

CONVENIO 1232 de 2016 FONTIC - MINTIC – FINDETER

CONCLUSIONES ESTUDIO DE MERCADO COMERCIO ELECTRONICO

Con el fin de obtener información para diseñar e implementar el mecanismo y/o instrumento que permita poner en marcha la línea de acción de comercio electrónico de la estrategia de MiPyme Digital, el pasado 16 de mayo, se envió la invitación a posibles proveedores de servicios.

Bajo este entendido, se presentaron cinco (5) empresas que suministraron información referente a los costos y condiciones para que las MiPyme usen y apropien canales en línea para vender sus productos y/o servicios logrando transacciones efectivas.

1. CONDICIONES DE LA INVITACIÓN

- **INSTRUCTIVO GENERAL:** Diseñar e implementar un proyecto que promueva el uso de comercio electrónico por parte de las MiPyMe colombianas para que puedan ampliar los canales de venta y acceso a nuevos clientes a través de las líneas B2C.
- **REFERENCIA:** Invitación a presentar una propuesta comercial que abarque todos los componentes de la cadena de valor de un comercio electrónico exitoso, dirigido a MiPyme que no cuentan con ningún acercamiento y conocimiento sobre el tema.

Datos del Proyecto	
Nombre del proyecto	Convocatoria nacional para habilitar a los potenciales operadores de línea de comercio electrónico de la iniciativa MiPyme Digital, para que ejecuten proyectos mediante la adjudicación de recursos de cofinanciación no reembolsables que contribuyan a facilitar el acceso, uso y apropiación del comercio electrónico en las MiPyMe Colombianas.
Beneficiarios	20.000 MiPyme Colombianas
Lugar de ejecución	La ejecución del contrato será a nivel nacional teniendo como sede principal, la ciudad de Bogotá, D.C.
Área responsable	Vicepresidencia Técnica

Datos de la Invitación a presentar una propuesta comercial	
Fecha de solicitud de la información	Martes, 16 de mayo de 2017
Fecha máxima de recibo de preguntas de los interesados	Jueves, 18 mayo de 2017
Fecha de respuesta a las preguntas de los interesados	Viernes, 19 de mayo de 2017

Fecha límite para remitir el estudio

Miércoles, 24 de mayo de 2017 antes de las 8:00 a.m.

2. RESUMEN PROPUESTAS COMERCIALES DE LAS EMPRESAS

Las propuestas presentadas por las empresas a esta invitación se desarrollaron bajo los siguientes entregables:

- **Entregable No 1:** Análisis y caracterización de las líneas de acción de la Estrategia.
- **Entregable No 2:** Estrategia de integración de las líneas de acción propia e integrada.
- **Entregable No 3:** Estado del Arte y línea base proceso de comercio electrónico.
- **Entregable No 4:** Estrategia para la masificación, comunicación y apropiación de la iniciativa implementada de integración de las líneas de acción propia e integrada.
- **Entregable No 5:** Modelo de alianzas diseñado e implementado.

2.1 WEBSTRATEGIAS S.A.S

Webstrategias S.A.S, es una empresa especializada en prestar y asesorar servicios de comercio electrónico y promoción web a las empresas que tengan la necesidad de desarrollar nuevos canales de venta, promoción publicitaria e información de mercados.

Es una empresa que aporta experiencia de más de 30 años en el desarrollo de proyectos, estrategias comerciales y de mercadeo, arquitectura de software y desarrollos especiales, cuya experiencia se centra en el sector publicitario y en tecnologías de la información. Su gran pilar es la innovación, plasmado en el creativo desarrollo de modelos de negocio y en el montaje de plataformas de ventas en Internet.

Despliegan sus soluciones pensando en el branding y en el posicionamiento de la tienda virtual, apalancados en las mejores estrategias de marketing digital.

