

**NEGOCIOS ELECTRÓNICOS. SE AYUDAN DE HERRAMIENTAS ONLINE**

# Oportunidades en la red

**DOCE PROYECTOS EMPRESARIALES FUERON DESARROLLADOS EN EL DIPLOMADO DE GESTIÓN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

Utilizar bien las herramientas de comercio electrónico puede ayudar a una empresa a tener acceso a nuevos mercados, iniciar un canal diferente de comercialización y a posicionarse mejor. Estas son algunas de las ventajas que un grupo de empresarios ha encontrado en el diplomado de Gestión de Negocios Electrónicos que se dictará en ESÁN. "También permite generar un mayor tráfico hacia los canales tradicionales al integrar ofertas y promociones en línea que pueden ser aprovechadas en los puntos de venta", dice Paul Morales, coordinador del diplomado.



**SPA ONLINE.** La web de Mia Spa permite que sus clientes coordinen citas y paguen online.

**IDEAS CONECTADAS**

Mía Spa es una empresa que desde hace dos años ofrece el servicio de spa en la casa del cliente. El gerente Saúl Pinto cuenta que el diplomado le ha ayudado a mejorar su página web e implementar una tienda virtual. Si antes los clientes llamaban por teléfono para coordinar su cita, ahora piden la cita online y pagan el servicio con anticipación. "Estamos en la categoría de

belleza a domicilio y ahora hemos cerrado el círculo con Internet y con una plataforma de pago segura", dice Pinto. Para impulsar las ventas, la empresa está realizando campañas de posicionamiento online, como descuentos por compras a través de la tienda virtual, y offline, al participar

en la feria Expo Mujer, en setiembre. Además, pronto generarán promociones exclusivas para los clientes de Safety Pay.

Por otro lado, Jorge Montoya, dueño de Microscienze, empresa que desarrolla proyectos de Internet, dice que las clases lo ayudaron a definir mejor una nueva línea de negocio: un portal de información dirigido a padres jóvenes que se mantendrá básicamente con anuncios publicitarios. "Teníamos la idea, el laboratorio y la infraestructura para hacer este portal", dice Montoya. Él está buscando a los socios estratégicos para surtir la información en el portal y ya detectó una lista de 20 posibles anunciantes.

En el caso de Soraida Vila, ella ha planteado una página web que le permita vender pantalones jeans de marcas peruanas –propias y de otras empresas– al consumidor final que esté fuera de Lima.

Los proyectos desarrollados pertenecen a los sectores de comercio minorista (3), comercio mayorista (3), servicios de salud (2), confecciones (2) y servicios de comunicación (2).

**LAS CLAVES**

**LA GESTIÓN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS** incluye el diseño y formulación de negocios, identificación de oportunidades, estrategias, e-business, marketing y publicidad en internet y otros ejercicios.

**LAS INSCRIPCIONES** son hasta el 16 de setiembre. Para mayor información escriba a: [y.palomino@esan.edu.pe](mailto:y.palomino@esan.edu.pe)