

Beneficios a Proveedores



- Cuenta con una aplicación web con tecnología de punta.
- Ahorre tiempo
- Todo con solo un click
- Manipule en forma simple y sencilla.
- Usela desde cualquier lugar, en cualquier momento
- Usela desde la comodidad de su casa u oficina.
- Usela desde la palma de su mano a través de un teléfono inteligente.
- Servicio disponible las 24 horas los 7 días de la semana por 365 días del año.
- Garantía de disponibilidad del 99% durante un año
- etc., etc.



Más allá de seguir mencionando de manera redundante los beneficios que son inherente al servicio que se ofrece a través de internet, preferimos resaltar, comentar y comparar elementos que puedan justificar económicamente, al proveedor, suscribir el servicio.

- Modelo de negocio honesto y realista que contribuye a un mercado competitivo donde la especulación no tiene cabida.
- Servicio efectivo de: **Un Solo Impacto (USI)**. Mínima interacción, entre los actores, para tener certidumbre de concretar o no, el cierre de venta.
- Permite alcanzar mejoras económicas. Minimiza para no decir que elimina, la intermediación. Ahorrando, entre otros, costos de comisión.

- Los usuarios ganan confianza por la seriedad y responsabilidad de los proveedores suscritos, quienes tienen valores y cumplen requisitos.
- Evita situaciones desfavorables de la competencia como cuando ofrecen productos de dudosas procedencia.
- Permite a los usuarios encontrar, en forma rápida y efectiva, lo que necesita. Es como gritar en un salón de clase lleno, que se necesita un lápiz.
- Eleva la probabilidad de éxito con respecto al cierre de ventas. El usuario expresa lo que quiere, si el proveedor lo tiene y responde, lo que resta es acordar el precio si lo contacta el usuario.
- Las respuestas se dan con precios actualizados en el mismo momento, no es que están publicados pero desactualizados.
- Contribuye a acelerar las decisiones por parte de los usuarios para el cierre de venta, ellos colocan tiempo límite para aceptar respuestas.
- Mejorar la gestión compra-venta. “Todas las opciones están sobre la mesa” para acordar cualquier condición entre los actores.
- Permite construir relaciones beneficiosas entre usuarios y proveedores. Cuando ellos lo decidan se contactan directamente.

pedidosporinternet.com se esfuerza por ofrecer el mejor servicio de manera constante, para mantener su reputación y ganar la confianza en la gestión comercial, también por la transparencia de todas las interacciones funcionales entre los actores de la aplicación.

Lo siguiente es un mapa del Modelo de Negocio.

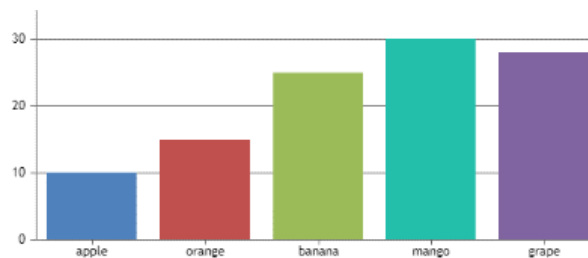


Pertenecer a un Club Exclusivo de proveedores honestos, serios y responsables



Para los proveedores y pedidosporinternet.com es muy importante y fundamental contar con la confianza de los clientes potenciales registrados, tanto para que los proveedores puedan aumentar sus beneficios y los clientes encuentren satisfacción al poder solucionar sus necesidades. Una de las maneras de ganar la confianza es que los proveedores cumplan un mínimo de requisitos para formar parte del Club Exclusivo de pedidosporinternet.com, por supuesto, nada obstruyentes, entre ellos está el que se adhieren a las políticas de privacidad, términos y condiciones y otros acuerdos justos, equitativos y razonables que garanticen y favorezcan las relaciones entre los actores de la aplicación, proyectándola con flexibilidad y a largo plazo.

