



Cómo conseguir el mejor precio en Internet.

Realizar compras a través de Internet puede llegar a ser muy rentable para el consumidor, puesto que la Red ofrece herramientas específicas que permiten adquirir productos y servicios en las mejores condiciones, como por ejemplo:

- ❖ **Comparadores de precios.** Permiten buscar un mismo producto comparando el precio y las características que ofrece cada proveedor.
- ❖ **Subastas online.** Basadas en el sistema de pujas.
- ❖ **Herramientas para opinar sobre productos.** Presentan opiniones de otros consumidores para localizar las mejores ofertas y proveedores.
- ❖ **Clubs de compra privados.** Precios rebajados ofertados en un corto periodo de tiempo a un grupo reducido de socios.
- ❖ **Compras agrupadas.** Obtener el mejor precio en compras por volumen.
- ❖ **Compras de última hora.** Ofertas puntuales de productos o servicios con fecha de caducidad.



COMPARADORES DE PRECIOS.

Son buscadores de productos, especializados por sectores o genéricos, que analizan los precios ofertados en las tiendas virtuales para un mismo artículo, obteniendo como resultado una lista de proveedores online y el precio ofrecido en cada caso. Es la forma más rápida y sencilla de comparar productos y precios, a través de Internet. El método de búsqueda es el siguiente:

- ❖ **Elegir el sector comercial de interés** (viajes, electrodomésticos, alimentación, textil, informática, deportes, electrónica, etc.) o introducir el nombre comercial del producto a buscar.
- ❖ **Analizar la lista de resultados** que muestra el buscador, donde se detallan las características del artículo, el proveedor y su precio.
- ❖ **Comparar las características y precios** de los productos escogidos en el catálogo, accediendo a cada tienda y revisando los costes ocultos (impuestos, transportes, ...) y características funcionales detalladas.
- ❖ **Al elegir la oferta**, habrá un enlace hacia la tienda online que vende el artículo, desde donde se podrá realizar la compra.

No todas las tiendas de Comercio Electrónico están incluidas en los comparadores, ni todos los comparadores incorporan las mismas tiendas, por lo que es aconsejable realizar la misma búsqueda a través de diferentes portales de comparación de precios.

Ejemplos: www.kelkoo.com, www.gooster.es, www.izideal.es, www.codigobarras.com

SUBASTAS ONLINE.

En las subastas online se pueden vender y comprar miles de artículos a través del sistema de pujas, es decir el producto se vende al cliente que ofrezca mayor precio. Las subastas son empleadas tanto por usuarios particulares que desean vender o adquirir artículos de segunda mano a un precio más ventajoso que en los comercios tradicionales, o empresas que quieren deshacerse de excedentes o de productos y servicios con fecha de caducidad.

Los artículos que se encuentran van desde viajes, entradas a espectáculos, productos para coleccionistas, artículos de segunda mano, hasta mobiliario, tecnología, mascotas, joyería, etc.

■ **Cómo comprar en una subasta virtual.** El primer paso consiste en consultar los catálogos, clasificados por productos, o realizar una búsqueda mediante palabras clave para localizar el artículo deseado. Una vez encontrado, debemos analizar detalladamente sus características y al vendedor, ya que es importante cerciorarse de lo que compramos y de quién nos lo vende. El siguiente paso es registrarse como usuario, para poder empezar a ofertar un precio máximo por el artículo, que podrá ir incrementando para contrarrestar las ofertas de otros clientes. Pasado el plazo de venta, el mejor postor adquiere el artículo y efectúa el pago según las condiciones indicadas por el vendedor.

Algunos artículos de subastas se venden a un precio fijo, por lo que se venderán unidades hasta agotar existencias.



■ **Cómo vender en una subasta virtual.** El primer requisito es crear una cuenta como vendedor. El registro es gratuito, pero no la venta, ya que el portal de subastas puede cargar una tarifa fija en concepto de publicación del artículo, actualización de anuncios, o una comisión por la venta realizada. Es importante preparar el anuncio del artículo de forma atractiva, con información detallada y una imagen, así como asignarle el precio apropiado. El siguiente paso es publicar el anuncio, y elegir el modo de venta (subasta o precio fijo), la forma de pago y el envío.



Una vez vendido, se deben gestionar los detalles: ponerse en contacto con el comprador, confirmar la forma de pago y una vez recibido el pago, realizar el envío.

■ **A considerar:** el vendedor suele ser un desconocido, por ello muchos portales de subastas ofrecen sistemas de puntuación sobre la fiabilidad de los vendedores. Además, habitualmente el producto no incluye garantías y no se puede devolver el artículo si al recibirlo no es tal y como se esperaba. Por ello algunos portales ofrecen sistemas de pago garantizado tipo PayPal.

■ **Ejemplos:** El portal más conocido y utilizado en España es [eBay.es](https://www.eBay.es), pero existen otros como [subastasonline.net](https://www.subastasonline.net).

HERRAMIENTAS PARA OPINAR SOBRE PRODUCTOS.

Son guías de compras generadas por los propios consumidores, basadas en proporcionar información sobre bienes y servicios de consumo, aportando sugerencias y comparativas de ofertas de las tiendas virtuales más competitivas.

Son usadas por comunidades online y comercios online, y suelen ofrecer tablas comparativas para un número ilimitado de productos de una misma categoría.

■ ¿Qué sectores las utilizan?

- ❖ Turismo: comparadores de hoteles, restaurantes, etc. como atrapalo.com.
- ❖ Tecnología: comparación de productos de similares características, como nogastesdemasiado.com o quesabesde.com.
- ❖ Servicios: su principal uso es la valoración de proveedores.
- ❖ Sector del mueble y hogar.
- ❖ Jardín y bricolaje.
- ❖ Moda y complementos.
- ❖ Deportes y ocio.
- ❖ ...

