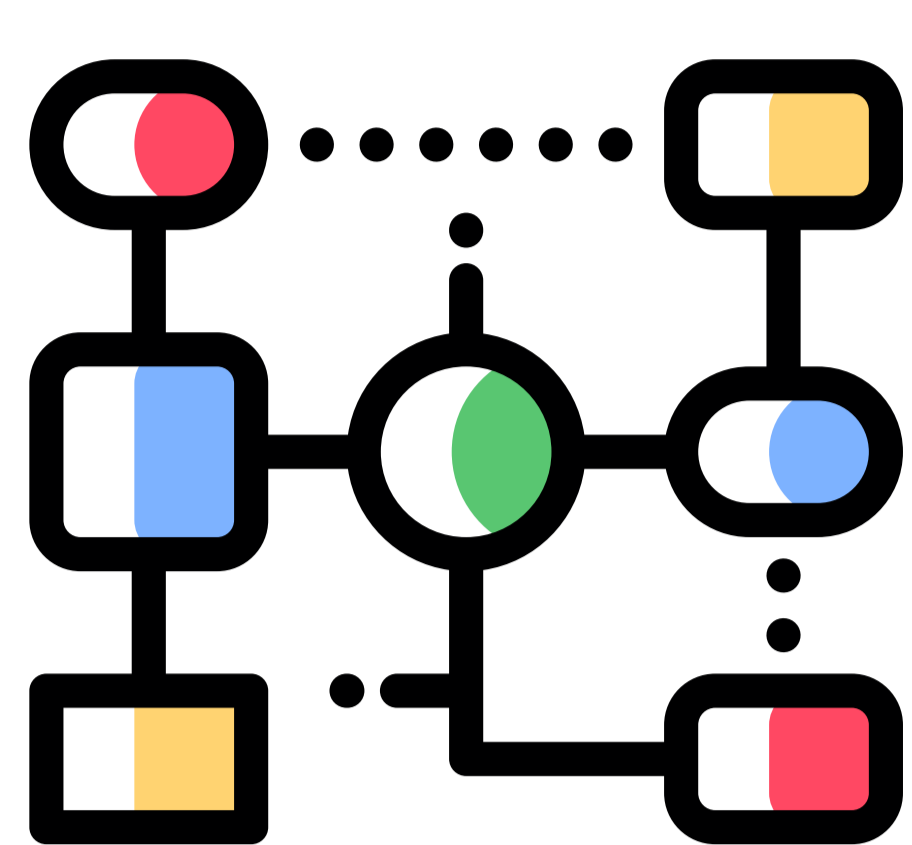
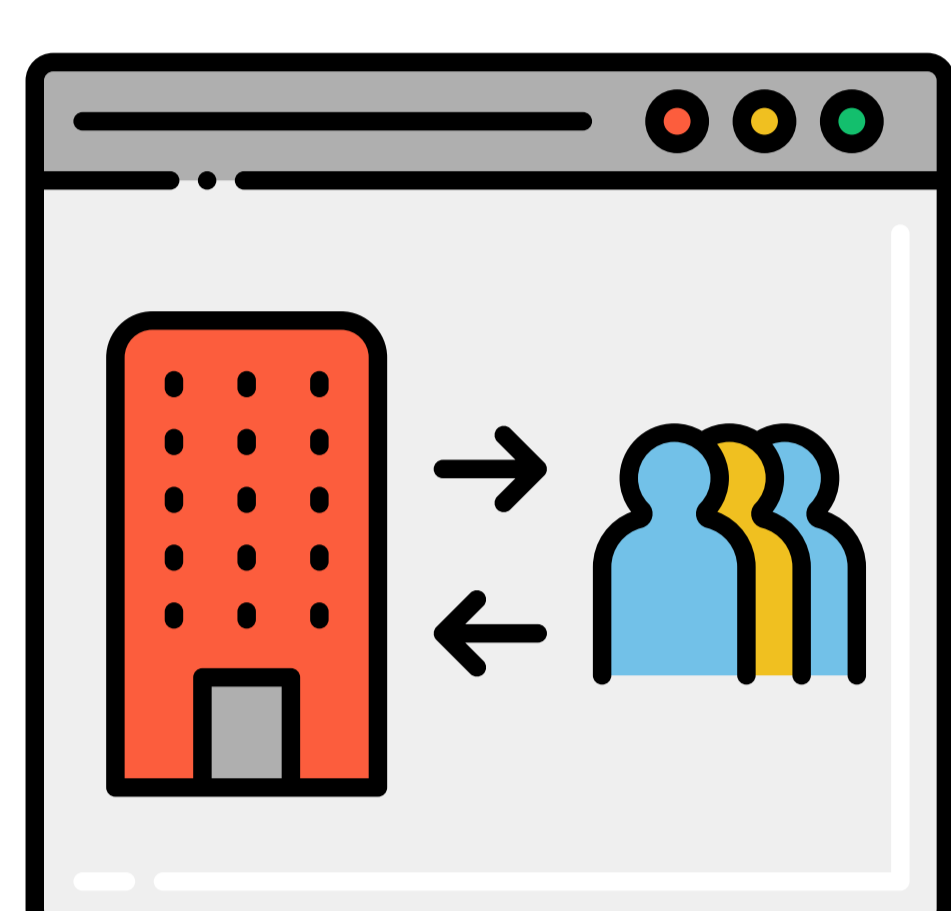