Invertir considerando Inflación, Producto, Servicio y Aporte Social



Invierta en quienes contribuyen a su crecimiento empresarial llevándolo a nuevos mercados, abarcando mayores áreas geográficas, minimizando costos y de la forma más directa y conveniente donde se establecen relaciones en las que todos ganan, una estrategia aceptable por excelencia. Invierta en el servicio de una aplicación tecnológica que sistematiza, estandariza y optimiza el proceso del contacto comercial, medio práctico y efectivo que facilita a clientes potenciales expresar sus necesidades y, a usted como proveedor, de cubrir las expectativas, le puedan contactar para concretar ventas y mantenerlo a un ritmo de crecimiento continuo. Todo emprendedor y empresario exitoso contribuye concursando en mercados competitivos sanos. La inversión a realizar por la suscripción en pedidosporinternet.com es la de un precio especial por iniciarse con el producto. Una vez hecha la suscripción el proveedor está protegiéndose de la inflación durante todo un año, aunque la inflación sea baja siempre será inflación. Mientras más se tarde en tomar la decisión de realizar la suscripción hay más probabilidades de pagar más por la misma, desvalorizando la inversión.

La anualidad se considera apropiada para asegurar tranquilidad de planificación futura.

Contar con ofertas publicitarias, extensiones de anualidad, asignaciones de categorías y descuentos especiales



Solo en el primer año y para el primer año, pedidosporinternet.com ofrecerá a un número tope de proveedores pioneros que crean y depositen la confianza en el producto, como un mecanismo adicional en sus operaciones de comercialización, bondades como: descuentos especiales, extensiones en tiempo de la anualidad además de facilidades publicitarias, asignaciones de categorías y funcionalidades del portal.

Aumentar su Cartera de Clientes Potenciales



pedidosporinternet.com facilita la tarea de recomendar la aplicación a través de correo electrónico a clientes o amigos, también puede imprimir hojas que presentan un formato particular como: calcomanías, tarjetas de una categoría de una línea específica para recortar y entregar como tarjeta de presentación para contribuir a incrementar significativamente la cartera de clientes potenciales. De esa manera se aplica la Sinergia, donde todos los proveedores se benefician mutuamente al invitar a sus relacionados a contactarlos por este medio incluyendo las actividades de pedidosporinternet.com para mercadear, publicitar e incentivar el uso de la aplicación.

Exponer todo su inventario



Todo el inventario de productos de los proveedores, sin importar su ubicación ni su dimensión quedan expuestos a su comercialización, especialmente aquellos que no son exhibidos o no se pueden exhibir por diferentes razones. Cualquier usuario o cliente potencial podría requerirlo a través de una solicitud colocada por medio de pedidosporinternet.com porque es su necesidad particular, y afortunadamente el proveedor podría recordar que tiene el producto arrumado o en un lugar en particular donde están aquellos sin salida o de baja rotación.

Contar con solicitudes directas al nicho específico de comercialización



Por la naturaleza propia del internet, ninguna región del territorio nacional queda excluida. Los clientes potenciales para resolver sus necesidades describen específica y directamente en los nichos o categorías donde se suscriben los proveedores para ofrecer los productos que comercializan, esto significa que las especificaciones expresadas por los clientes se pueden reconocer como necesidades reales, filtradas convenientemente a la dedicación del negocio del proveedor a través de la categoría.

Reducir el costo de mantenimiento incluso el de cargar imagenes y de actualizar precios en páginas web



El costo de mantenimiento de páginas propias tienden a incrementarse por el pago a especialistas que realizan dichas tareas. Adicionalmente el pago por dominio y hospedaje para la aplicación las obligan a desaparecer, además el costo por el esfuerzo de mantener su contenido actualizado, tanto de productos que se ofrecen (bienes o servicios) y sus respectivos precios, resulta tedioso, repetitivo, aburrido y pesado en economías frágiles y con inflación continua. El modelo de negocio de pedidosporinternet.com no necesita mantener imagenes (subir o quitar) ni actualizar precios, porque cuando se dan respuestas a las solicitudes de los usuarios, se responden con el precio del momento incluso en ese mismo instante se pueden incorporar imagenes y hasta catálogos.