2.1.1 INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE ORGANIZACIÓN	WEBSTRATEGIAS S.A.S
NIT	900.408.029-0
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	JAVIER FLÓREZ AMAYA
FECHA DE CREACIÓN	19/01/11
DIRECCIÓN	KR 16 A # 80-74 OFI: 101 BOGOTÁ
TELÉFONO DE CONTACTO	(57)1749 8949 - 315 8985859 - 3144 01475
PÁGINA WEB	www.webstrategias.com
EMAIL	contacto@webstrategias.com
CONTACTO DEL PROYECTO	JUAN CARLOS HIGUERA DIAZ

CORREO ELECTRÓNICO	juan.higuera@webstrategias.com
TELÉFONO DE CONTACTO	314 4401475

2.1.2 PROPUESTA COMERCIAL:** Esta propuesta no indica el número de MiPyme tenidas en cuenta para elaborar los costos (En amarillo)

ENTREGABLE	DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO MENSUAL CON IVA	DURACIÓN (MESES)	PRESUPUESTO TOTAL CON IVA
1	Formulación, planteamiento de las líneas de acción de la Estrategia para promover el uso del comercio electrónico	\$17.850.000	2	\$35.700.000,00
2	Formulación y ejecución el modelo de interlocución, integración e interacción entre las líneas de trabajo	\$17.850.000	2	\$35.700.000,00
3	Realización del Estado del arte	\$5.950.000	2	\$11.900.000,00
	Formulación de la línea base y caracterización de MiPyMe	\$8.330.000	3	\$24.990.000,00
	Formulación estrategia de integración de las líneas de acción propia e integrada.	\$8.330.000	3	\$24.990.000,00
	Análisis y caracterización de las líneas de acción de la Estrategia	\$11.900.000		\$10.000.000
4	Plan de medios	\$18.492.600	15	\$277.389.000,00
	Plan de eventos	\$15.470.000	8	\$123.760.000,00
	Social Media	\$11.900.000	12	\$142.800.000,00
	Mailling	\$3.570.000		
	Fortalecimiento Web	\$11.900.000	2	\$23.800.000,00
	Diseño, Estrategia y plan de marketing digital	\$11.769.100	3	\$35.307.300,00
	Acciones ATL	\$93.500.000	1	\$93.500.000,00
	Administración de comunidades creación de contenidos	\$12.852.000	10	\$128.520.000,00
	Montaje de plataforma E-commerce por cada MiPyMe	\$2.023.000	-	Depende de la cantidad de E-commerce que se creen

5	Establecimiento de alianzas con diferentes entidades	\$5.000.000	6	\$30.000.000,00
TOTAL		\$256.686.700		\$998.356.300

**Formatos diseñador por el proponente

2.2 WEB.COM COLOMBIA S.A.S

Web.com Colombia S.A.S es una compañía colombiana constituida en el 2015 que hace parte del grupo de empresas de la multinacional norteamericana Web.com Group, Inc. que cuenta con más de 20 años de experiencia ofreciendo soluciones integrales de marketing digital a pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Actualmente cuenta con más de 3.4 millones de clientes, más de 3.600 empleados en 5 países y más de 1 millón de páginas web construidas. Casa matriz en los Estados Unidos, en el Estado de La Florida en la ciudad de Jacksonville. Con presencia en otras ciudades de Estados Unidos (Austin, New York, Charlotte, Scottsdale), Canadá (Toronto, Halifax), Reino Unido (Londres, Stockton, Leeds), España (Madrid), Argentina (Buenos Aires, Rosario) y Colombia (Bogotá, Medellín). Web.com Group, Inc. además de ser dueña de Web.com Colombia SAS, es propietaria de compañías mundialmente reconocidas como: Register.com, Network Solutions, Yodle, Donweb, Scoot, 1ShoppingCart, Web.com Search Agency, Leads.com, Renovation Experts, Name Secure, Solid Cactus, Name Bargain, 1SCStores, PowerYourName, entre otras. Web.com Colombia SAS combina el expertise y el know how de su matriz Web.com Group, Inc. con el conocimiento local de los directores y equipo base de Colombia, España y Argentina.

Sus productos más importantes en el mercado colombiano son los Sitios Web hechos a la medida de cada cliente, los Sitios Web “Hágalo usted mismo” o “Do it yourself”, soluciones completas con altos estándares de calidad y efectividad. Además soluciones de Administración de Redes Sociales, Publicidad en Google y Servicios de Optimización SEO.

