

淘宝网

taobao.com

**Reinventar el comercio
(electrónico)**

**Taobao, parte de Alibaba Group,
es la mayor página web de
compras online en China.**

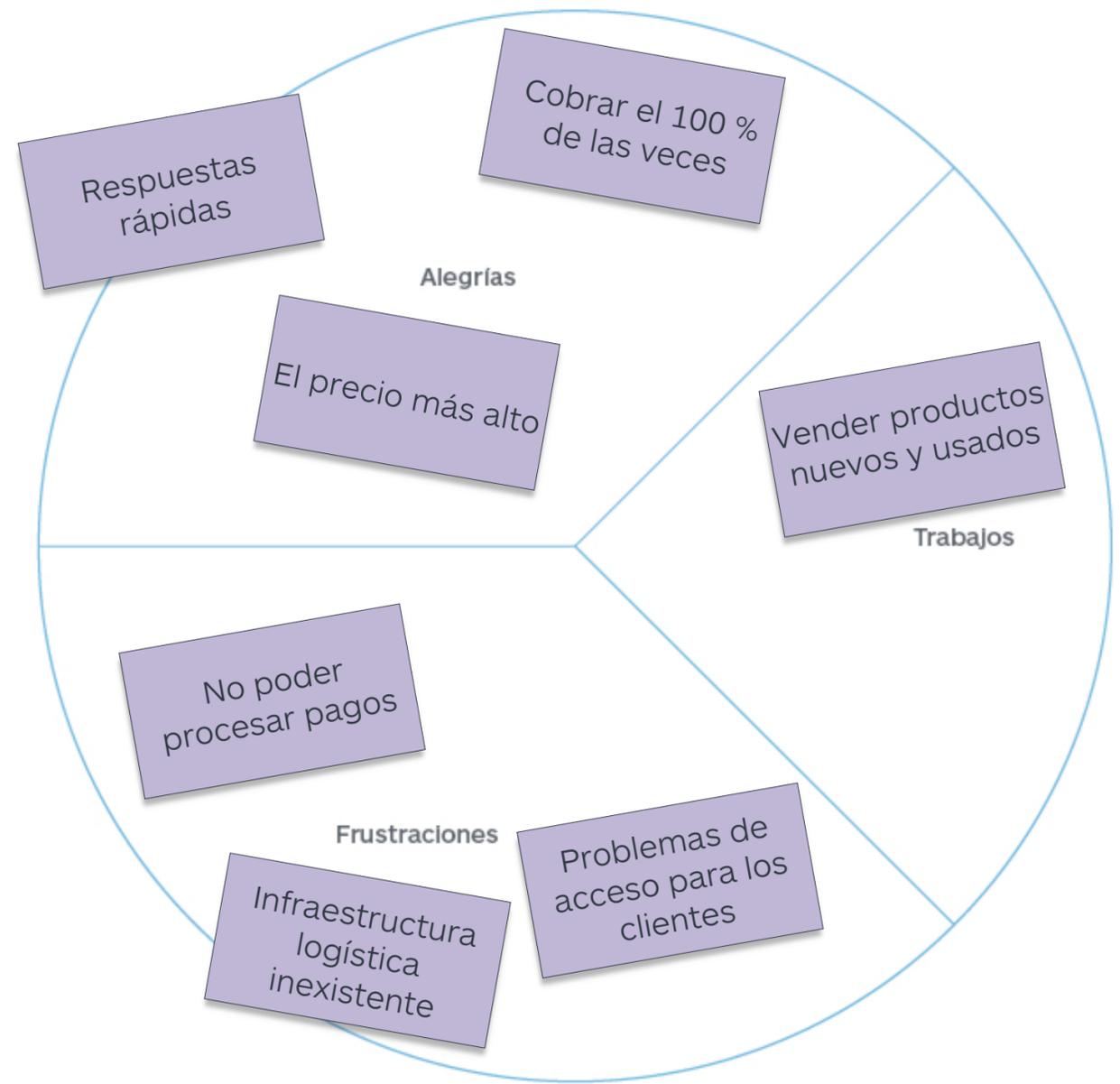
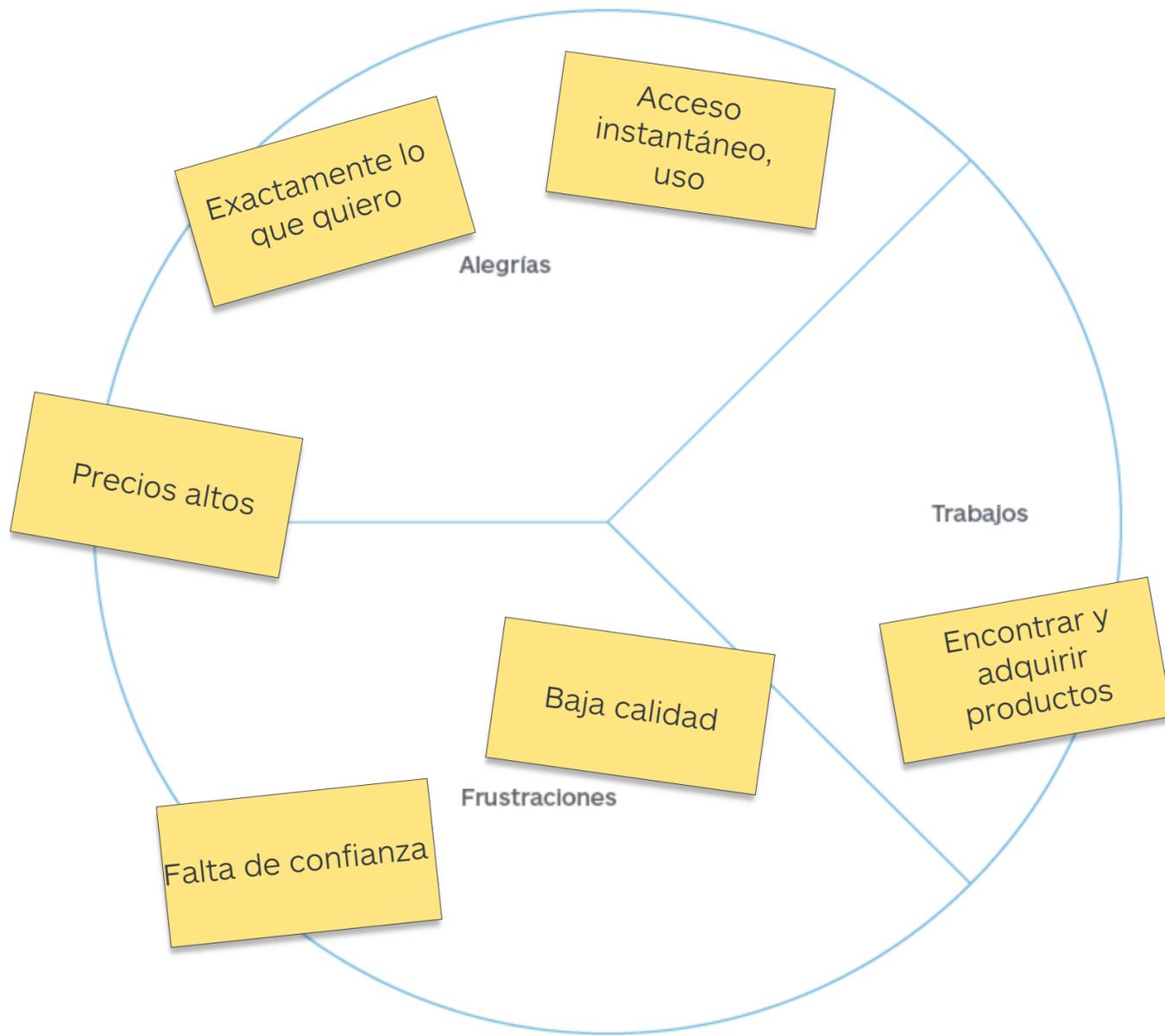
**A continuación, la historia
en tres actos de su
evolución desde que
comenzó en 2003...**



Construcción de la plataforma desde cero

Con una clase media que va en aumento e Internet, Taobao ve una oportunidad para impulsar el comercio conectando a los consumidores chinos con los vendedores online.

