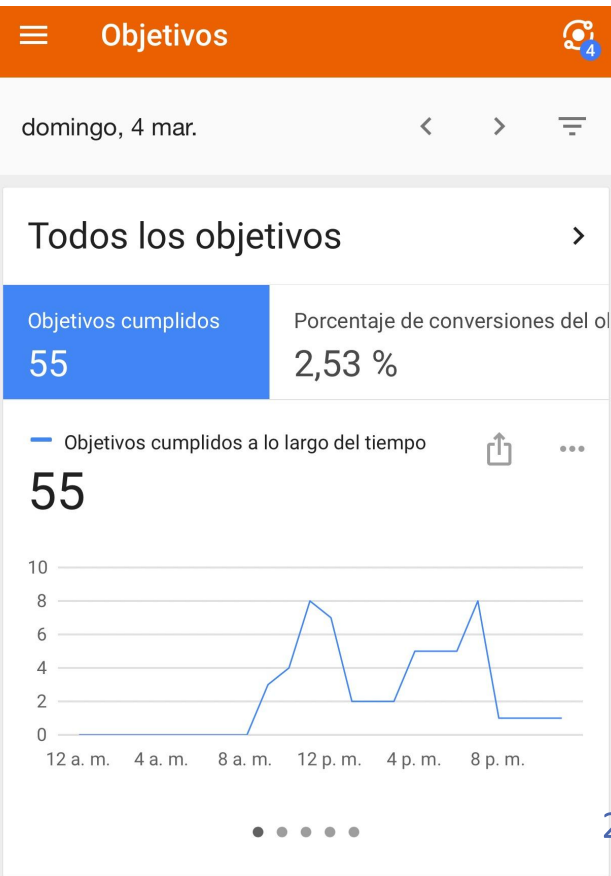
Segueme

Pre-Lanzamiento junto a la Oferta Local



La increíble tracción del papel en E-Commerce



Posicionamiento y manejo de Audiencias



E-commerce, oportunidad de Monetización para Medios?

Muchas gracias

Diego Noriega

diego@mediaecommerce.com

www.mediaecommerce.com