De acuerdo con la información suministrada, ofrecen soluciones sencillas, llave en mano, completas, accesibles para cualquier bolsillo, pero sobretodo con el apoyo incondicional de un Servicio al Cliente comprometido con la evolución de la Pyme en lo digital.

2.2.1 INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE ORGANIZACIÓN	WEB.COM COLOMBIA S.A.S
NIT	900.899.207-0
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	CLAUDIA ALBORNOZ
FECHA DE CREACIÓN	15-oct-15
DIRECCIÓN	Cra. 51 no. 9C Sur 85 Medellín Antioquia
TELÉFONO DE CONTACTO	(4) 3228088 - (1)4823334
PÁGINA WEB	co.web.com
EMAIL	soporte@web.com
CONTACTO DEL PROYECTO	MARIA DEL MAR ACEVEDO
CORREO ELECTRÓNICO	maria.acevedo@web.com

2.2.2 PROPUESTA COMERCIAL /ECONÓMICA**

RESUMEN PRESUPUESTO	USD	COP
Total Costo de Marketing	\$571.987	\$1.715.962.050
Total Clientes generados en 1 año	7.626	7.626
Costo de Adquisición	\$75	\$225.000
Total Ingresos	\$2.618.275	\$7.854.826.446
Costos de Producción	\$1.488.445	\$4.465.334.434
Costos de Plataformas	\$178.949	\$536.847.442
Costos de Ventas	\$214.032	\$642.095.053
Margen a tres años	\$33.949	\$101.846.144
Tasa de Cambio	\$3.000	

**Formatos diseñador por el proponente

2.3 TOTALCODE SOFTWARE S.A.S

TotalCode es una plataforma para comercio electrónico y omnicanal, diseñan y desarrollan software en la nube que permite que empresas de todos los tamaños tengan su tienda virtual, automaticen sus procesos y vendan más.

TotalCode permite que las empresas vendan en Internet a través de su propia tienda pero también en canales adicionales como Marketplaces (Mercadolibre, Linio, etc.). Usando TotalCode, las empresas tiene acceso además a la red de aliados: El sistema ya está integrado con las principales transportadoras y procesadores de pago como: Servientrega, Coordinadora, Blue Logistics, PayU, MercadoPago, InterPagos, y muchos más.

TotalCode Colombia fue creada en el año 2012 y desde entonces ha venido aportando tecnología, conocimiento y apoyo a sus clientes en diferentes industrias, incluyendo retail, moda, servicios, flores, y muchos más. La infraestructura tecnológica de TotalCode posee múltiples servidores en diversos centros de datos Peer1 con ubicación geográfica redundante, le permite soportar grandes volúmenes transaccionales y un gran número de clientes simultáneos. Tienen certificación de seguridad PCI (Payment Card Industry).

2.3.1 INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE ORGANIZACIÓN	TOTALCODE SOFTWARE S.A. S
NIT	900.529.354-9
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	DIEGO ALEJANDRO REINOSO
FECHA DE CREACIÓN	Junio 7 de 2012
DIRECCIÓN	53A # 125-13 Casa

TELÉFONO DE CONTACTO	3124561802
PÁGINA WEB	www.totalcode.com.co
EMAIL	info@totalcode.com
CONTACTO DEL PROYECTO	FEDERICO RODRÍGUEZ GIRÓN
CORREO ELECTRÓNICO	frodriguez@totalcode.com

2.3.2 PROPUESTA COMERCIAL/ECONÓMICA:** No proporcionaron los costos con respecto al entregable No. 4, Estrategia para la masificación, comunicación y apropiación de la iniciativa implementada de integración de las líneas de acción propia e integrada.

Cotización Edm Económica para 22.000 Mipymes (COP Sin IVA)

ENTREGABLES	COSTOS (COSTOS + FACTOR DE ADMINISTRACIÓN 10%+ IMPREVISTOS 5%)	PROPUESTA ECONÓMICA TOTAL DEL PROYECTO PARA 20.000 MIPYMES
Entregables 1 y 2		
Contenido Multimedia Capacitación Virtual Proyecto	\$45.000.000	\$50.000.000
Implementación Plataforma Ecommerce (Costo Único)*	\$27.000.000.000	\$30.000.000.000
Entregable 3		
Estado del Arte y línea base de proceso comercio electrónico	\$13.500.000	\$15.000.000
Entregable 4	Imposible de calcular con la información suministrada	
Entregable 5		
Gestión de alianzas estratégicas	\$18.000.000	\$20.000.000
TOTAL	\$27.076.500.000	\$30.085.000.000

*Como es un software “as a service”, después de implementar el ecommerce, cada MiPyMe tendrá que pagar una comisión de venta mensual del 3% o un mínimo de \$150.000 en caso de que la comisión de venta.