**Sin embargo, la falta de
confianza y, en gran medida,
la ausencia de una
infraestructura presentan
desafíos...**



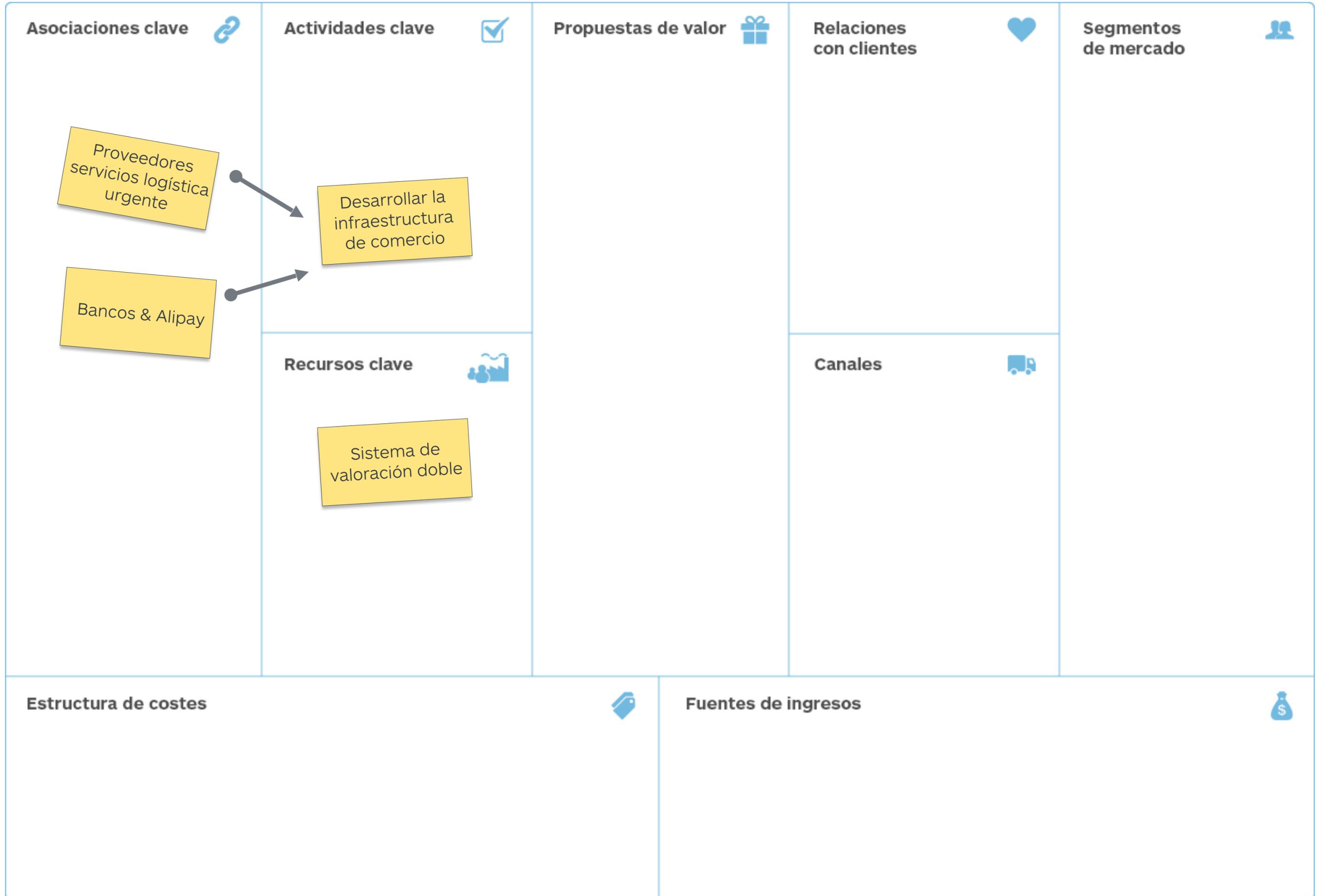
**Consumidores
chinos**



**Vendedores
chinos**

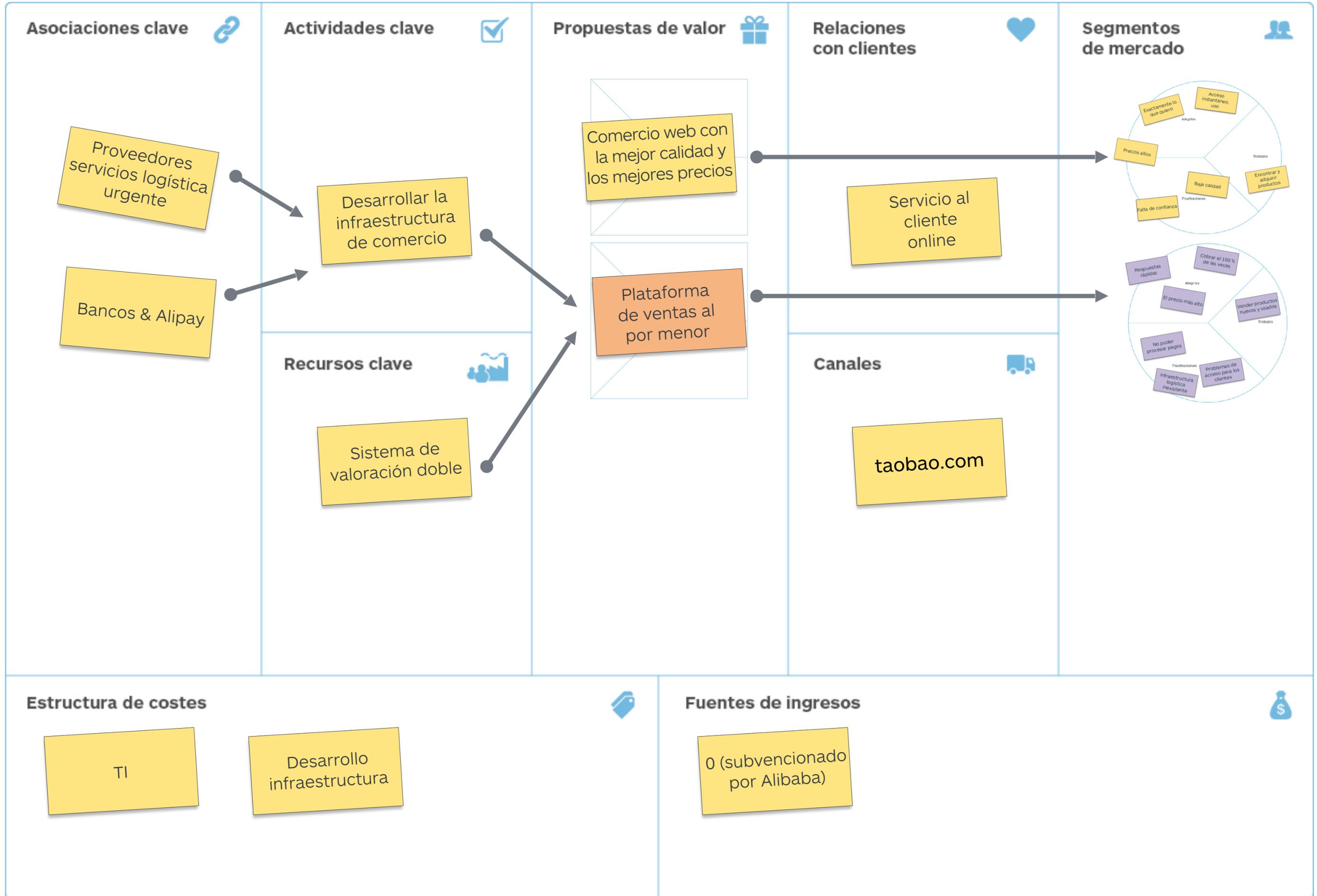
En primer lugar Taobao se centra en generar confianza y en crear la infraestructura que hasta ahora no existía...