# AÑADIR AL CARRITO

PUNTOS ESENCIALES PARA ESTRUCTURAR TU MARKETPLACE



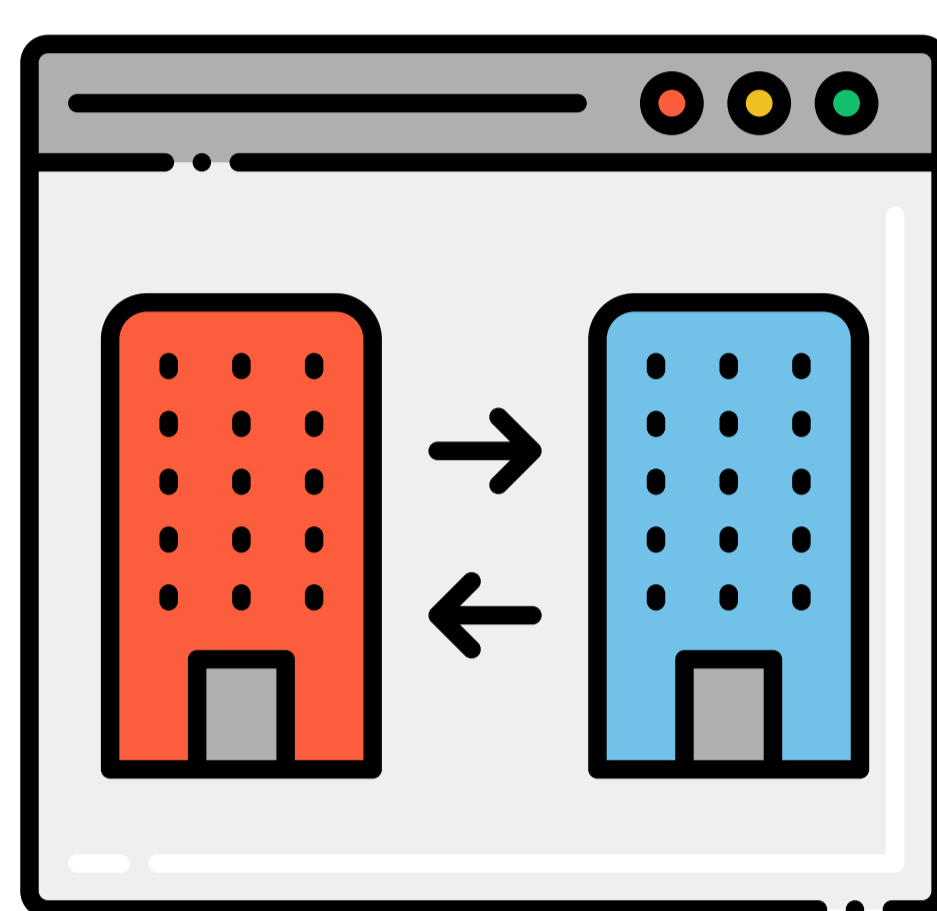
## 1. DEFINIR EL MODELO DE NEGOCIO



Será un modelo de E-commerce

### B2C

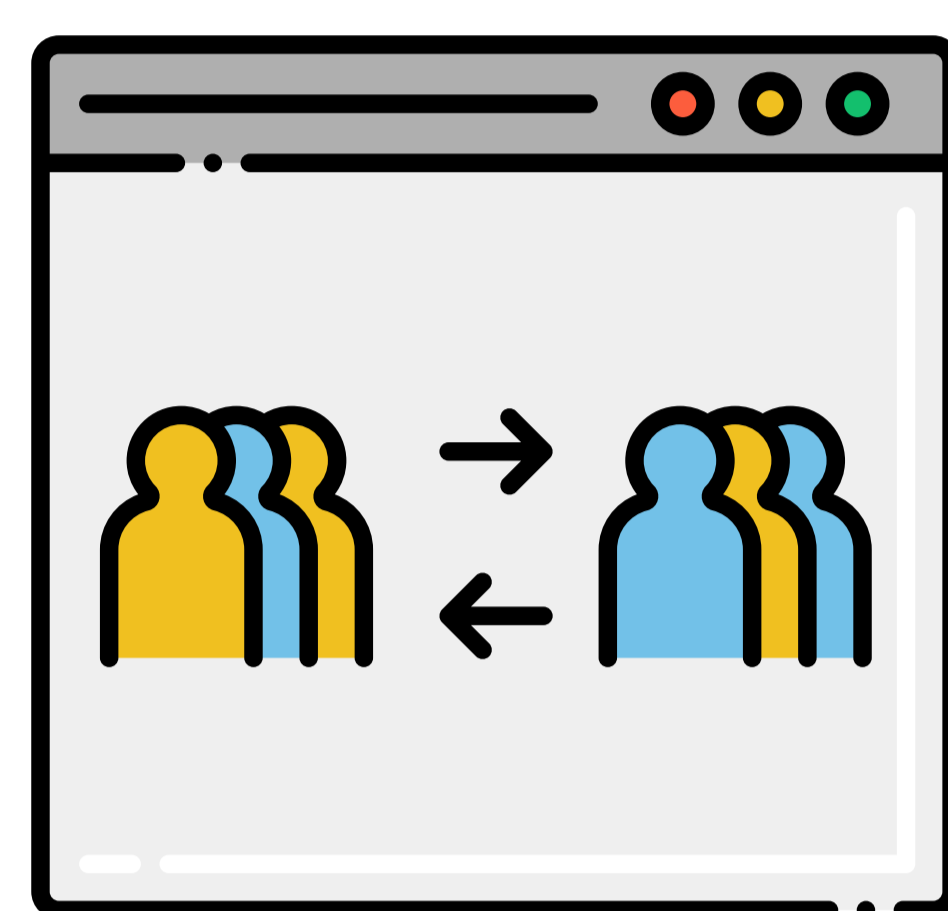
Si vas a implementar una plataforma tecnológica en la que pondrás a disposición del público en general productos y servicios.



Será un modelo de E-commerce

### B2B

Si vas a implementar una plataforma tecnológica en la que pondrás a disposición de otras empresas productos y/o servicios.



Será un modelo de E-commerce

### C2C

Si vas a implementar una plataforma en la que pondrás a disposición productos y/o servicios que consumidores, venden a otros consumidores.

## 2. DEFINIR LAS OBLIGACIONES LEGALES A LAS QUE ESTARÁS SOMETIDO



### COMERCIO ELECTRÓNICO



De acuerdo con la Ley 1480 de 2011 y la Ley 527 de 1999, se entiende por comercio electrónico la realización de actos, negocios u operaciones mercantiles concertados a través del intercambio de mensajes de datos cursados entre proveedores y consumidores para la comercialización de productos y servicios.

Obligaciones Art. 50 de la Ley 1480 de 2011

### PORTAL DE CONTACTO



De acuerdo con el artículo 53 de la Ley 1480 de 2011, se define como una plataforma electrónica en la que personas naturales y jurídicas ofrecen productos para su comercialización y a su vez otros consumidores los pueden contactar.

