



Primeros pasos DE LA VENTA ONLINE

CÉSAR BLA • ELISAVA Escola Universitària de Disseny i Enginyeria de Barcelona - University of Southampton | Bachelor of Arts in Design
Profesor docente de Branding y programación Web en Escola Antoni Algueró - www.SMILEcomunicacion.com

Seguramente tú también formas parte del grupo de personas que depositan en la venta online sus expectativas para obtener ingresos económicos de futuro, aprovechando su **gran alcance y la escalabilidad de beneficios**.

Las **aplicaciones digitales** están ayudando a mejorar la vida de las personas. A pesar de que es uno de los factores fundamentales para concebir un negocio en Internet, supone un reto difícil de conseguir muy asociado a la innovación tecnológica convirtiéndose en el principal obstáculo para pequeños emprendedores. Por el contrario, seguro que podemos participar con nuestros proyectos en la mejora de alguno de los aspectos más valorados por los usuarios en la actualidad:

- Ganar tiempo
- Mejorar la calidad/resultado del trabajo
- Simplificar procesos (personal y laboral)
- Ahorro económico

¡Enhorabuena si ya tienes un producto digital!

Asegúrate que la **propuesta de valor** resulte de interés para tu público y, que además, aporta una diferencia atractiva, competitiva y **durable en el tiempo**.

Es probable que hayas pensado en una **marca** comercial, buscado **dominios disponibles** e incluso gestiones un **blog** con mayor o menor actividad. Es el momento de dar el siguiente paso, la venta online.

Plataformas de venta online

A la hora de crear una tienda online, **hay que tener realizado el ejercicio previo** que supone desglosar las categorías, cantidad de productos, países e idiomas, precio de transporte asociado al peso así como los conocimientos y tiempo que se va a dedicar a la promoción y optimización SEO.

Hay que tener en cuenta que **el futuro de la venta online está en la personalización**, para adaptarse a los gustos y preferencias del usuario. Para conseguir este resultado, se recogen los datos de navegación y comportamiento a través de variables de manera que una misma pantalla se mostrará, mediante un algoritmo, de manera distinta para cada uno de nosotros.

“La misma tienda online se mostrará distinta para cada usuario”

Para aquellos que se inicien en la venta online, **es recomendable comenzar con un CMS** (Content Management System), o sistema de gestión de contenidos.

Ninguna plataforma es perfecta, todas tienen ventajas e inconvenientes resultando complicado decidirse. Hay muchas opciones y no conocemos las prestaciones que mejor se adaptarán a nuestro proyecto y su evolución. Con el fin de ganar tiempo y evitar cometer los errores típicos que todos hemos sufrido, paso a valorar las opciones más recomendables:

eCommerce

Los **eCommerce son tiendas online fáciles de usar y con altas prestaciones** que permiten importar plantillas y módulos para la personalización de su diseño a medida. Además, viene integrado un área de gestión (back-end) que permite controlar de manera intuitiva las principales operaciones:

- Gestión de pedidos
- Control de stock
- Pasarela de pago
- Logística de la facturación
- Seguimiento de pedidos
- Estadísticas
- Índice de conversión



Plataforma **ideal para iniciar un proyecto de comercio electrónico** sin necesidad de invertir una gran cantidad de dinero ni tiempo. Es una plataforma que **opera íntegramente en la nube**, puedes olvidarte del hosting pues ofrecen un ancho de banda ilimitado.

Requiere asumir el abono de una cuota mensual así como una comisión añadida por transacción, el coste no es muy alto pero hay que tener en cuenta que otros CMS son gratuitos o suponen un gasto menor.

El panel de control de **Shopify** es muy intuitivo y no requiere de gran conocimiento técnico. Por el contrario, está limitada por la modificación del código fuente y la

dificultad para exportar la base de datos más allá de un archivo CSV.

WooCommerce

Plugin gratuito y asociado a la plataforma Wordpress que convierte tu web en un sitio de comercio electrónico. Se ha convertido en una de las elecciones escogidas por los usuarios ya familiarizados con este famoso CMS orientado al **blogging**. Es la solución más destacada para centralizar **tu blog y tienda online en el mismo panel de administración**.

El principal inconveniente es que requiere instalar y gestionar varios plugins para aumentar las funcionalidades.



PrestaShop

Plataforma fácil de usar y gestionar, en su versión básica incluye las prestaciones necesarias para trabajar de forma profesional prácticamente de manera automática. Prestashop ofrece la opción de añadir módulos específicos para obtener el máximo provecho de cada negocio. El inconveniente es

que se requiere un mínimo de conocimientos técnicos para instalar, adaptar o personalizar las plantillas y es conveniente contratar un profesional para arrancar de manera rápida.

Marketplaces

La solución para **vender en Internet y sin necesidad de un eCommerce**. Es ideal para pequeñas empresas que no pueden permitirse gestionar un canal propio con todas las acciones derivadas de la venta online.

Los **Marketplaces** también **ofrecen su plataforma asociada a otros comercios electrónicos** para ganar visibilidad y vender sus artículos sin necesidad de acceder al sitio web del **eCommerce** que en realidad publica los productos. Por cada venta realizada, la plataforma percibirá una comisión.

Atrae a un número muy grande de usuarios por la gran cantidad de productos y por su motor de búsqueda de comparación de precios. El comprador puede calificar al vendedor dependiendo de la experiencia de la operación y que ayuda a mejorar la reputación y generar confianza a nuevos clientes.

amazon

Amazon es una de las plataformas más populares en nuestro país, además permite almacenar tus productos en su centro logístico ocupándose de todo a cambio de un incremento de comisión por transacción.

ebay

eBay es el mayor centro de compra y venta en Internet, el vendedor opta por ofrecer artículos en subasta al mejor postor, o bien, la opción de venta a un precio fijo ¡cómpralo ya!



Otros Marketplaces a destacar son el consorcio chino **Alibaba**, la japonesa **Rakuten** así como **Etsy** especializado en la venta de productos artísticos y artesanos.

“Si ya tienes una plataforma de venta, es el momento de crear tu primera campaña de Marketing online”

PROCESO DE VENTA ONLINE



www.SMILEcomunicacion.com