淘宝网 taobao.com



**...para crear nuevas
propuestas de valor tanto para
consumidores como para
vendedores.**

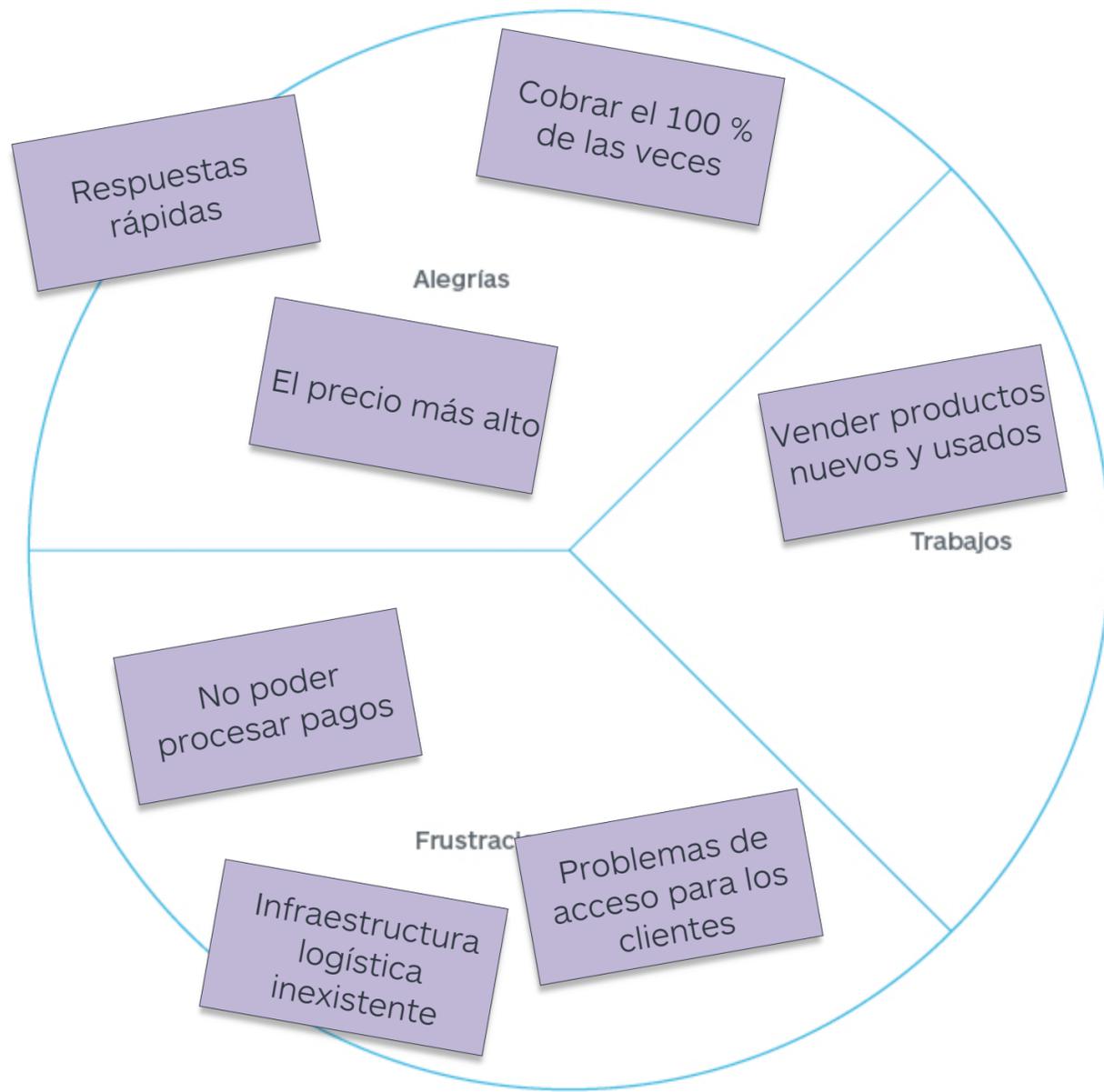
淘宝网 taobao.com



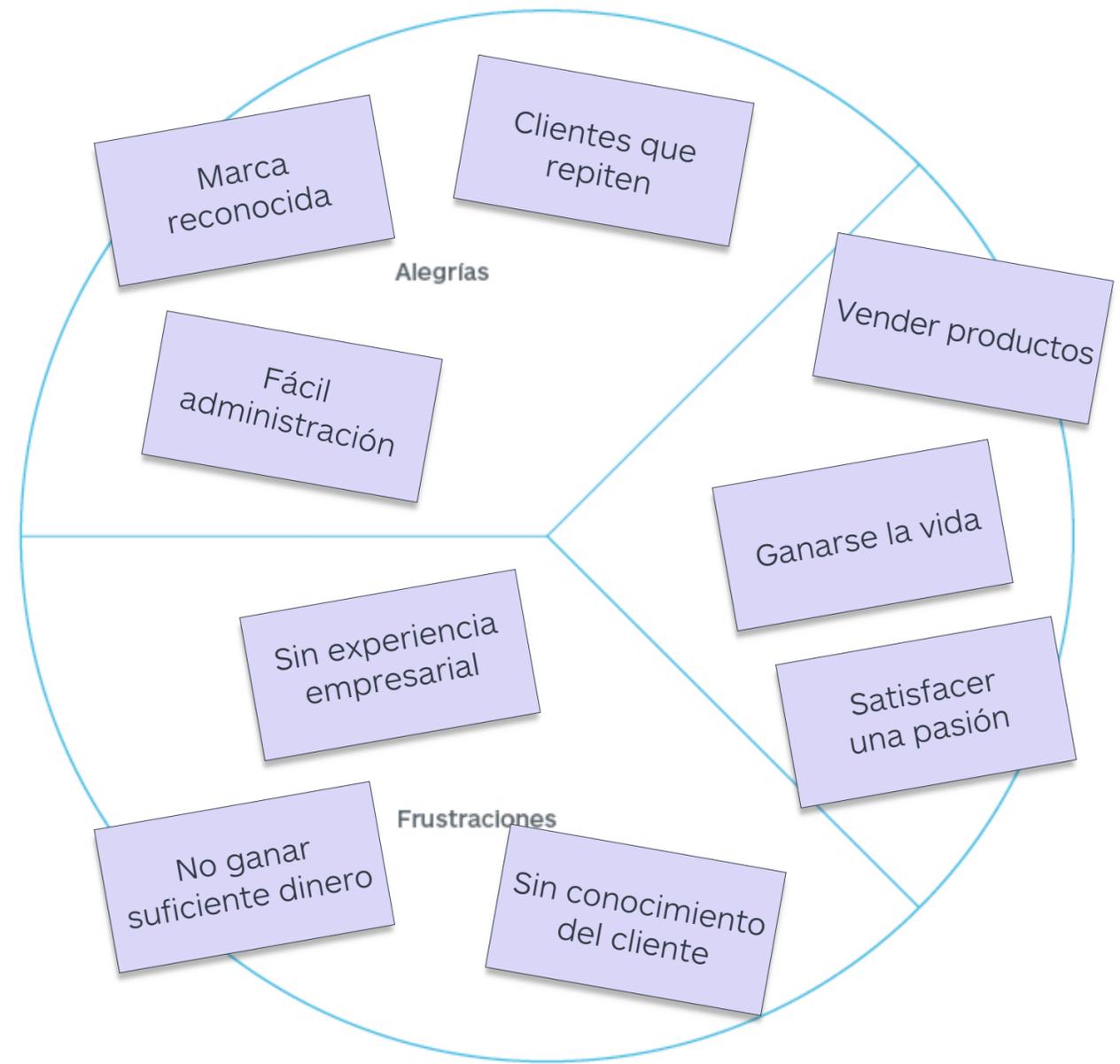


**Giro hacia
microemprendedores**

