

Libro Electrónico - Ebook

Lo Que Debes Saber Antes de Tener una Tienda Online o e-Commerce



Ana Rosiris Castro
www.rosiris.com



Serie: "Yo Quiero Vender en Internet". Libro nº 1

Lo Que Debes Saber Antes de Tener una Tienda online o e-Commerce

Serie: Yo Quiero Vender en Internet

Libro n° 1

www.rosiris.com

Título de la obra: **Lo que debes saber antes de tener una tienda online o e-Commerce**

Serie: **Yo Quiero Vender en Internet. Libro nº 1**

www.yoquierovendereninternet.com

1º Edición en Español 2017.

Autora: **Ana Rosiris Castro Méndez.**

Email autora: info@elearningfacil.com

Edición: **e-Learning Fácil** - www.elearningfacil.com

Maquetación: [Rosiris.com](http://www.rosiris.com) - <http://www.rosiris.com>

Diseño de portada: [Rosiris.com](http://www.rosiris.com).

Copyright. Todos los derechos reservados. Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso expreso de la autora.

Las marcas registradas mencionadas en este libro son propiedad de sus respectivas compañías y organizaciones. El uso de marcas registradas es puramente nominativo y no implica en modo alguno que las compañías o sus filiales respalden o patrocinen este libro.

¿Por qué escribí este libro?

Vender en internet es apasionante, excitante y muchas veces frustrante. Formarnos, probar, equivocarnos y arriesgarnos es lo que nos hará triunfar.

Soy diseñadora web y desde hace muchos años desde www.rosiris.com me dedico a diseñar e implementar tiendas online. Desde que comencé el mercado ha evolucionado muchísimo, vi nacer y crecer a muchas y vi cerrar a otras cuentas.

En el 2014 me uní a los miles de emprendedores que tienen su tienda online, la mía es www.elearningfacil.com. Estoy muy contenta con los resultados obtenidos, hoy puedo decir que **gran parte de mis ingresos los obtengo de e-Learning Fácil.**

No te mentiré no siempre acierto, pero cada error que cometo me hace aprender para mejorar.

Con este libro primer libro de la **serie “Yo Quiero Vender en Internet”** quiero iniciarte en el mundo de la venta en internet, también conocido como e-Commerce o comercio electrónico.

Cuando leas este libro y pongas en práctica los ejercicios que te propongo estarás listo para profundizar y entender mejor este amplio mundo del e-Commerce. Estoy segura que este libro te será de ayuda en la puesta en marcha de proyecto de venta online.

Ana Rosiris

Dedicatoria

A mi madre que me puso firme para que publique este libro.

A mi hija Dani que me tiene mucha paciencia, me apoya incondicionalmente y me quiere sin límites. Estoy muy orgullosa de ella y la quiero con locura.

A Manuel que cree en mí y me ofrece libertad para desarrollar mis proyectos.

A mi padre que siempre lo recuerdo y lo recordaré siempre.

Contenido

¿Por qué escribí este libro? 3

Dedicatoria 4

Contenido 5

Introducción... 8

1. El entorno digital 9

Factores favorables para el e-Commerce 10

El eCommerce en cifras 12

Autoevaluación 1 16

2. ¿Qué es el e-Commerce? 17

Las tiendas online 19

La tienda online como autoempleo. 20

La tienda online como un nuevo canal de ventas. 21

Características interesantes de una tienda online. 21

Autoevaluación 2 22

3. ¿Qué necesito para crear mi tienda online? 23

La idea 24

El plan de negocio 26

<i>¿Solo o acompañado?</i>	26
<i>¿Qué opción es mejor?</i>	27
<i>Autoevaluación 3</i>	28
4. La identidad corporativa digital	29
<i>La importancia de la imagen</i>	30
<i>Ejemplo de imagen de tienda online</i>	33
<i>Autoevaluación 4</i>	35
5. Modalidades de e-Commerce	36
<i>Dependiendo de la relación entre clientes</i>	37
<i>Desde un punto de vista técnico</i>	37
<i>Web + botones de pago</i>	38
<i>Marketplace</i>	38
<i>Alquiler</i>	39
<i>Open Source</i>	39
<i>Desarrollos a medida</i>	39
<i>Autoevaluación 5</i>	39
6. Preguntas claves para seleccionar la modalidad de e-Commerce	40
<i>Tipo de producto o servicio</i>	42
<i>Cantidad de Productos</i>	42

<i>Temporalidad del proyecto</i>	43
<i>Migración. Exportación-Importación</i>	43
<i>Idiomas. Monedas</i>	43
<i>Métodos de envío</i>	44
<i>Métodos de pago</i>	44
<i>Buscadores</i>	44
<i>Imagen gráfica</i>	45
<i>Facilidad de uso</i>	45
<i>Soporte técnico</i>	45
<i>Addons, plugins y módulos</i>	46
<i>DIY (Do It Yourself) o proveedor externo</i>	46
<i>Presupuesto</i>	46
<i>Escalabilidad</i>	47
<i>Autoevaluación 6</i>	47
<i>Referencias</i>	48
<i>La autora</i>	49
<i>¿Quieres contactarme?</i>	50

Introducción...

Internet ha revolucionado la forma de comunicación, y en los últimos años ha cambiado la forma de comprar y vender.

Hoy en día se puede vivir de una tienda online, ya no son simples experimentos sino que son industrias que mueven millones de euros y dólares a nivel mundial.

