¿QUÉ RETOS IMPLICA EL COMERCIO EN LÍNEA?

A pesar de los beneficios de las tecnologías digitales

también están dando lugar a una serie de preocupaciones

E-commerce | Cápsula 3

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El aumento del comercio digital hace que la inclusión de regímenes de propiedad intelectual en los acuerdos comerciales sea un imperativo

ya que Internet puede hacer que la propiedad intelectual sea muy fácil de robar

E-commerce | **Cápsula 3**

POLÍTICAS DE PROTECCIÓN DE DATOS

La privacidad y la seguridad de los datos son cuestiones espinosas para los gobiernos

los cuales deben formular políticas para la

Recopilación

Acceso

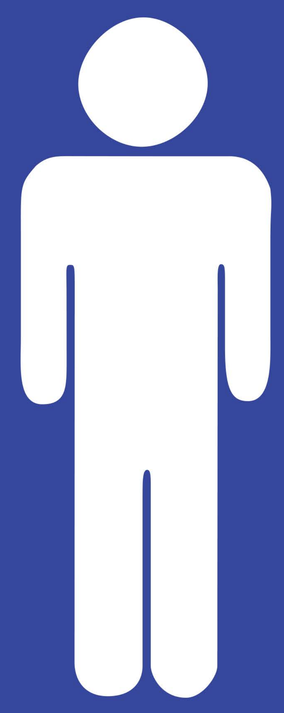
uso

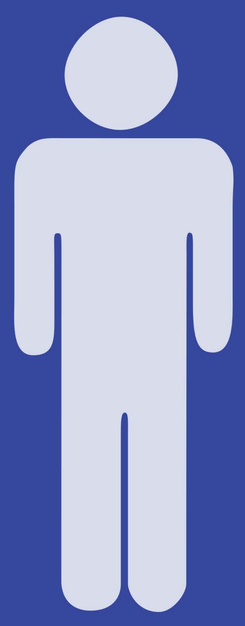
consentimiento

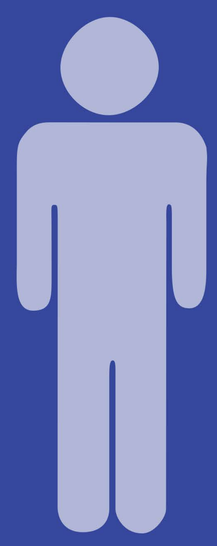
de los datos, especialmente para los datos generados en espacios públicos.

Razones para comprar en la tienda en lugar de hacerlo online

Las preferencias varían según la generación...







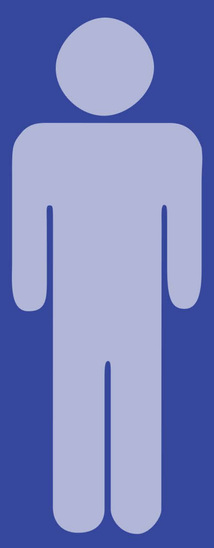
Prefiero ver o tocar el producto primero

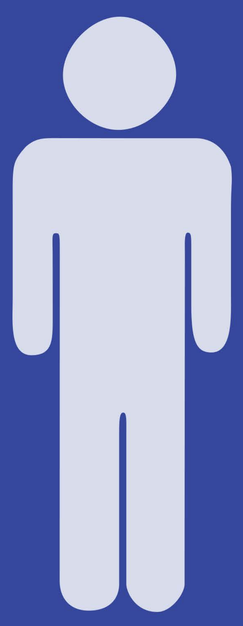
62% Baby Boomers

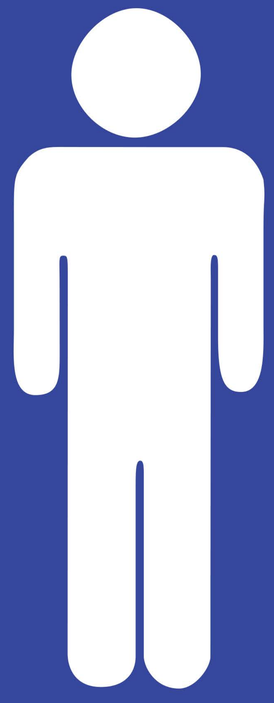
57% Generación X

53% Millenials

El envío toma mucho tiempo







23% Baby Boomers

33% Generación X

39% Millenials

En línea, existe un límite tanto para la interacción física como para la oportunidad de probar el profesionalismo de un minorista o proveedores

De acuerdo con una encuesta realizada a 24,000 usuarios de Internet en 24 países

el 22% dijo que nunca compran en línea, y de ellos, el 49% dio como resultado la falta de confianza

Entonces...
¿Cómo garantizar una buena experiencia?

Todo debe ser claro
y sin ambiguedades
(transparencia)

Entornos seguros
y de calidad
(confianza)

Cumplir compromisos
con el cliente
(fidelidad)

Atento a las
necesidades del cliente
(orientacion al cliente)

Protección de datos
y transacciones
(privacidad y seguridad)

Cumplimiento
adecuado y oportuno
de las normas
(respeto a la reglas)

¿Qué hace que los consumidores confíen en las compañías?

51%	Es fácil contactar a las personas de la compañía
43%	La compañía es abierta y honesta sobre cualquier eventualidad
41%	Los consumidores controlan el uso de sus datos
41%	La compañía educa a sus consumidores sobre sus productos
39%	Preguntan a sus consumidores sobre cómo e s mejor comunicarse
35%	Hay trasparencia en el uso de la información

Los CEOs son conscientes de que proporcionar una experiencia positiva y única

es una de las mayores bases de competencia que pueden implementar

Las empresas desean brindar experiencias relevantes y significativas, pero el desafío es cómo hacerlo de manera rentable

“LA DISRUPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO NO VA A SUCEDER, ESTÁ SUCEDIENDO”

BIENVENIDOS A LA FINTECHGRACIÓN

ASOBANCARIA

CCIT Cámara Colombiana de Informática y Telecomunicaciones

tictac

Claro

COLOMBIA FINTECH

mercado pago

Microsoft

NEC