Los vendedores descubren una oportunidad para crear negocio y se convierten en microemprendedores con una serie de trabajos, frustraciones y alegrías «empresariales».



Vendedores chinos



Microemprendedores

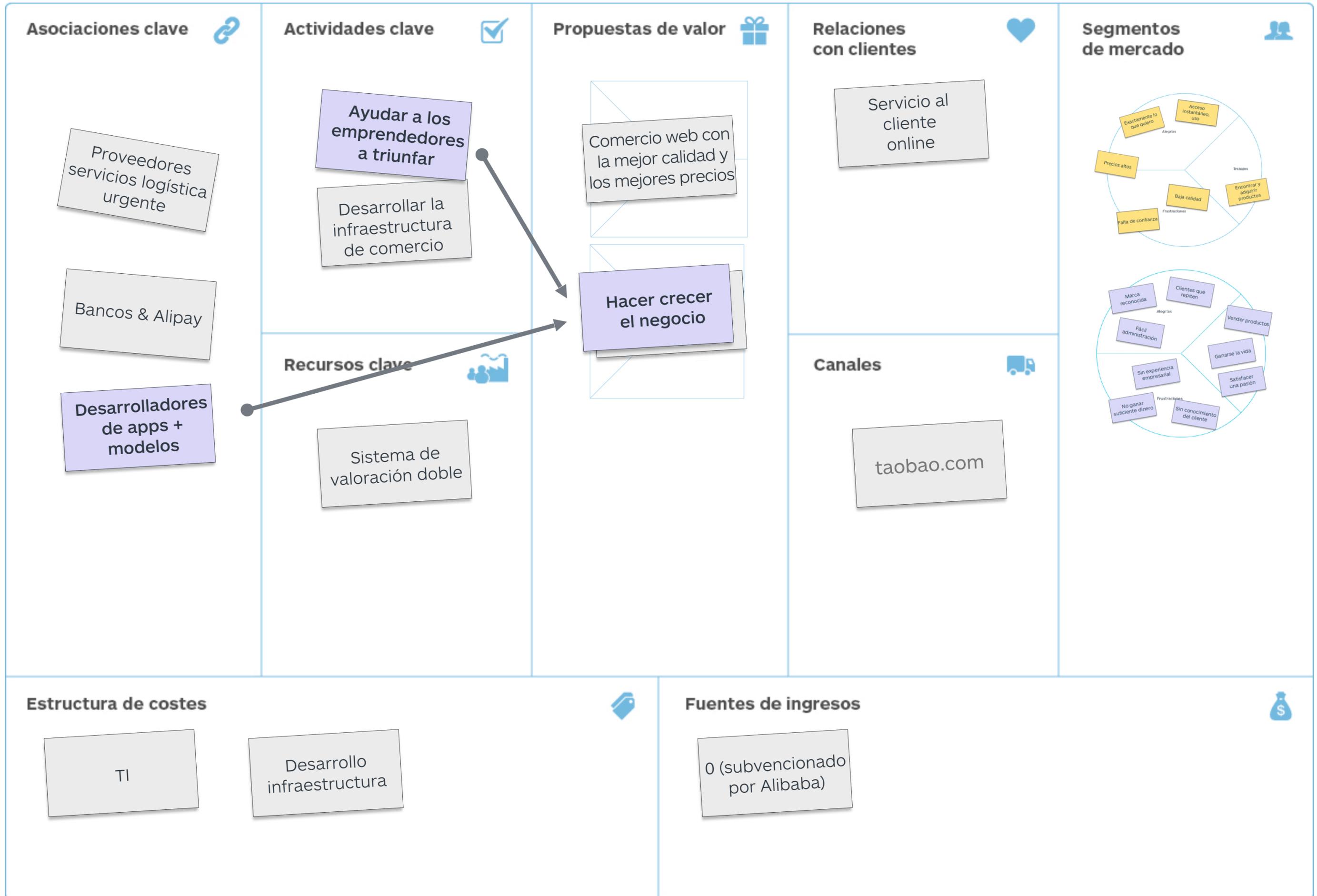
**Los vendedores se convierten
en microemprendedores...**