Reducir costos de comisión por la intermediación



El total de pagos por comisiones y otros gastos por cada producto vendido o cada servicio prestado pueden proyectarse en un año, y seguro sobrepasará la cuota anual por el servicio de uso de la plataforma de pedidosporinternet.com, en este caso, el proveedor podrá ahorrar y administrar el diferencial para que vaya en beneficio de un Mercado competitivo, estabilizaciones de precio y fidelizaciones de clientes o lo que a bien establezca el proveedor. En otras palabras puede vender 1, 100, 1.000, 100.000 o 1.000.000 de productos sin pagar un céntimo adicional, que vaya más allá de la cuota anual abonada para el servicio que presta pedidosporinternet.com

Participar en un Mercado competitivo implica que los productos siempre tendrán venta



Competir justa y equitativamente en una economía de mercado perfecto de oferta y demanda, es donde todos los actores tanto compradores y proveedores obtienen beneficios, dinamizando la economía, equilibrando los precios, fidelizando clientes y mejorando la calidad. Usando pedidosporinternet.com se descartan los límites y las barreras de selección arbitraria de empresas aquí se iguala un proveedor pequeño local, con una gran corporación nacional de múltiples sedes, incluso internacional. Los proveedores consientes saben que sus productos siempre tendrán venta, primero los de menor precio y agotadas las existencias, tendrán salida los de precios más elevados.

No a las prácticas anticompetitivas y si a las mismas oportunidades para todos en el mercado.

Describir precisamente lo que se necesita por parte del usuario coloca el “¿Cuánto cuesta?” en un segundo plano.



En pedidosporinternet.com el usuario para saber el precio por parte de los proveedores, primero debe especificar que es lo que verdaderamente está necesitando para resolver su penuria o alcanzar su deseo.

La importancia que tiene para el proveedor de conocer exactamente lo que el usuario necesita, en la mayoría de los casos, es el 75% del cierre de venta, porque si el proveedor tiene lo solicitado, el otro 25% lo decide el precio y los acuerdos de la negociación.

Revisar las solicitudes sin presión y cuando lo considere apropiado



La fuerza de venta o los asistentes del proveedor, pueden revisar las solicitudes y dar respuestas a las que convengan, posteriormente el proveedor suscrito, puede consultar y hacer seguimiento de cuando, cuanto y en que condiciones se dieron las respuestas. No necesariamente se debe permanecer frente a un computador para conocer de las solicitudes colocadas por los usuarios en las categorías suscritas por el proveedor, diariamente llegan notificaciones con el resumen del número de solicitudes colocadas entre todas sus categorías suscritas que tiene pendiente por responder.

Lograr más ventas o servicios a través de un medio electrónico adicional versus un recurso humano



pedidosporinternet.com es un canal adicional que minimiza la intermediación y que presta su servicio por 8.760 horas al año (365 días x 24 horas) contrario a las 1.936 horas equivalentes a un asistente sin que falte una sola hora (242 días x 8 horas). Redondeando 8.000 vs 2.000 horas de servicio donde pedidosporinternet.com representa al menos cuatro (4) asistentes.

Dependiendo del área de comercialización de productos, el proveedor tendrá la certidumbre de la recuperación de su inversión, además que a corto, mediano y largo plazo se fortalece la comercialización y hay menos riesgos y preocupación con el medio electrónico que con asistentes.

Maximizar o robustecer la fuerza de venta



Si la fuerza de venta se ha visto disminuida por cualquier motivo: cierre de sucursales, reducción de personal, deserción laboral, contracción económica, pérdida de poder adquisitivo, etc. se hace necesario buscar mecanismos adicionales y nuevos mercados, como: Tener geográficamente mayor alcance. También incursionar en el Mercado competitivo, para contar con más clientes potenciales y tener oportunidades de realizar cierres de ventas. Suscribiéndose a pedidosporinternet.com le facilita transitar esos parajes para alcanzar sus objetivos.

Aprovechar la promoción de Inscripción por Cortesía sin costo para pagar la suscripción



pedidosporinternet.com abre temporadas cortas al año para que proveedores potenciales tengan la posibilidad de inscribirse por cortesía y “por tiempo limitado”, y usen la plataforma para que compitan y procuren alcanzar ventas o servicios que le permitan completar el fondo para el pago de la suscripción anual. Entendiendo “por tiempo limitado” que en cualquier momento el proveedor se verá restringido, parcial o totalmente, a la información o funcionalidades de la aplicación.