**Formatos diseñador por el proponente

2.4 BACKBONE TECHNOLOGY LATAM S.A.S.

Son expertos en la Transformación digital de empresas, dentro de sus verticales de servicio se pueden encontrar el comercio electrónico, tienen experiencia con plataformas en sus distintos modelos operativos y sus variaciones. Plataformas B2B, Plataformas B2C, Soluciones B2B2C.



Plataformas de Comercio de Productos, Comercio de Servicios, Tickets/Boletas, Planes y Suscripciones.

Crean soluciones sostenibles, escalables y exponenciales para todos los modelos de negocio. Soluciones para todas las áreas, equipos y audiencias de la cadena de valor de una empresa y enfocadas en soluciones empresariales, soluciones dirigidas a consumidor final y también soluciones que integran los distintos actores de su modelo como por ejemplo, Mayoristas, Distribuidores, Canales, etc.

Todas sus soluciones tienen como misión, crear experiencias de usuario exitosas y enfocadas en la consecución de los objetivos y resultados planteados por el negocio.

Expression es una plataforma de desarrollo pensada y enfocada para la construcción de proyectos sostenibles a largo plazo y sobre la cual están desarrolladas la totalidad de las plataformas de sus clientes. Esta plataforma tiene más de 17 años de desarrollo y experiencia acumulada y éste es el punto de partida y ventaja competitiva para todos sus clientes.

2.4.1 INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE ORGANIZACIÓN	BACKBONE TECHNOLOGY LATAM S.A.S.
NIT	900.348.048-2
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	CARLOS EDUARDO FONNEGRA TORRES
FECHA DE CREACIÓN	10/02/2012
DIRECCIÓN	Dirección Calle 70 # 4-83. Piso 2
TELÉFONO DE CONTACTO	57) 1 321 1393 - (57) 1 7035119
PÁGINA WEB	www.backbone.digital
EMAIL	dpinilla@backbone.digital
CONTACTO DEL PROYECTO	DAVID PINILLA
CORREO ELECTRÓNICO	dpinilla@backbone.digital
TELÉFONO DE CONTACTO	310 2567918

2.4.2 PROPUESTA COMERCIAL/ECONÓMICA**

DESARROLLO CREADOR PLATAFORMAS CORPORATIVA + ECOMMERCE		
ITEM	ENTREGABLE	PRESUPUESTO
Diseño y arquitectura de plataforma de creación automatizada de sitios ecommerce	Discovery (Sesiones de co-creación)	\$30.000.000
	Definición y UX:	\$45.000.000
	Sitemaps - Wireframes - Flujos de Usuario – Moodboards	
Desarrollo y markup de plataforma	Desarrollo de Templates (5)	\$60.000.000

EdM Diseño e implementación un proyecto que promueva el uso de comercio electrónico por parte de las MiPyme colombianas para que puedan ampliar los canales de venta y acceso a nuevos clientes a través de la línea B2C.