淘宝网 taobao.com



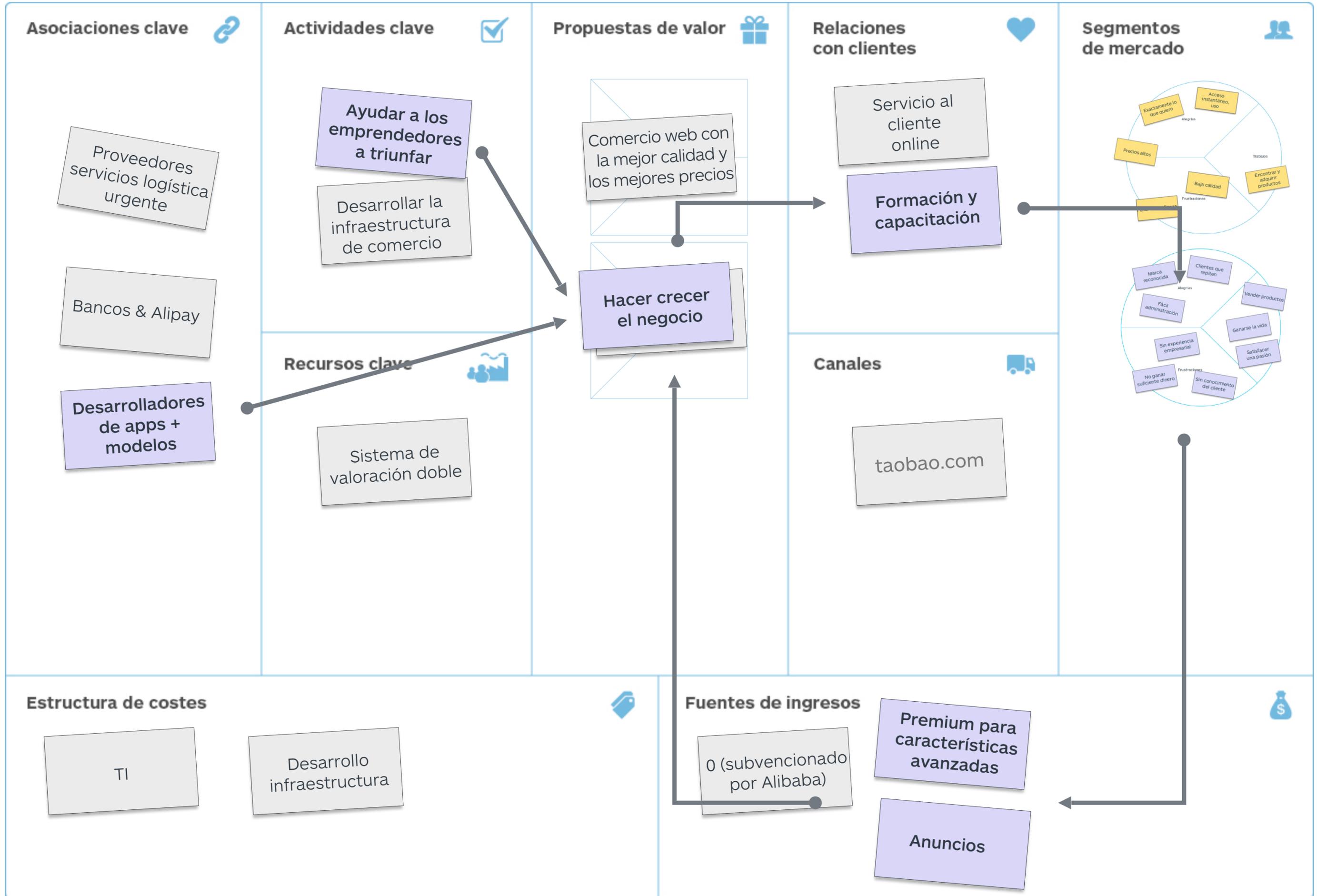
**...Taobao cambia de enfoque,
añade proveedores de servicios
y adapta su propuesta de valor...**

淘宝网 taobao.com



**...y crea fuentes de ingresos
para empezar a obtener
beneficios por primera vez.**

淘宝网 taobao.com





**Crear público es la base
para un nuevo negocio**

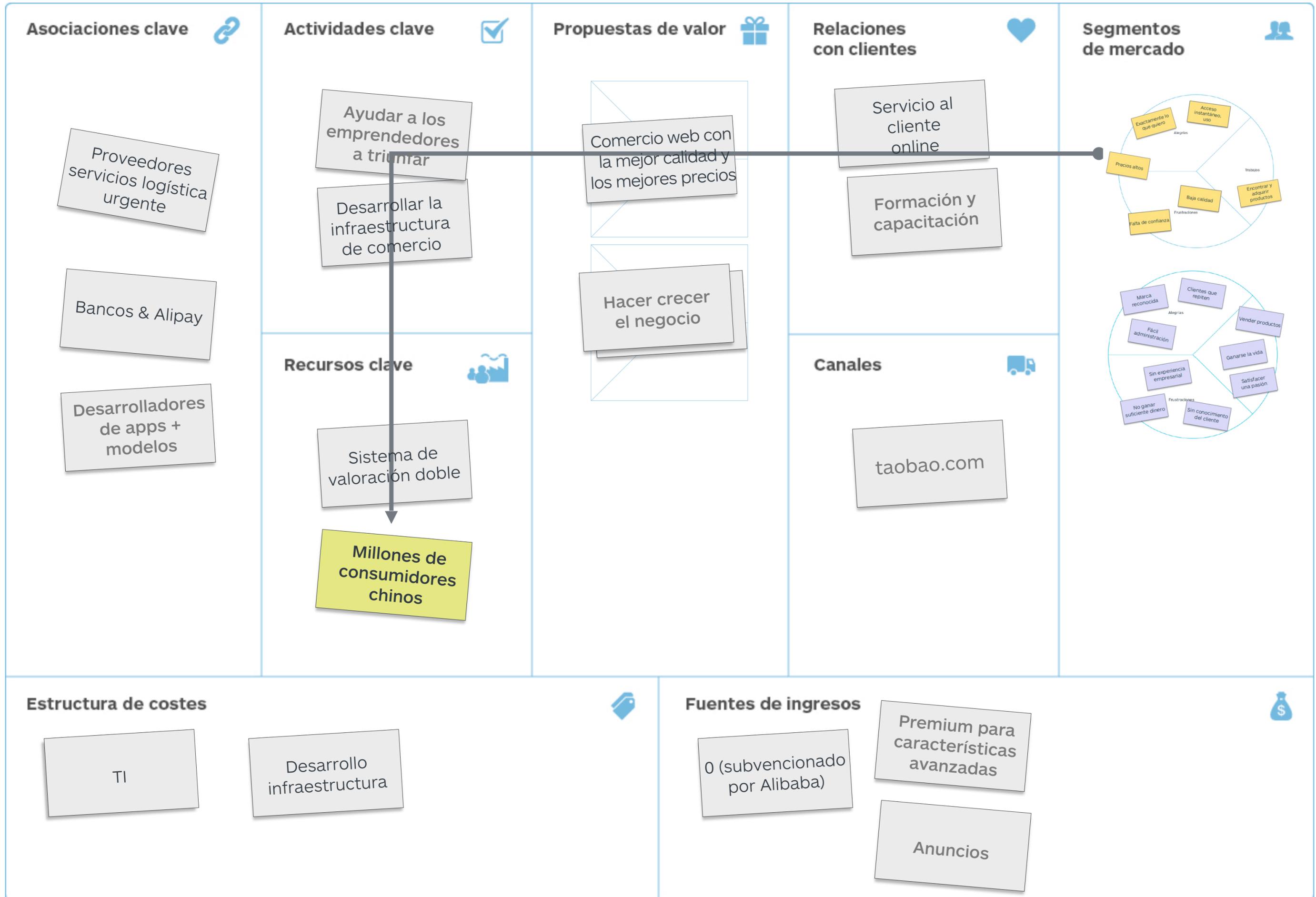
El acceso a millones de consumidores chinos se convierte en la base de una nueva propuesta de valor para un nuevo cliente.



