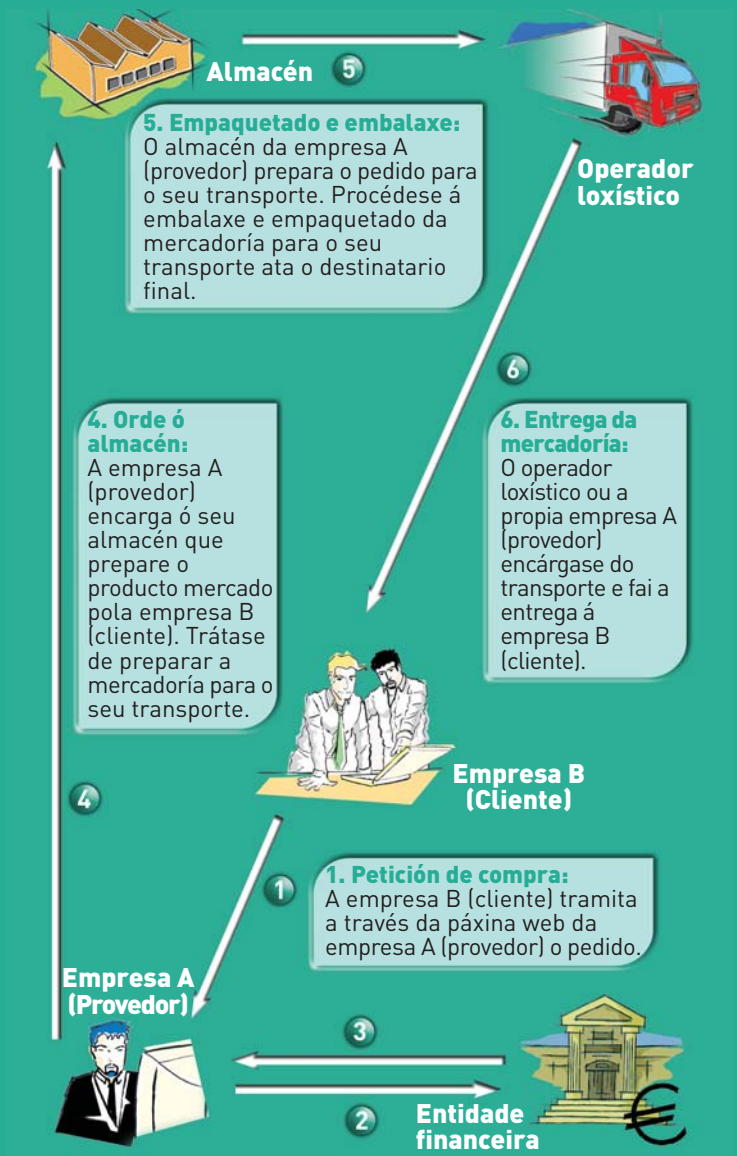
Negocios Empresa - Empresa (B2B)



5. Empaquetado e embalaxe: O almacén da empresa A (provedor) prepara o pedido para o seu transporte. Procédese á embalaxe e empaquetado da mercadoría para o seu transporte ata o destinatario final.

4. Orde ó almacén: A empresa A (provedor) encarga ó seu almacén que prepare o producto mercado pola empresa B (cliente). Trátase de preparar a mercadoría para o seu transporte.

6. Entrega da mercadoría: O operador loxístico ou a propia empresa A (provedor) encárgase do transporte e fai a entrega á empresa B (cliente).

1. Petición de compra: A empresa B (cliente) tramita a través da páxina web da empresa A (provedor) o pedido.

2. Pago da compra: A empresa A (provedor) recibe o pedido e procede a comprobar o pagamento. A empresa B (cliente) pode pagar de distintos xeitos (transferencia, tarxeta, etc.), o que pode variar sustancialmente este paso.

3. Confirmación do pagamento: A empresa A (provedor) recibe confirmación da entidade financeira de que o pagamento se fará con normalidade. A entidade financeira, despois de validar a operación, facilita á empresa A (provedor) a información necesaria para continuar co proceso.

O Centro de Competencias en Comercio Electrónico:

O Centro de Competencias en Comercio Electrónico de Galicia ten como obxectivo fomentar, apoiar e axudar ás PEMEs galegas no aproveitamento de Internet e o negocio electrónico. Para isto, o Centro conta con catro áreas de servicio ás PEMEs:

1. Observatorio: difunde informes e estudios de utilidade sobre o emprego de Internet e o comercio electrónico en Galicia. Informes e-Barómetro.

2. Formación: organiza conferencias e cursos gratuítos de comercio electrónico enfocados dende unha perspectiva empresarial. Dirixidos a empresarios, directivos e persoal de PEMEs galegas.

