



## **E-COMMERCE DE INSUMOS NeveBianca S.A.S**

### **1. ¿Qué necesidad/oportunidad buscamos responder?**

En Colombia uno de los principales retos que tenemos las empresas o emprendimientos manufactureros, es encontrar proveedores de insumos locales, regionales o nacionales, que puedan ofrecer insumos de alta calidad o cantidad. Estos a pesar de existir son poco conocidos por el sector manufacturero, lo que causa en algunas ocasiones que se compren insumos al por menor aumentando los costos, o que sean de mala calidad por la poca variabilidad del mercado conocido, así como incumplimiento en las producciones por escasez del producto y desconocimiento de quienes más puedan ofrecerlo, sin dejar de mencionar los altos costos que implican para un emprendedor o empresario trasladarse a otras ciudades en busca de proveedores de insumos que puedan enviarles posteriormente.

### **2. ¿Por qué esta necesidad/oportunidad es importante? ¿Cuáles son los datos que respaldan esta afirmación?**

A pesar de contar con plataformas de comercio electrónico de proveedores en Colombia estas son mixtas, es decir, se compra al por menor y al por mayor insumos o productos terminados, sin embargo, se presenta la dificultad de no encontrar con facilidad los insumos que se requieren, por tener categorías muy amplias que abarcan los dos tipos de ventas. Cuando se presenta esto suele ser desgastante al momento de buscar, ya que muchos proveedores utilizan diferentes nombres para el mismo producto, incluyendo además, que no están enmarcados como proveedor específico sino de manera general.

Es importante resaltar que contar con una amplia variedad de proveedores de insumos en el sector manufacturero ayuda en el aumento de las ventas, satisfacción del cliente por obtener productos de buena calidad y ahorro de costos en los productos.



### 3. **¿Qué nos imaginamos como solución?**

La solución que planteamos frente a este reto es realizar una plataforma donde se vinculen la mayor cantidad de proveedores locales, regionales y nacionales, dándole visibilidad a aquellos que aún no utilizan estas plataformas o no son muy conocidos, pero que cuentan con productos de buena calidad. Esta plataforma sería específica por proveedor, es decir, cada proveedor podrá ofrecer sus productos no como un e-commerce general sino específico, así como ofrecer en categorías específicas el insumo, por ejemplo, categoría botones, telas o categoría proveedores textiles, proveedores de cuero, etc.

### 4. **Consideraciones o atributos que sean fundamentales en una solución a esta necesidad/oportunidad**

Esta solución puede realizarse como plataforma web o aplicación móvil.

### 5. **Atributos que no son necesarios en una solución a esta necesidad/oportunidad**

No es necesario que sea una plataforma de ventas como tal, consideramos que de alguna forma se puede realizar un enlace web a aquellos proveedores que cuentan con su propia página web para que tengan venta directa, sin embargo se apoyaría como web de ventas para aquellos proveedores que no cuenten con una página web.