Grandes marcas

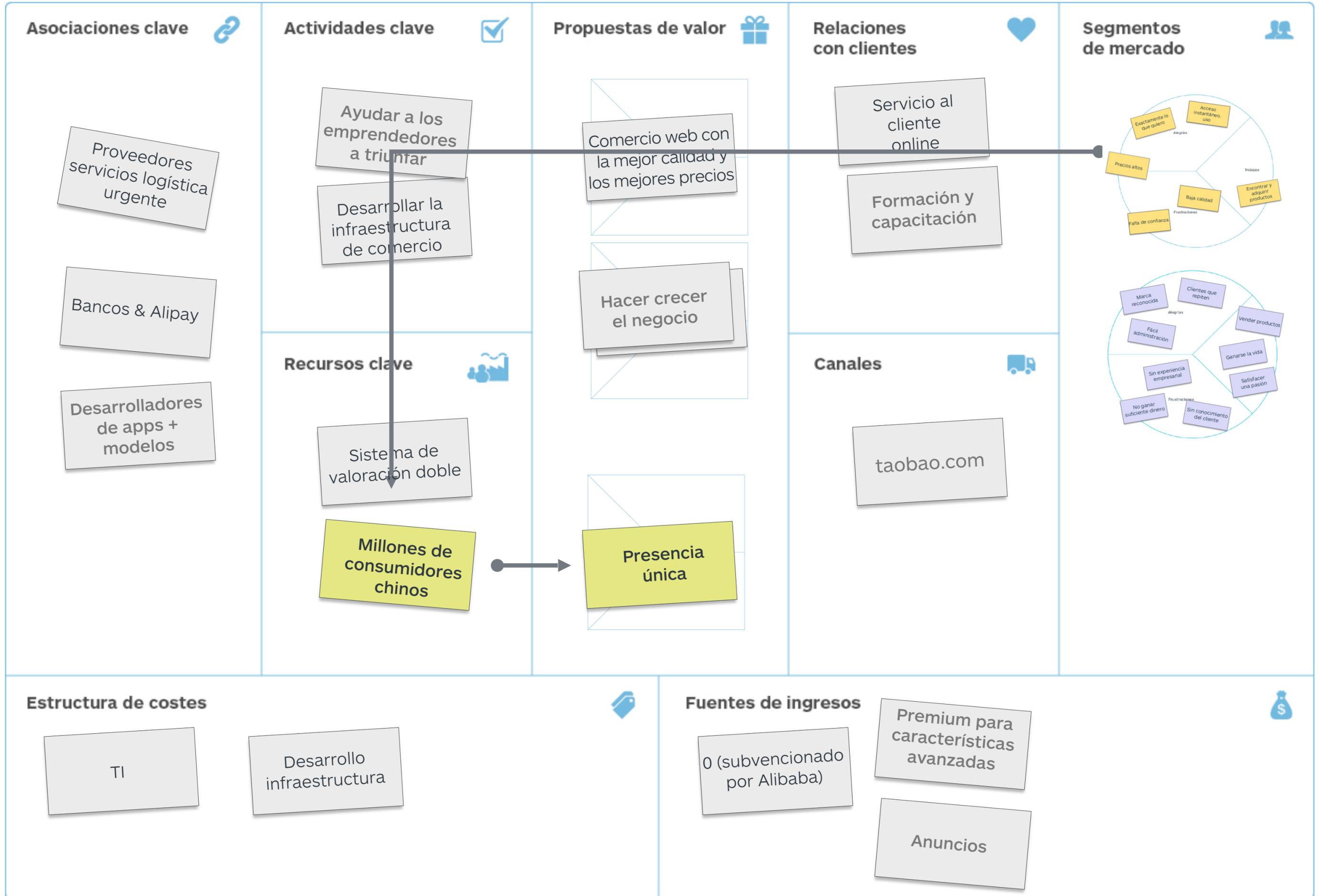
**Millones de consumidores
se convierten en un activo
muy valioso...**

淘宝网 taobao.com



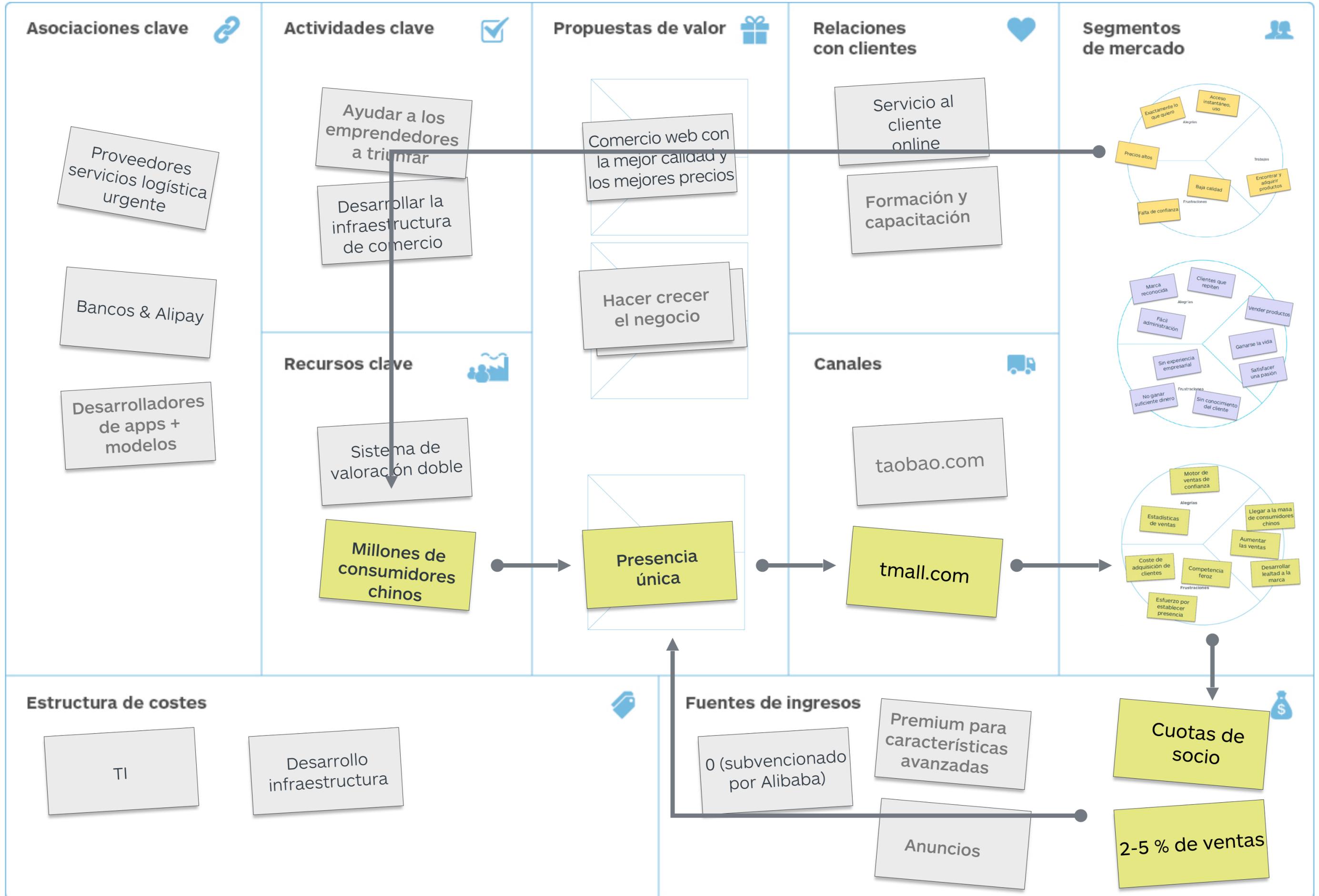
...Taobao potencia este activo para una nueva propuesta de valor...