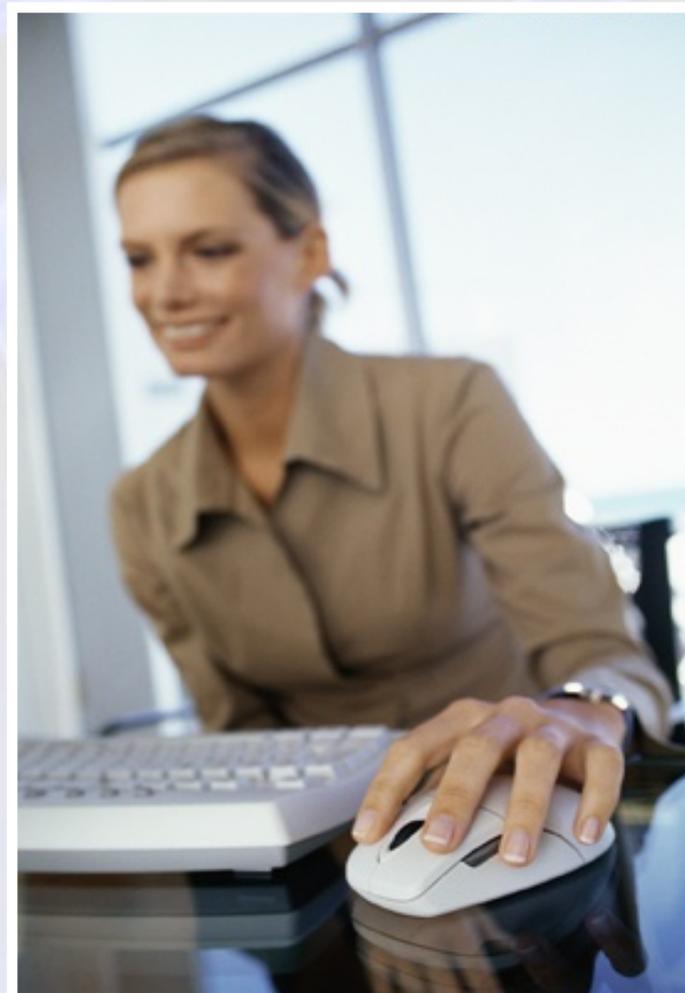
Portales genéricos: www.ciao.es, www.twenga.es , en los que podemos encontrar todo tipo de productos o www.codigobarras.com con comparador de precios y comunidad online.

CLUBS DE COMPRAS PRIVADOS.

Son comunidades virtuales formadas por socios preseleccionados (para registrarse debe ser apadrinado por un socio) en las que se ofrece una amplia gama de productos de primeras marcas con importantes rebajas que llegan hasta el 70% del precio en tienda. Estos productos suelen ser colecciones o últimas piezas de colecciones de años anteriores, tipo outlet, y los más demandados son prendas prêt-à-porter, complementos, ropa deportiva, joyería y alta tecnología.

Las ventas se centran en unos días, y los socios son informados periódicamente a través de correo electrónico de las ofertas e invitados a adquirir la selección de artículos disponibles. Las compras se realizan directamente a través del catálogo en línea, desde la página web del club de compra, con todas las ventajas de las compras a través de Internet.

Los clubs más empleados por los usuarios españoles son **Privalia**, **VipVenta** y **Vente-Privee**, que pertenecen a **BuyVip**. Además existen buscadores específicos para localizar outlets virtuales, como por ejemplo, **solostocks.com**, un portal para comerciantes mayoristas.



COMPRAS AGRUPADAS.

Son comunidades de usuarios virtuales que se ponen de acuerdo en foros o portales específicos a través de Internet para comprar un determinado producto en un establecimiento concreto, y obtener así importantes descuentos por grupo. El tuangou (compras agrupadas en español) es la última moda en China para ir de compras de una forma más económica y sin salir de la ciudad.

Entre los grupos de compradores se elige a un portavoz, que es el responsable de negociar el descuento con el establecimiento. Unos grupos creen que es necesario avisar al negocio antes de llegar en grupo a comprar, mientras otros opinan que es mejor llegar por sorpresa. En ambos casos siempre es una única persona la que negocia la compra.



- **Ejemplo:** en www.tuangou.es se organizan eventos en establecimientos de distintas ciudades españolas, donde el usuario se cita con otros compradores interesados en un establecimiento en una fecha concreta tras haber negociado un descuento por compra. Este portal ofrece a los comercios la posibilidad de anunciarse en su página web, y comunicarse con aquellos usuarios inscritos al evento.

COMPRAS DE ÚLTIMA HORA.

Son ofertas limitadas de última hora que los proveedores ofrecen por Internet. Los productos ofertados suelen ser excedentes, que se transforman en ofertas online, productos descatalogados, con fecha de caducidad o simplemente ofertas de lanzamiento, aniversarios, etc.

Los más demandados son viajes, billetes de avión y entradas para espectáculos o competiciones. Algunas de las empresas que ofertan este tipo de productos son Atrapalo.com, Lastminute.com, o Mundoviaje.com. Son portales que aglutinan la oferta de diferentes proveedores, y el usuario puede buscar la que mejor se adapte a sus necesidades.

Otro ejemplo es la tienda de informática Dell.com, con ofertas limitadas en tiempo y unidades muy ventajosas.





comercio electrónico en la Región de Murcia

www.cecarm.com



El Proyecto **CECARM** es el resultado de la acción 3.4.del II Plan para el Desarrollo de la Sociedad de la Información en la Región de Murcia 2005-2007, Regióndemurciasi.