



BOLETÍN

INFORMATIVO



No. 44
Octubre 2025. Año 9

Boletín informativo

Octubre 2025. Año 9, No. 44



boletin@agevd.org.gt

QUE ES EL E-COMERCE

POR: KATYA POLANCO ACTUALIZADO EL 12/05/2025

¿Qué es el E-commerce y por qué es clave para la Venta Directa?

El e-commerce, o comercio electrónico, es la forma moderna de vender productos y servicios a través de internet, sin necesidad de un espacio físico.

Hoy en día, cualquier persona puede comprar con un par de clics, desde su casa o incluso desde su celular, lo que convierte al e-commerce en un aliado estratégico para quienes se dedican a la venta directa.

No se trata solo de poner productos en línea: un e-commerce abarca marketing digital, medios de pago electrónicos, logística y atención al cliente, creando una experiencia de compra completa y profesional.

¿De dónde viene la palabra “e-commerce”?

Proviene de dos términos en inglés:

● e (electronic) → electrónico

● commerce → comercio

En conjunto: comercio electrónico.

¿Cómo funciona el e-commerce?

Para que una venta online ocurra, intervienen plataformas digitales que actúan como escaparates y canales de venta. Los principales son:

● Tiendas Online → Sitios web 100% personalizables donde tienes control total de catálogo, precios y experiencia del cliente.

● Marketplaces → Plataformas como Amazon, Mercado Libre o Linio, donde compartes espacio con otros vendedores y aprovechas su tráfico masivo.

● Redes Sociales → Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp Business, que hoy permiten vender de forma directa con catálogos y pagos integrados.

Paso a paso para el cliente:

1. Explora: ve fotos, descripciones, precios, reseñas y políticas de devolución.

2. Elige: agrega productos al carrito y ajusta tallas, colores o cantidades.

3. Paga: elige su método de pago y confirma la compra.



Paso a paso para el negocio:

1. Procesa el pedido: envía confirmación por correo o WhatsApp.

2. Prepara el envío: empaca y entrega al servicio de paquetería (o envía acceso digital).

3. Da seguimiento: solicita reseñas, mide la satisfacción y fideliza al cliente.

Tipos de e-commerce



Tipo de E-commerce	Descripción	Ejemplo
B2C (Business-to-Consumer)	Una empresa vende al cliente final.	Venta de cosméticos a través de tu propia tienda online.
B2B (Business-to-Business)	Una empresa vende a otra.	Un proveedor de suplementos vende a gimnasios.
C2B (Consumer-to-Business)	El consumidor vende un servicio o producto a empresas.	Un asesor de ventas ofrece capacitaciones a negocios de venta directa.
C2C (Consumer-to-Consumer)	Personas venden entre sí.	Venta de ropa usada en Facebook Marketplace.
D2C (Direct-to-Consumer)	El fabricante vende directo al consumidor.	Una marca de maquillaje que vende por WhatsApp sin intermediarios.

Paso a paso para el cliente:

- ▶ **Explora** ve fotos, descripciones, precios, reseñas y políticas de devolución.
- ▶ **Elige** agrega productos al carrito y ajusta tallas, colores
- ▶ **Paga** elige su método de pago y confirma la compra.

Ventajas del e-commerce para la Venta Directa

- ▶ **Alcance global** vende sin límites geográficos.
- ▶ **Disponibilidad 24/7** tus clientes pueden comprar incluso mientras duermes.
- ▶ **Bajo costo** no necesitas pagar renta de local ni servicios.
- ▶ **Escalabilidad** añade más productos sin preocuparte por espacio físico.
- ▶ **Análisis de datos** mide qué productos se venden más, desde dónde llega tu tráfico y en qué punto se pierden ventas.



Desafíos y cómo superarlos

- ▶ **Competencia intensa** Diferénciate con tu marca y servicio.
- ▶ **Falta de contacto físico** Usa fotos y videos de alta calidad, más políticas de devolución claras.
- ▶ **Dependencia tecnológica** Elige plataformas confiables y con soporte técnico.
- ▶ **Seguridad** Usa pasarelas de pago seguras y comunica tus políticas de privacidad.