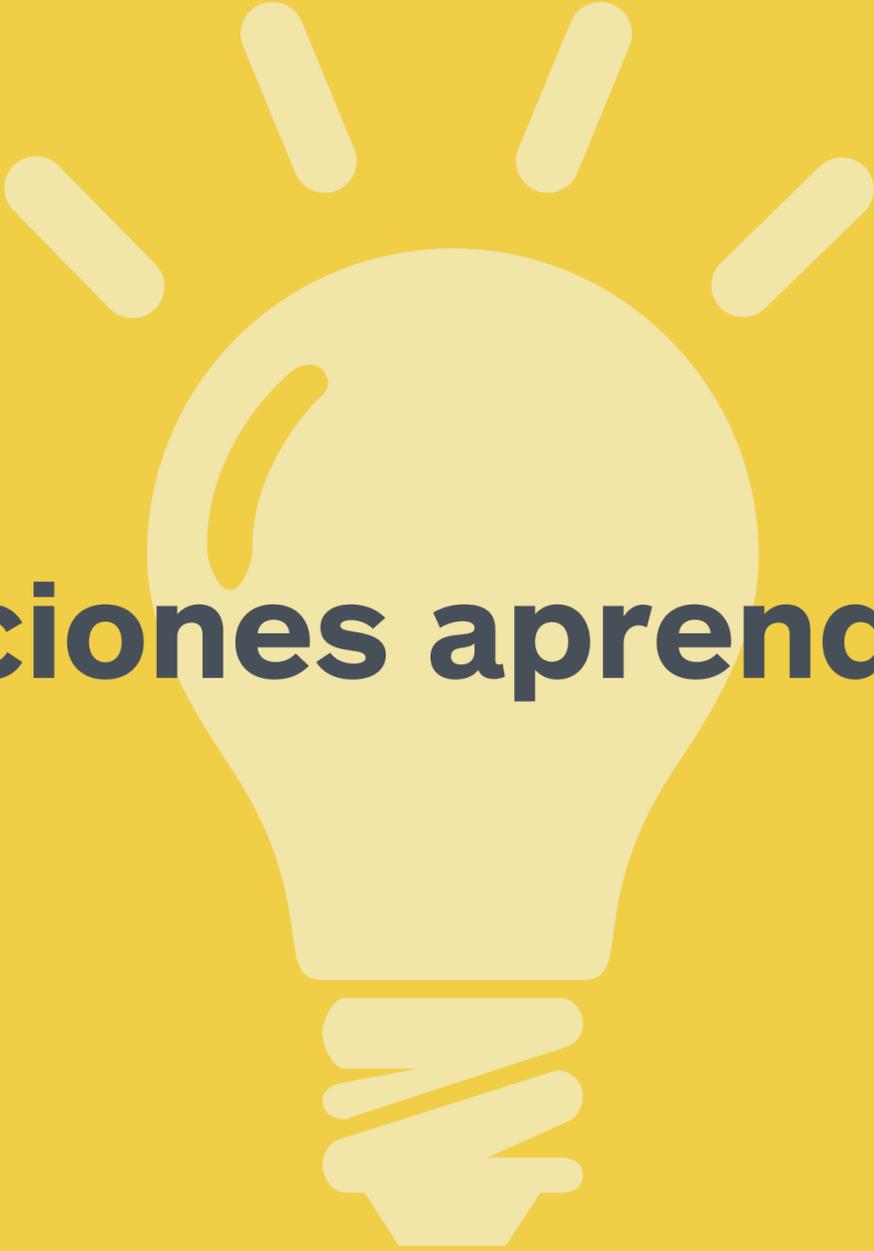
淘宝网 taobao.com



**...para un nuevo cliente lucrativo
(las grandes marcas).**

淘宝网 taobao.com

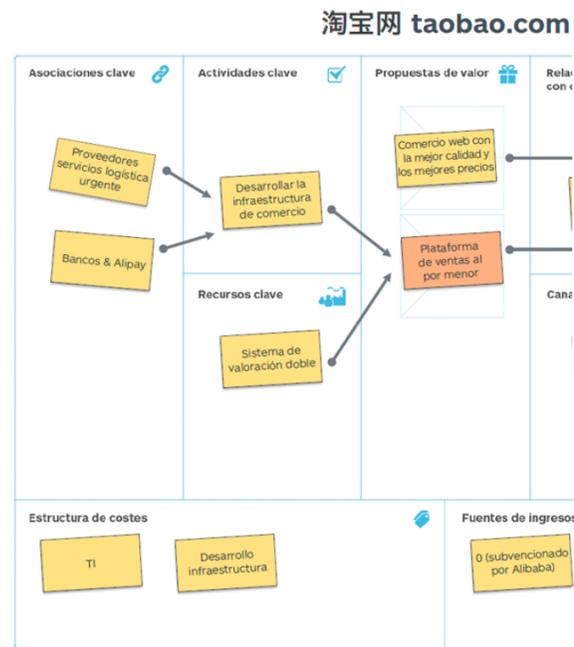




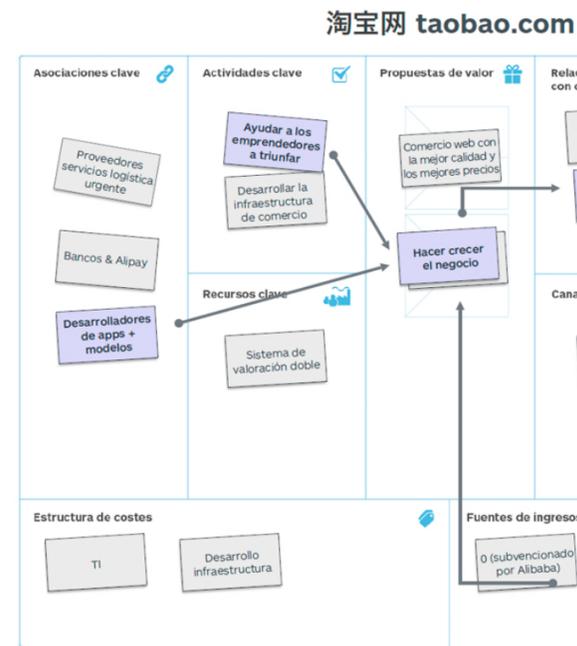
Lecciones aprendidas

Taobao creó tres tipos distintos de modelos de negocio (y propuestas de valor) en sólo diez años.

