



# 1<sup>er</sup> TALLER NACIONAL DE TECNOLOGÍAS APLICADAS AL SECTOR COMERCIO

Principado de Asturias

28 y 29 de noviembre\_06

Promueve:



GOBIERNO DEL  
PRINCIPADO DE ASTURIAS  
CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y EMPLEO

Organizan:



Colabora:



Nuestro negocio en Internet: capricho o una necesidad para crecer

Oscar de la Torre  
Fénix Network s.l.

*tododvd.com*

**TECNOREGALOS.com**



- 1.- ¿Por qué montar una tienda en Internet?
- 2.- ¿Cómo se monta una tienda on-line?
- 3.- Productos a ofrecer en la tienda on-line
- 4.- ¿Cómo hacer que funcione bien?
- 5.- ¿Y si no funciona?
- 6.- Formas de cobro al cliente
- 7.- Ideas para el futuro de la tienda
- 8.- Breves ideas para tener éxito



## 1.- ¿Por qué montar una tienda en Internet?

- Si podemos vender a un país en vez de a un solo barrio, ¿por que no hacerlo?:  
Pasamos de miles de clientes a millones con un coste bajo.
- La tienda física es una gran ayuda a la tienda *on-line*:  
Da credibilidad al cliente porque saben que existes físicamente.  
En España hay mucha desconfianza aun.
- Generamos visitas en la tienda física:  
Gente que entra en la tienda *on-line* y es de tu ciudad puede que vaya a curiosear a la tienda física. Sin Internet, si esta persona fuera de otro barrio, nunca llegaría a nuestra tienda. Atraemos tráfico nuevo de gente a la tienda tradicional.



## 2.- ¿Cómo se monta una tienda on-line?

### ▪ **Software de comercio electrónico**

- Costes de licencia de software y de desarrollo de programación
  - Desde Microsoft Site Server complejo y programado 40.000 € hasta una simple plantilla Oscommerce que es gratuito

### ▪ **Servidor** donde alojar la tienda o servidor dedicado: hosting o housing.

### ▪ Una vez montada tenemos las siguientes **necesidades que cubrir:**

- Mantenimientos de la tienda con nuevos productos
- Administrador de servidor: para ver la carga, seguridad..etc.
- Actualizaciones de la tienda en cuanto a mejoras y funcionalidades

### **Recomendaciones:**

Crece, madura e invierte en la tienda online según van creciendo las ventas y tráfico.

No podemos hacer una trasatlántico para una charca.



### 3.- Productos a ofrecer en la tienda on-line

- Debemos analizar bien los **márgenes** de los productos para a la hora de echar números ser rentables.
  - Algunas tiendas venden a saldo 1 año para ganar cartera de clientes y luego suben márgenes.
  - Otros venden a márgenes muy bajos porque apenas tienen gastos fijos (una tienda montada y gestionada por 1 persona desde su casa).
- No es necesario que un producto en tienda física esté en la de Internet y viceversa.
  - Puede interesarnos tener cosas baratas con margen bajo en tienda y en Internet lo contrario.
- Cuidado con la **cantidad de productos** metidos.
  - Muchas tiendas luego son incapaces de tener los precios actualizados, quitar productos descatalogados...etc.
  - Es mejor tener pocos productos bien actualizados que muchos y mal controlados.



## 4.- ¿Cómo hacer que funcione bien?

- Buen **Marketing** en la tienda:
  - Cupones descuento
  - Ofertas
  - Incremento de páginas vistas por cliente
  
- **Rapidez de carga** de la tienda:
  - Servidores en USA mas baratos pero mas lentos que en España
  - Saturación del servidor y monitorización con niveles de carga
  
- **Integración de sistemas:**
  - Facturación-Contabilidad-Tienda Internet-Software mensajería

La idea es poder sacar 10 o 100 pedidos con un trabajo similar.
  
- **Facilidad de navegación** por la tienda.



## 5.- ¿Y si no funciona?

- Puede que **no sea el momento**: tratar de aguantar  
Algunas ideas necesitan que el mercado madure.
- Búsqueda de **financiación**:
  - Capital Riesgo, pequeños inversores...etc.
- Esperar **otro momento** para lanzar nuestra idea



## 6.- Formas de cobro al cliente

- **Contra reembolso:**
  - Comisiones entre un 1 y un 3%. Ver tiempo de retorno para no ahogar el circulante.
- **Transferencia Bancaria:** ofrecer descuentos para esta forma de pago ventajosa.
- **Paypal:** pago por Visa seguro para ambas partes.
- **Problemas** de las pasarelas de cobro de **Visa**.





## 7.- Ideas para el futuro de la tienda

- Siempre pensar en que **se puede mejorar** y mirar a medio largo plazo para ir perfeccionándola. No quedarse estancado porque muere.
- Igual que una tienda física se pinta, se hacen obras, se cambia escaparate...se debe hacer igual en Internet: **nuevas funcionalidades, nuevo diseño**...etc.
- **Valorar a los proveedores**, quitar los que dan problemas o pocas facilidades de pago, esto es igual que en comercio tradicional.
- **Fidelizar al cliente** : *newsletter* o boletines mensuales con novedades.
  - Moraleja: es mas fácil que un cliente repita a conseguir un cliente nuevo.
- **Optimizar el marketing** probando ideas nuevas y viendo el resultado en visitas/compras



## 8.- Breves ideas para tener éxito

- **Rapidez de carga**
- **Logística:**
  - **Logística integral** Seur: podemos crecer el almacén todo lo que queramos, usado para picos navideños, importaciones ..etc
  - **Mensajería sin fallos:**

10 mensajerías probadas: problemas en entregas, retrasos , paquetes rotos, paquetes que desaparecen, comisiones reembolsos altas, tardar meses en abonar reembolsos, faltar a recogidas..etc
- **Producto novedoso** o distinto a lo que se ve en la calle:

Hay que aportar un valor añadido, sea el que sea.
- **¿Cómo conseguimos tráfico?**
  - Posicionamiento en buscadores
  - Pago publicidad buscadores
  - Banners
  - Radio, television, revistas
  - Empresa de comunicación

Recomiendo para cualquier opción subcontratar empresas especialistas en todos estos asuntos.