automatizada de creación de sitios ecommerce	Administración de Pedidos/Clientes/Proceso de Registro Automatizado tipo Wizard	\$42.000.000
	Categorización de sets de productos/inventario	\$30.000.000
	Administración/Creación de descuentos	\$20.000.000
	Integración con sistema de pagos (3 opciones)	\$30.000.000
	Integración con sistema de logística de envíos (3 opciones)	\$30.000.000
	Componente Administración experiencial (front-end Editing)	\$20.000.000
	Dashboard de reportes ecommerce	\$20.000.000
	3 Secciones de Contenido	\$3.000.000
	Blog	\$5.000.000
DESARROLLO PLATAFORMA DE ENTRENAMIENTO Y EDUCATIVA		
Diseño y arquitectura de plataforma de capacitación y entrenamiento	Definición y UX:	\$18.000.000
	Sitemaps - Wireframes - Flujos de Usuario – Moodboards	
Desarrollo y markup de plataforma automatizada de capacitación y entrenamiento	Secciones de contenido	\$30.000.000
Generación de contenido para plataforma de capacitación	Contenidos para subir a plataforma con instructivo y guía paragestión de tienda por Pymes	\$12.000.000
Subtotal		\$395.000.000
Administración 10%		\$39.500.000
Imprevistos 5%		\$19.750.000
Utilidad 10%		\$39.500.000
TOTAL		\$454.250.000
LICENCIAMIENTO DE LA PLATAFORMA		
Costos recurrentes mensuales para cada Pyme	Licencia de Expression + Hosting + Infraestructura + Helpdesk	\$500.000
	Licencia de Expression + Hosting + Infraestructura + Helpdesk + Consultoría Digital Básica	\$1.000.000
	Licencia de Expression + Hosting + Infraestructura + Helpdesk + Consultoría Digital Pro	\$2.000.000

**Formatos diseñador por el proponente

2.5. PUBLICAR PUBLICIDAD MULTIMEDIA S.A.S

El Grupo Publicar, implementa las 2 tecnologías líderes en el mundo para la creación y administración de sitios web para el mercado SMB (Small and Medium Business) con el fin de llevar soluciones de presencia y conversión de manera masiva a decenas de miles de usuarios en todo Latinoamérica, con atributos que hacen que los sitios sean funcionales, escalables y seguros.

El Grupo está enfocado en apoyar el desarrollo de las MiPyme, aumentando su visibilidad a través de publicidad multimedia, ofreciendo soluciones digitales y gráficas para la gestión de las empresas y entregando oportunidades, clientes reales para mover el negocio.

- 250.000 clientes
- 59 años en el mercado
- 1.800 empleados
- Liderazgo y presencia en 9 países

2.5.1 INFORMACIÓN GENERAL

NOMBRE ORGANIZACIÓN	PUBLICAR PUBLICIDAD MULTIMEDIA S.A.S
NIT	860.001.317-4
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	ANDRÉS PÉREZ VELASCO
FECHA DE CREACIÓN	5 de mayo de 1959
DIRECCIÓN	Av 68 N 75a - 50 Piso 4
TELÉFONO DE CONTACTO:	(57) 1 6 46 55 55
PÁGINA WEB	www.publicar.com
EMAIL	impuestospubicarpublicidad@publicar.com
CONTACTO DEL PROYECTO	CARLOS ANDRÉS MONTENEGRO
CORREO ELECTRÓNICO	carlos.montenegro@publicar.com
TELÉFONO DE CONTACTO:	(57) 1 6 46 55 55

2.5.2 PROPUESTA COMERCIAL/ECONÓMICA**

COSTOS DE PRODUCTO	C/U	CANTIDAD	VALOR
Entrega de e Commerce según pauta de producto 3 páginas internas (inicio, productos, contacto) 50 productos (solo 1 publicado en la entrega) CRM limitado, formulario de contacto, administrador, Dominio (.com), pasarela de pago (PayU), seo Básico, diseño basado en plantilla, 1 cuenta de correo, estadísticas de tráfico	\$3.000.000	5000	\$15.000.000.000

Costos del equipo de proyecto que liderará la implementación			\$302.940.000
Gerente de proyecto (1 año)			\$82.620.000
PMO grupo 1 y 4 (1 año)			\$45.900.000
PMO grupo 2 y 5 (1 año)			\$45.900.000
PMO grupo 3 (1 año)			\$45.900.000
Analistas Digitales (X3) (1 año)			\$82.620.000
Costo de la implementación de 5.000 Ecommerce en 6 meses y su soporte por un año a partir de la entrega			\$15.302.940.000
Costos de renovación 1 año adicional	\$1.100.000	5000	\$5.500.000.000

**Formatos diseñador por el proponente



EdM Diseño e implementación un proyecto que promueva el uso de comercio electrónico por parte de las MiPyme colombianas para que puedan ampliar los canales de venta y acceso a nuevos clientes a través de la línea B2C.