Art. 30 de la Ley 1480 de 2011  
Responsabilidad Anunciantes y Medios de Comunicación



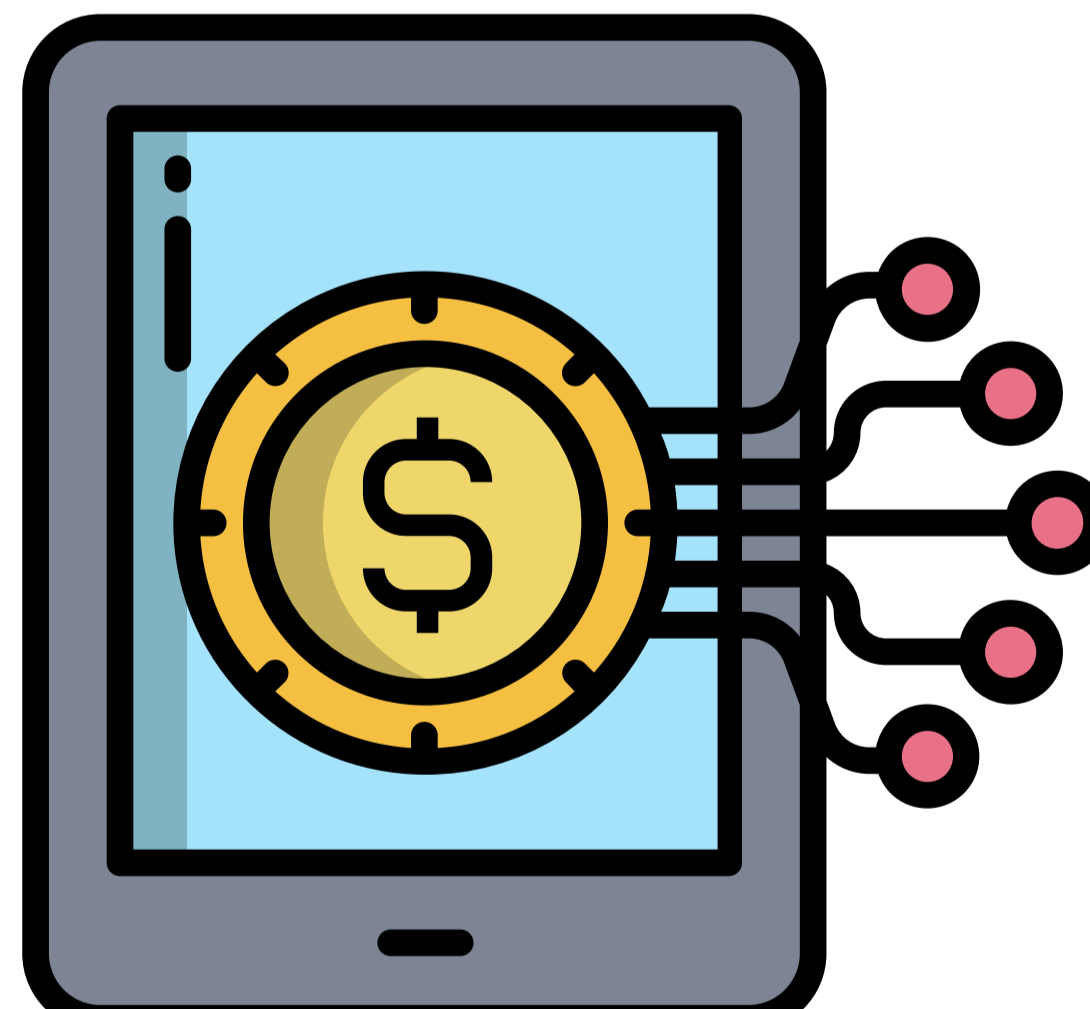
## 3. DEFINIR LA PASARELA DE PAGOS A UTILIZAR

### PASARELA GATEWAY



El dinero se recibe directamente en las cuentas del comercio.

### PASARELA AGREGADORA



El dinero se abona a las cuentas bancarias de la pasarela de pago y de allí se dispersa a las cuentas del comercio

## 4. ESTABLECER EL ESQUEMA TRIBUTARIO QUE SE APLICARÁ A LAS VENTAS Y LA UTILIZACIÓN DE LA PASARELA DE PAGOS.



## 5. DEFINIR LA EMPRESA TRANSPORTADORA QUE NOS COLABORARÁ CON LA ENTREGA DE LOS PRODUCTOS