

{{Ficha de organización

|company_name = Mercado-Ideal

|company_slogan = "Encuentra todo lo que necesitas en un solo lugar y compara precios antes de comprar"

|foundation = 14 de Octubre de [[2003]]

|location_country = [[Headquaters: Mexico]]

|key_people = [[Claudia Cerna]]

|num_employees = 70

|industry = [[comercio electrónico]]

|products = Comercio electrónico, [[comercio electrónico]]

|homepage = [http://www.mercado-ideal.com]

|

}}

Mercado-ideal es una especie de directorio interactivo, visitada por clientes de TODO el mundo. El sitio web, contiene una red automatizada que recibe todo tipo de solicitudes de cotización y las reenvía a los otros proveedores más adecuados, de acuerdo a las marcas que cada uno maneja, permitiendo a los clientes conseguir CUALQUIER producto o refacción, así como comparar alternativas.

Tan pronto como se reciben las propuestas de los diversos proveedores participantes, el sistema INTEGRA nuevamente la información en un solo documento y se lo envía al cliente, para que éste pueda comparar las diferentes propuestas y seleccionar la que mejor cumpla con sus expectativas. A ambos se les proporciona la información de su contra parte, para que puedan cerrar el trato y concretar la compra directamente (a los proveedores seleccionados, se les proporcionan los datos de facturación y envío del cliente y a los clientes, se les proporcionan las cuentas bancarias del proveedor para que hagan el pago correspondiente).

Todo el proceso es completamente seguro y transparente para ambos lados. La información se maneja siempre en la pantalla y NO puede imprimirse ni copiarse, con el fin de que NO pueda ser alterada o manipulada por terceros. De igual forma, la única persona que puede ver los precios de los proveedores, es el cliente que los solicitó.

== Resumen ==

- * Fundado por: [[Javier Ruiz, Christian Muciño, Ricardo Flores]]
- * Fundado en: [[Mexico]]
- * Volumen transaccionado: USD 350 millones en [[2011]] {{Fuente: la compañía}}

== Mercado-Ideal.com en números: septiembre de 2011 ==

- * 15 millones de artículos capturados.
- * 25,000 marcas diferentes contempladas.
- * 10,000 catálogos generales en PDF que pueden ser bajados o consultados de forma gratuita por los clientes, con el fin de revisar datos o fichas técnicas.
- * 500,000 referencias cruzadas (productos equivalentes en distintas marcas)
- * 80,000 proveedores
- * Más de 1 millón de usuarios registrados.
- * En 2011, la cantidad de artículos vendidos a través de Mercado-Ideal.com superó los 15 millones.
- * Actualmente, más de 500 proveedores obtienen toda o la mayor parte de sus ingresos vendiendo a través de Mercado-Ideal.com.

== Origen y expansión ==

Los orígenes se remontan al año 2001, fecha en la que 3 jóvenes emprendedores deciden unir esfuerzos y experiencia profesional e independizarse para formar una "comercializadora" de refacciones para la industria, llamándola: Reliance Comercial, SA de CV.

Con el paso de los años y gracias a la filosofía de brindar al cliente un servicio lo más completo posible, la empresa fue creciendo y hubo necesidad de ir añadiendo cada vez más y más marcas a la base de datos, todo con el objetivo de tratar de suministrar TODAS las necesidades de los clientes de una manera integral. Sin embargo, en muchas ocasiones NO era posible comprar la mercancía directamente de los fabricantes, ya que éstos solamente comercializaban sus productos

a través de sus distribuidores autorizados. Así que, a menos que uno se volviera distribuidor, para lo cual era necesario comprar un determinado inventario inicial (para cada una de las marcas), tenía uno que entenderse con los distribuidores existentes.

Como NO había suficiente dinero para lograr convertirse en distribuidor de TODAS las marcas, la empresa tenía que buscar la manera de conseguir las refacciones al mejor precio posible. Sin embargo, al contactar a los diferentes distribuidores, se dieron cuenta de que había mucha variación en los precios que cada uno ofrecía, por lo cual era imposible tratar con un solo distribuidor de cada marca (aún tratándose de "Mayoristas" o distribuidores "Master" y era necesario siempre contactar al menos a 3 o 4 distribuidores diferentes por cada marca, para comparar opciones y ver quién de ellos ofrecía el mejor precio en ese momento.

Lo anterior hizo que cada vez fuera más complicado poder cotizar todo lo que los clientes pedían, ya que al NO ser distribuidor directo para la mayoría de marcas solicitadas, no se contaba con listas de precios que permitieran poder cotizar las cosas de forma inmediata y por tanto era necesario enviar una solicitud de cotización de forma independiente a cada uno de los 3 o 4 diferentes distribuidores identificados para cada marca, de tal manera que en un mismo día se llegaban a enviar hasta 1,000 diferentes correos distintos para solicitar precios, con tal de conseguir las refacciones que los clientes buscaban, a precios suficientemente competitivos.

Dicha labor era completamente extenuante y agobiante, porque había que hacer un "cuadro comparativo" conforme se fueran recibiendo las respuestas de los diferentes proveedores, para seleccionar la mejor alternativa para cada artículo poder posteriormente enviar nuestra respectiva propuesta al cliente final.

Por lo tanto, nació la idea de desarrollar un mecanismo que permitiera contactar de forma masiva a la mayor cantidad de proveedores posible, de una forma mucho más fácil y rápida, para poder comparar alternativas y seleccionar la mejor opción, con el fin de brindar un servicio más completo a los clientes.

Sin embargo, el proyecto resulto mucho más ambicioso y costoso de lo que se había pensado, por lo que hubo necesidad de re-definir los objetivos de la empresa: Seguir trabajando como hasta la fecha, o apostar todo por el nuevo proyecto. La decisión NO fue nada fácil, ya que era necesario sacrificar varios años de trabajo anterior y arriesgar TODO el capital en favor del nuevo proyecto, por lo que después de varias juntas y discusiones, los socios decidieron llevarlo a cabo.

Para ello era necesario contratar nuevo personal especializado en desarrollo de software y conseguir el capital que se requería para poder financiar el desarrollo del mismo, por lo que se decidió liquidar la empresa y vender todos los activos que se tenían (incluyendo camionetas, inventarios, racks y accesorios del almacén) con tal de conseguir el capital necesario para llevarlo a cabo.

El sistema se empezó a desarrollar en el 2007, sin embargo no fue sino 4 años después (hasta el 2011) que concluyó el desarrollo del mismo, después de haber desarrollado toda la plataforma comercial y haber conseguido y capturado millones de datos (productos, proveedores, marcas, catálogos, logos, referencias cruzadas, etc.)

[[Categoría:Sitios web]]

[[Categoría:Sitios web en español]]

[[Categoría:Sitios web en inglés]]

[[Categoría:Ventas por Internet]]

[[de:Mercado-Ideal]]

[[en:Mercado-Ideal.com]]