Pasos para crear tu e-commerce

- 1. Define tu negocio:** productos, servicios y propuesta de valor
- 2. Analiza el mercado:** mira a tus competidores y crea una oferta única.
- 3. Elige tu plataforma:** tienda online, marketplace o redes sociales (¡o una combinación!).
- 4. Configura tu tienda:** catálogo, pagos, envíos y políticas.
- 5. Lanza y promociona:** usa redes sociales, campañas y promociones para atraer clientes.

Tip experto: Si ya trabajas en venta directa, tu e-commerce puede convertirse en tu catálogo digital 24/7. Con él, tu equipo de ventas podrá compartir enlaces, generar pedidos al instante y cerrar más ventas en menos tiempo.

PRÓXIMAS ACTIVIDADES

CHARLAS EMPRESARIALES



REUNIÓN BIMENSUAL DE SOCIOS

21 de octubre Hora: 9:00 am

Te paso el ID de zoom:
ID de Reunión: 874 3040 6436
Código de acceso: 324312

Dirigido a: CEOs, directores de Mercadeo y Gerentes de Marca que estén comprometidos a desarrollar marcas en la industria de belleza de forma sostenible.

Contenido:

1. Los nuevos buyer persona de belleza
2. Beauty trends 2025 by Morillas

Sobre este webinar: El informe de tendencias de belleza de Morillas destaca cómo esta industria ha redefinido sus reglas en los últimos años, convirtiéndose en un motor de innovación tanto en productos y servicios como en la experiencia del cliente. La belleza evoluciona según cada generación, ofreciendo insights aplicables a otras industrias. En los últimos cuatro años, han surgido nuevas marcas auténticas y creativas que responden a las necesidades específicas de cada generación. El informe busca comprender el presente y anticipar el futuro de una industria en constante transformación.

Webinar con Morillas “Beauty Trends 2025”

“Revelando donde la belleza trasciende a través de la innovación, transformación y creatividad audaz”.



Pau Dalmu
Chief Client Officer



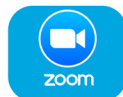
Mariana Torres
Directora Centroamérica

Lic. en C. Políticas por la UPF y Sciences Po París. Estudios de Mkt en The Wharton School y Master en Strategic & Creative Brand Management por la UPF-Barcelona School of Management.

Lic. en Mercadotecnia con énfasis en publicidad por la Universidad Rafael Landívar. Estudios en Relaciones Internacionales por la Universidad Francisco Marroquín, Guatemala. Amplia experiencia en trade marketing, marketing, comercialización y management en Centroamérica y El Caribe.



28 de octubre Hora: 8:30 am 1 hora



REUNIÓN DE SOCIOS

Contenido:

Entender el impacto real de las remesas en nuestro mercado. Identificar nuevas oportunidades de crecimiento en zonas receptoras.

1. Panorama general de remesas en Guatemala
 - Tendencias actuales del envío de remesas (montos, frecuencia, crecimiento).
 - Que se espera para el año 2026
 - Perfil de los beneficiarios de remesas (quiénes reciben, en qué zonas).
2. Remesas como motor de consumo y emprendimiento
 - ¿Cómo influyen las remesas en el consumo de productos de venta directa?
 - Uso de remesas para financiar emprendimientos en venta directa (capital inicial, compra de inventario, pago de cuotas).

Remesas Familiares en Guatemala: IMPORTANCIA E IMPACTO EN EL DESARROLLO DEL PAÍS



Claudia Germania Jo

Reseña: Profesional bilingüe especializada en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior, con sólida experiencia en la gestión de alianzas estratégicas y el desarrollo de proyectos vinculados a remesas. Desde su rol en Bantrab, maneja la relación con remesadoras en Estados Unidos y promueve la adopción de soluciones para mejorar la experiencia de los usuarios. Su trabajo se centra en impulsar la inclusión financiera y generar valor a través de la innovación en remesas.

ARABELA



COLA DE CABALLO

+ FORTALECE, NUTRE Y CRECE TU CABELLO DESDE LA RAÍZ

Descubre la línea **Arabela con Extracto de Cola de Caballo**, compuesta por Shampoo, Acondicionador y Crema Capilar, especialmente formulados para cuidar tu cabello desde el cuero cabelludo hasta las puntas.

Gracias a su fórmula enriquecida con extractos naturales y minerales esenciales como el silicio y el selenio, esta poderosa combinación ayuda a estimular el crecimiento, fortalecer la fibra capilar, controlar la caída y devolverle a tu cabello ese brillo saludable y sedoso que tanto amas.