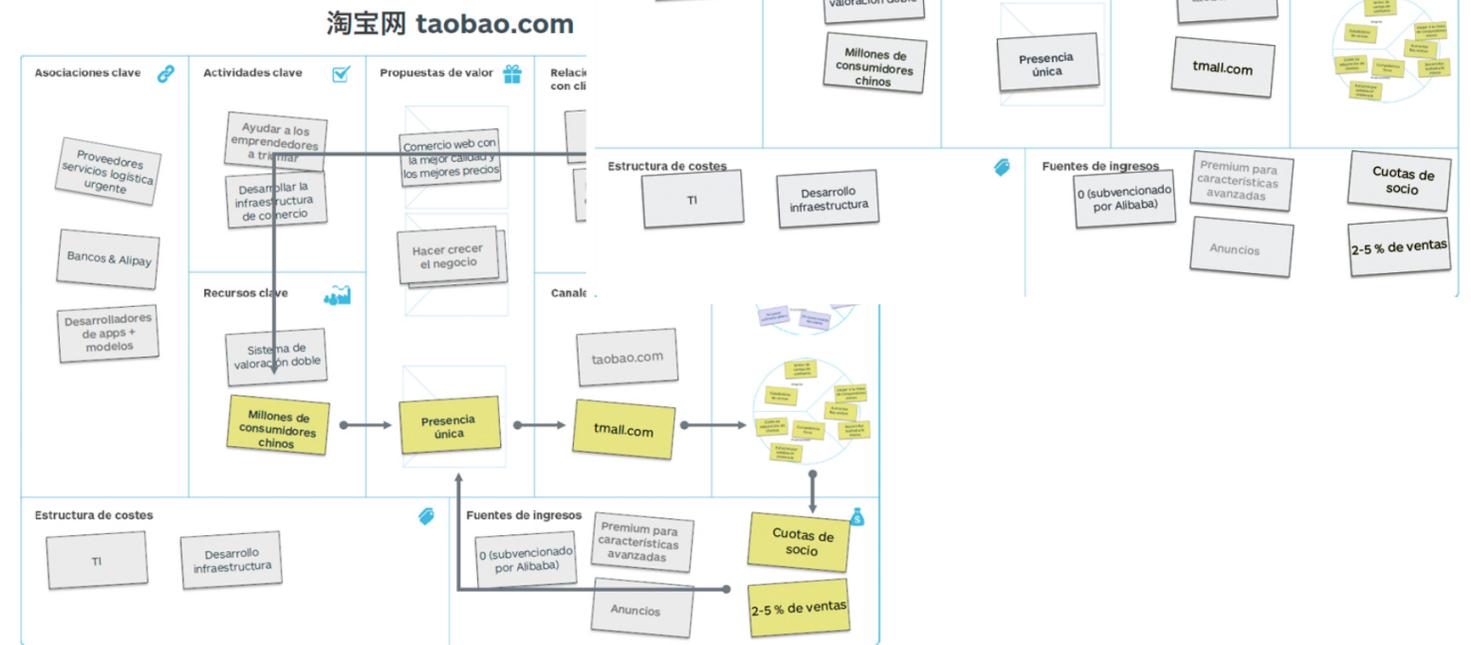
**2003:
C2C**



**2006:
Pequeño
B2C**



**2008:
Grande
B2C**

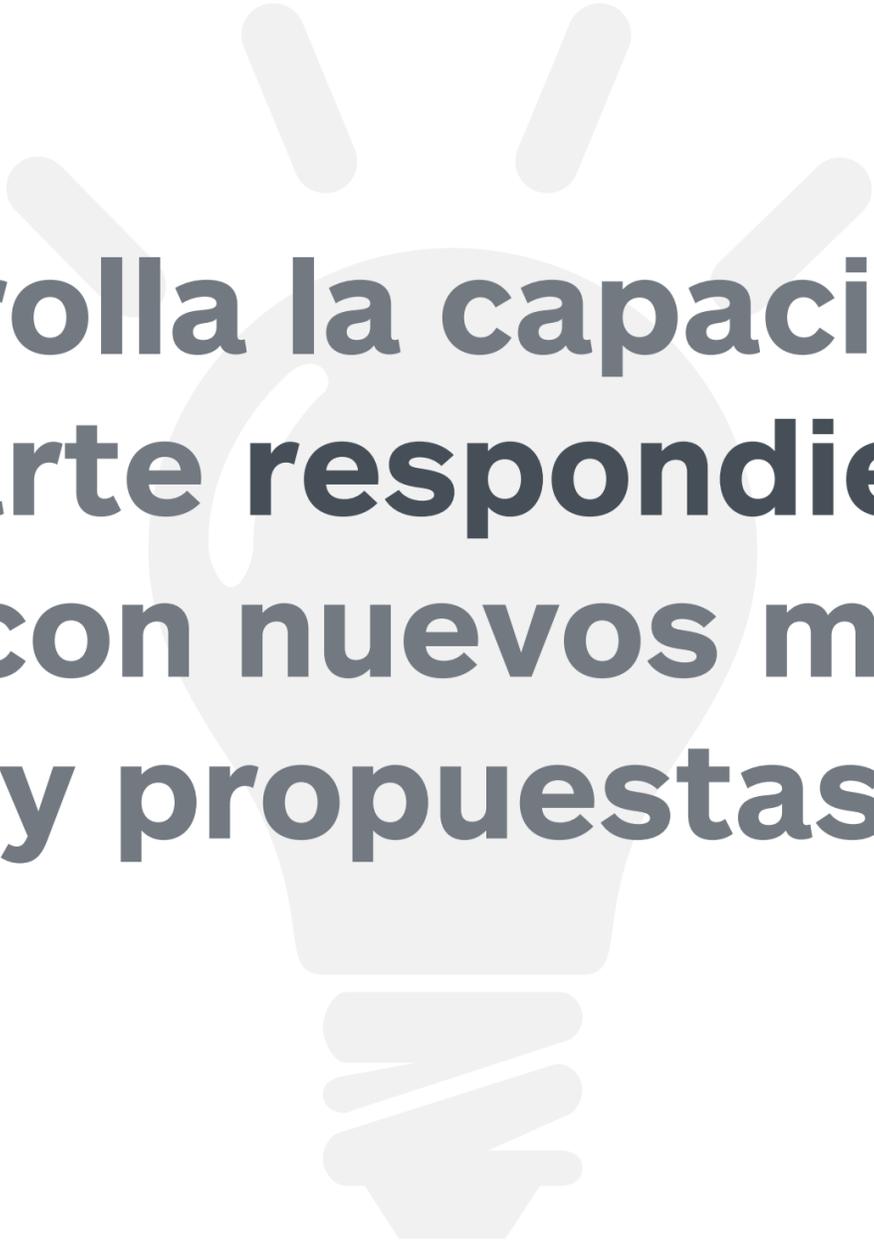


?

淘宝网 taobao.com



**Observa cómo se transforma el
contexto en la plataforma, así
como en la economía y la
sociedad en general**



Desarrolla la capacidad de reinventarte respondiendo a los cambios con nuevos modelos de negocio y propuestas de valor