

Michelle Hernández Serna
Community Manager G-80
Roque Bataglia

Abril 2025

1) ¿Cuáles son los tipos de Comercio Electrónico que utilizas?

R.- Dependiendo del rol, puedo ser: vendedora o consultora.

- B2C: Porque vendo productos o servicios directo al consumidor final.
- C2C: Porque ofrezco artículos en Marketplace entre consumidores.
- C2B: Brindo asesorías de marketing digital como independiente a empresas.

2) ¿Qué ventajas tienes con esos Comercios Electrónicos?

R.- Disponibilidad 24/7: Puedes vender, asesorar o generar contactos a cualquier hora, sin límites de horario, lo que te da libertad operativa y alcance constante.

- Escalabilidad: Puedes crecer rápido, sin necesidad de abrir una tienda física. Si un servicio o producto funciona bien, puedes ampliarlo a nuevos mercados sin altos costos.

- Internacionalización: A través de estos modelos, puedes llegar a clientes en cualquier parte del mundo, ya sea como asesor o vendedora digital.

- Automatización y personalización: Usar herramientas que permitan ofrecer respuestas automáticas, seguimiento a clientes y recomendaciones personalizadas, lo que mejora tu eficiencia.

- Costos bajos: No necesitas grandes inversiones iniciales. En C2C o C2B, puedes empezar desde redes sociales, sin pagar por locales o infraestructura.

- Medios de pago flexibles: Aceptas pagos online, offline o

híbridos (tarjetas, transacciones, QR), lo que facilita el cierre de ventas y asesorías.

3) ¿Qué modelos de Negocio Digital utilizas?

R. Uso premium: Las plataformas de RRS como Youtube o LinkedIn, me permiten mostrar contenido gratuito para atraer audiencia. Pero, a su vez, me ayudan a generar tráfico, visibilidad y posicionamiento profesional.

También, suscripción: A través de plataformas pagas como Hotmart me ayudan a ofrecer contenidos exclusivos aplicando este modelo.

Y, para los emprendimientos y empresas, he usado el publicitario: Con Facebook Ads promociono los productos y servicios que ofrecen de mis clientes. Meta gana porque yo le pago, y yo gano porque mi publicidad al público objetivo de mis objetivos clientes.

4) ¿Qué ventajas tienes con esos Modelos Digitales?

R. a) Freemium: Te permite atraer audiencia sin barreras de entrada. Ofreces contenido gratuito con valor, generas confianza y construyes comunidad. Luego, puedes convertir parte de esa audiencia en clientes pagos.

b) Suscripción: Garantiza ingresos recurrentes. Al ofrecer asesorías, recursos o contenidos bajo suscripción, logras estabilidad financiera y previsibilidad, además de fidelizar a quienes valoran tu trabajo de forma constante.

c) Publicitario: Te brinda visibilidad segmentada. Inviertes en plataformas como Facebook Ads para llegar directamente al público ideal, con resultados medibles y escalables.

5) ¿Cuáles son los medios de pago que utilizas y en qué tipo de pago lo definirías?

R.- Híbridos: Son los que más uso en mi día a día, porque combinan infraestructura física y digital. Uso:

- Tarjetas de crédito y débito (Visa, Mastercard, VENO).
- QR bancarios para cobros presenciales, pero con registro digital.

Se definen como híbridos porque permiten operar tanto en línea como fuera de línea, y están respaldados por sistemas bancarios tradicionales con soporte digital.