Ha permitido que pequeñas empresas en lugares lejanos de grandes centros urbanos puedan vender sus productos exitosamente a nivel nacional y global.

Sin embargo, no es fácil vender en Internet. No es gratis vender en Internet. Es más, lo que hoy funciona mañana puede que no. Pero se puede, mucha gente lo ha hecho. Muchos han comenzado con un blog y ahora tienen empresas con facturaciones millonarias.

Hay que tener en cuenta que por tener una tienda online no significa que automáticamente se venderá con ella. Hace falta alinear muchos factores para tener éxito. No se puede olvidar el marketing, hay que pensar que tener una tienda online es equivalente a tener una tienda física con la peor ubicación posible. Y se deben llevar los clientes a la tienda, que les guste el producto, que compren la mercancía y que repitan.

Objetivos de este libro

- Comprender los aspectos introductorios de la venta online.
- Obtener una visión global de los pasos previos que se deben realizar antes de comenzar un proyecto de comercio electrónico.

1. El entorno digital

“La mejor forma de predecir el futuro es implementarlo”

David Heinemeier Hansson

En España la venta online es una realidad. Hoy en día se puede comprar todo tipo de productos, desde perecederos hasta artículos a medida.

Las cifras de ventas del comercio electrónico suben cada año y la tendencia es que continúe de esa forma.

Factores favorables para el e-Commerce

- Nuevas tecnologías que permite vender productos que antes no era posible hacerlo. Como por ejemplo: productos a medida, diseñados de acuerdo a tus gustos y preferencias.
- Las mensajerías se han adaptado a las necesidades de las empresas e-Commerce. Ahora tienen seguimiento de pedidos online, integraciones con software de comercio electrónico. Han surgido nuevos servicios como los puntos de recogida.
- Los consumidores cada día tienen más confianza en comprar en Internet. Eso es de suma importancia ya que sin ellos la venta online no existiría.
 - Se han acostumbrado a realizar operaciones bancarias online.
 - Han descubierto la comodidad de recibir el pedido en la comodidad del hogar, y de poder comprar desde cualquier lugar. Usando cada vez más el móvil.

- Han encontrado en Internet productos diferentes a los que encontramos en las tiendas y en muchos casos a precios insuperables.
 - Ahora ahorran tiempo, porque comprar en Internet no requiere desplazamiento, ni necesita hacer colas para comprar o pagar. En fechas como las navideñas muchos huyen de las multitudes y comprar por internet ha sido una solución para ese público.
 - Han entendido que es seguro pagar en Internet con tarjeta de crédito.
- Grandes empresas como Amazon que han revolucionado el mercado del e-Commerce y, en muchos casos, se han “comido” el mercado.
 - Las empresas han visto en Internet un nuevo canal para comercializar sus productos.
 - Muchos emprendedores han visto en las tiendas online una forma de crear un negocio online sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero.
 - Las empresas han entendido (aunque en este aspecto falta mucho por recorrer) que una tienda online por sí sola no vende. Que es necesario hacer marketing online.
 - Cada día hay más formación relacionada con el comercio electrónico que ha permitido que tanto consumidores como vendedores puedan entender cómo funciona la venta online.

¿Quieres comprar este libro?

Puedes adquirir este libro en formato eBook o impreso en las siguientes páginas web:

eBook en PDF



Comprar PDF

<https://www.elearningfacil.com/cursos/libro-ecommerce-1>

eBook

Amazon Kindle

Comprar en 

<http://amzn.to/2rVJlQa>

La autora

Me llamo Ana Rosiris Castro nací en Venezuela actualmente estoy radicada en Cádiz al sur de España.

Soy diseñadora, consultora y docente, especialista en e-Learning, comercio electrónico y diseño web.

Desde el 2004 trabajo como freelance en “[Consultoría Web Rosiris.com](http://www.consultoria-webrosiris.com)”.

En 2014 puse en marcha mi escuela online “[e-Learning Fácil](http://www.e-learning-facil.com)”.

En mi formación cuento con un Master en e-Business (España), un Master en Community Manager (España) y una Licenciatura en Administración de Empresas de Diseño (Venezuela). He realizado cursos especializados de Experto en e-Learning y Formador de Formadores.

Soy autora y profesora varios cursos online:

- Cómo vender con una tienda online.
- E-Learning para Tutores Online de Certificados de Profesionalidad.
- Moodle "Cómo crear cursos online".
- Cómo Crear Evaluaciones y Cuestionarios en Moodle 2.
- ¿Cómo vender con una tienda online?.
- Vender más en internet “Plan Vende Más”.
- Diseño de banners con Photoshop.

Adoro la libertad de trabajar como freelance porque puedo desarrollar los proyectos que tengo en mente, al mismo tiempo que compatibilizo mi vida profesional con la personal.

¿Quieres contactarme?



Sería genial que pudiéramos estar en contacto. Te dejo los datos de mis webs y redes sociales donde puedes localizarme.

- Otros libros de la serie y Consultoría Web Rosiris.com → <http://www.rosiris.com>
- e-Learning Fácil → <http://www.elearningfacil.com>

Mi canal de Youtube

www.youtube.com/anarosiriscastro

Twitter

@rosiriscom

Facebook

www.facebook.com/rosiriscom/

www.facebook.com/elearningfacil/

SlideShare

www.slideshare.net/anarosiris

Linkedin

www.linkedin.com/in/rosiris

Un fuerte abrazo y gracias por comprar este libro :)

Ana Rosiris.