3. Soporte: o Centro presta axuda inicial ás empresas interesadas en desenvolver iniciativas de negocio electrónico, para despois poñelas en contacto cos provedores tecnolóxicos axeitados.

4. Comunicación: a revista **e-negociogalicia** distribúese mensualmente entre 7.000 PEMEs galegas interesadas no comercio electrónico. Ademais, a web do Centro difunde contidos de interese neste eido **(www.e-negociogalicia.com)**.

O Centro de Competencias en Comercio Electrónico é unha iniciativa da Consellería de Innovación, de Industria e Comercio da Xunta de Galicia que está apoiada polo CESGA, a Universidade da Coruña e a Universidade de Santiago de Compostela. Ademais, o Centro está encadrado na Rede Europea de Centros de Competencias en Comercio Electrónico creada polo proxecto europeo e-MINDER.

www.e-negociogalicia.com

Máis información
Centro de Competencias en Comercio Electrónico
Avda.de Vigo, s/n (Campus Sur) Edif. CESGA
15706 Santiago de Compostela
Tel.: 981 569 810 Fax: 981 594 616
www.e-negociogalicia.com
info@e-negociogalicia.com

Information Society Technologies

XUNTA DE GALICIA — CONSELLERÍA DE INNOVACIÓN, DE INDUSTRIA E COMERCIO

e-MINDER

Guía Empresarial do Comercio Electrónico

¿Como funciona o comercio-e?

Centro de Competencias en Comercio Electrónico

www.e-negociogalicia.com

Guia Empresarial para ó Comercio Electrónico

¿Que é o comercio electrónico?

O comercio electrónico é unha ferramenta de gran potencial para a empresa galega que se pode definir como o "proceso electrónico previo, a negociación, o funcionamento e o proceso posterior das transaccións de negocio entre os suxeitos comerciais" (definición da Organización para o Desenvolvemento e Cooperación Económica-OCDE).

Vantaxes do comercio-e

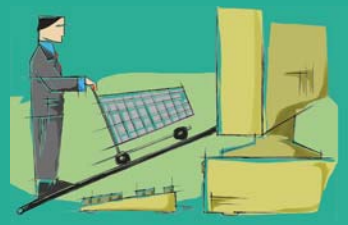
O comercio electrónico pode reportar numerosas vantaxes a unha PEME:
- Apertura dunha nova canle de negocio.
- Canle de negocio aberta as 24 horas dos 365 días do ano.
- Acceso a un mercado máis amplo de clientes ou productos.
- Reducción de custos.
- Axilización de procedementos administrativos.
- Optimización de procesos comerciais.
- Mellora da comunicación interna (na propia empresa) e externa (con clientes ou provedores).
- Promoción e mellora da imaxe corporativa.

Tipos de comercio electrónico

Existen dous tipos principais de comercio-e:
- Negocios entre empresas (o chamado B2B "**B**usiness to **B**usiness").
- Negocios co cliente final (o B2C, "**B**usiness to **C**onsumer").

Ademáis, existen outros tipos de comercio electrónico menos extendidos: o B2E (relación empresa-empregado), o B2A (negocio empresa-administración), etc.

Negocios Empresa - Consumidor Final (B2C)



8. Entrega ó consumidor final: O operador loxístico entrega ó consumidor final a mercadoría solicitada. A satisfacción do cliente verase cumprida en boa parte se os prazos de entrega foron respetados.

1. A petición do cliente: O cliente accede á tenda virtual e selecciona un dos productos do catálogo. Despois incorpórao ó carriño da compra e mércao introducindo os seus datos e escollendo a forma de pago. Finalmente, envía pola web a súa petición.

7. Recollida da mercadoría no almacén: O operador loxístico (ben un courier ou outro sistema de transporte empregado pola empresa) recolle a mercadoría no almacén e prepara o reparto.

6. Solicitude ó almacén: A tenda virtual solicita ó seu almacén que prepare o producto mercado polo cliente. Trátase de preparar a mercadoría para transportala ata o consumidor final.

2. A pasarela de pagos: Unha vez recibida o solicitude do cliente, a empresa rexistra o pedido e procede ó cobro empregando a pasarela de pagos (sistema semellante ó da TPV dunha tenda física). Trátase de comprobar se os datos do pagamento do cliente son correctos.

3. A conexión coa entidade financeira: Os datos que chegan á pasarela de pagos son contrastados pola entidade financeira da tenda virtual.

4. Validación da compra: A entidade financeira valida a compra unha vez verificados os datos do pagamento do cliente como, por exemplo, o número da tarxeta.

5. Confirmación do pagamento: Chega a confirmación á tenda virtual (a través da pasarela de pagos) da validez da operación e de que o cobro se fará con normalidade. A entidade financeira facilita á empresa a información necesaria para continuar coa operación.