Además, la cola de caballo es conocida por sus propiedades antioxidantes, antiinflamatorias y nutritivas, lo que la convierte en un ingrediente ideal para mejorar visiblemente la apariencia del cabello y mantenerlo resistente, suave y lleno de vida.

¡Di adiós a la caída y dale la bienvenida a un cabello más largo, fuerte y saludable con Arabela!

ArabelaCentroamerica | arabelacentroamerica | www.arabela.com

Conoce nuestras redes sociales

arabela naturalmente tu compañía

FLUSHING COSMETICS



FLUSHING COSMETICS

Aura y Dark Elixir forman un dúo olfativo pensado para ofrecer una experiencia sensorial inolvidable.

Aura, de la familia olfativa **Floriental Gourmand Frutal**, es una fragancia femenina que irradia luminosidad. Su esencia combina la frescura frutal del coco con un corazón floral de jazmín, culminando en una estela cálida y dulce de vainilla. **Es un aroma sofisticado e inolvidable.**

Dark Elixir, pertenece a la familia **Maderoso Aromático**. Esta fragancia masculina se abre con notas vibrantes de lima y cardamomo, evolucionando hacia un corazón elegante de lavanda y un fondo sólido y audaz de roble. Es un aroma de gran carácter, misterioso y duradero.

Regalar este dúo es obsequiar más que dos fragancias; es ofrecer la oportunidad de crear una narrativa olfativa compartida y memorable.

Encuentra estas exquisitas fragancias en tu Catálogo Flushing del mes de Noviembre.

LA PAREJA PERFECTA PARA CONQUISTAR LOS SENTIDOS



Descubre la pareja perfecta para tu nutrición



Herbalife presenta el nuevo sabor **Crema de Maní** para su bebida de proteína en polvo (PDM)

*Este lanzamiento combina **nutrición, innovación y un exquisito y único sabor**. El producto llega para revolucionar las opciones saludables.*

Este producto está diseñado para satisfacer los paladares más exigentes, **combinando un sabor inconfundible** con la calidad que distingue a los productos de la compañía.

Esta nueva bebida no solo destaca por su textura cremosa y deliciosa, sino que también **está elaborada con ingredientes de alta calidad**, para obtener como resultado un producto basado en ciencia. **Es rico en proteínas y contiene nutrientes esenciales** para el cuerpo, convirtiéndose en una alternativa ideal para quienes buscan cuidar su alimentación sin renunciar al placer del sabor. Cada porción del producto contiene:

- **18 gramos de proteína**, que ayudan a satisfacer el apetito y mantener la masa muscular.
- **24 vitaminas y minerales**, incluyendo **vitaminas C y E**, esenciales para apoyar un estilo de vida activo.
- **2.5 gramos de carbohidratos**.

Este lanzamiento refuerza el compromiso continuo de Herbalife con la innovación y el desarrollo de **productos que promuevan el bienestar y un estilo de vida activo**. La bebida de proteína en polvo sabor Crema de Maní ya está disponible en el país y puede ser adquirido a través de los Distribuidores Independientes de la compañía.

Más información al 2464-5555 Contacta a un Distribuidor O ingresa a Herbalife.com.gt

¡Ya está disponible!

Herbalife
Vive tu mejor vida

Anuncios Socios Colaboradores

SERVICIO AL CLIENTE
PRX: 2227-7777 ☎ 2388-9180



¿Tienes una red de ventas por catálogo?

Con 

cobra fácil, paga comisiones al instante y ofrece a tus representantes una billetera digital para pagos y transferencias.

Más de 4,000 puntos a nivel nacional respaldan tu red. Digitaliza y optimiza tus ventas.

Más información:
UnidadFacturadores@redpronet.com

Conoce más de **akisi**







akisi es una marca de 



ACTIVO ESTRATÉGICO PARA SU EMPRESA

Entrenamientos en neurociencia
que impulsan resultados comerciales
y no generan gastos extras en capacitaciones



Patricia Jaramillo • Cel. 5873-7328
patricia.jaramillo@luminiti.org



Socios Venta Directa



ésika LBEL cyzone[®]

Innovación y naturaleza!



AGORA. multiMODAS



Socios Colaboradores

