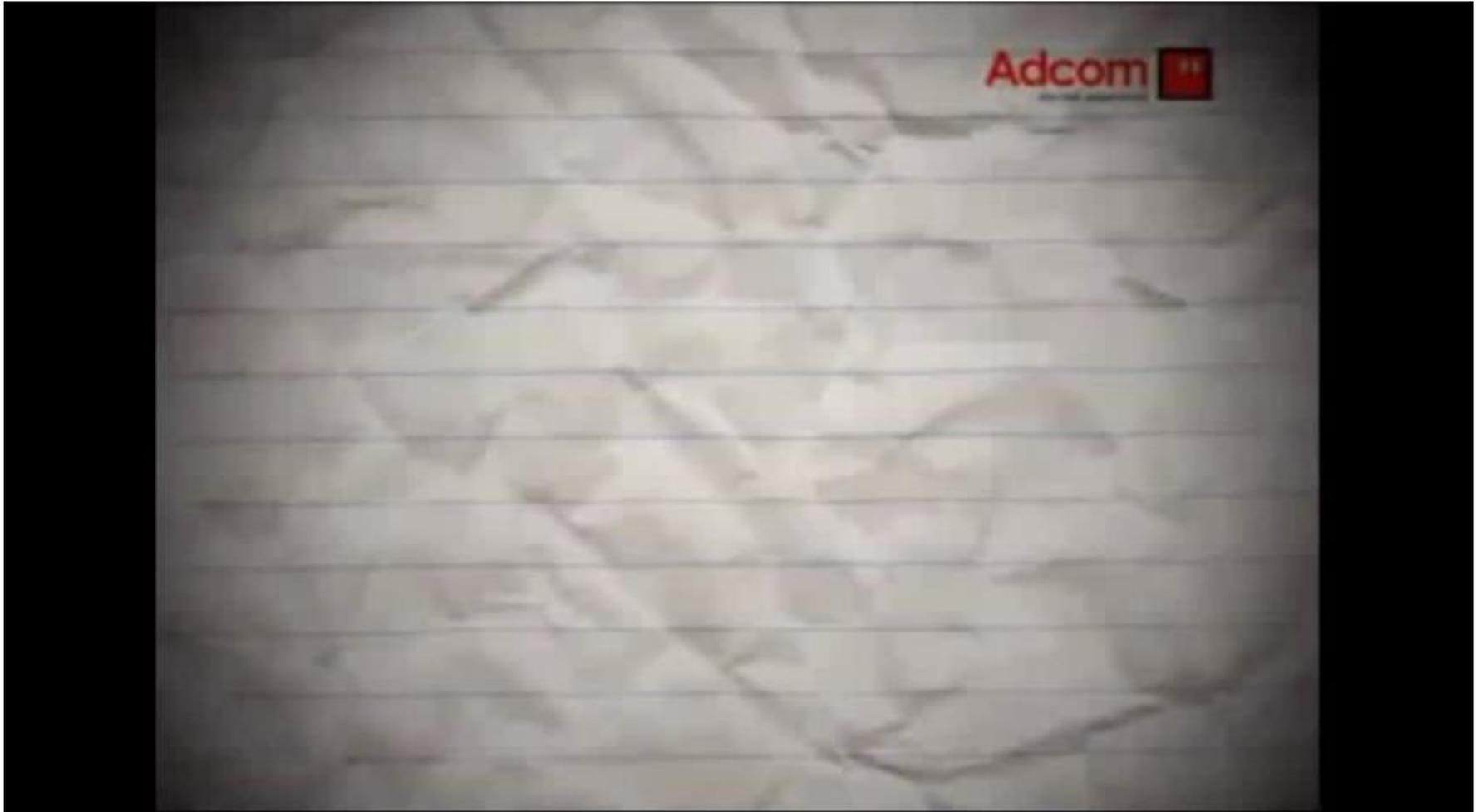


Cómo montar tu negocio online de éxito

Talleres formativos CECARM





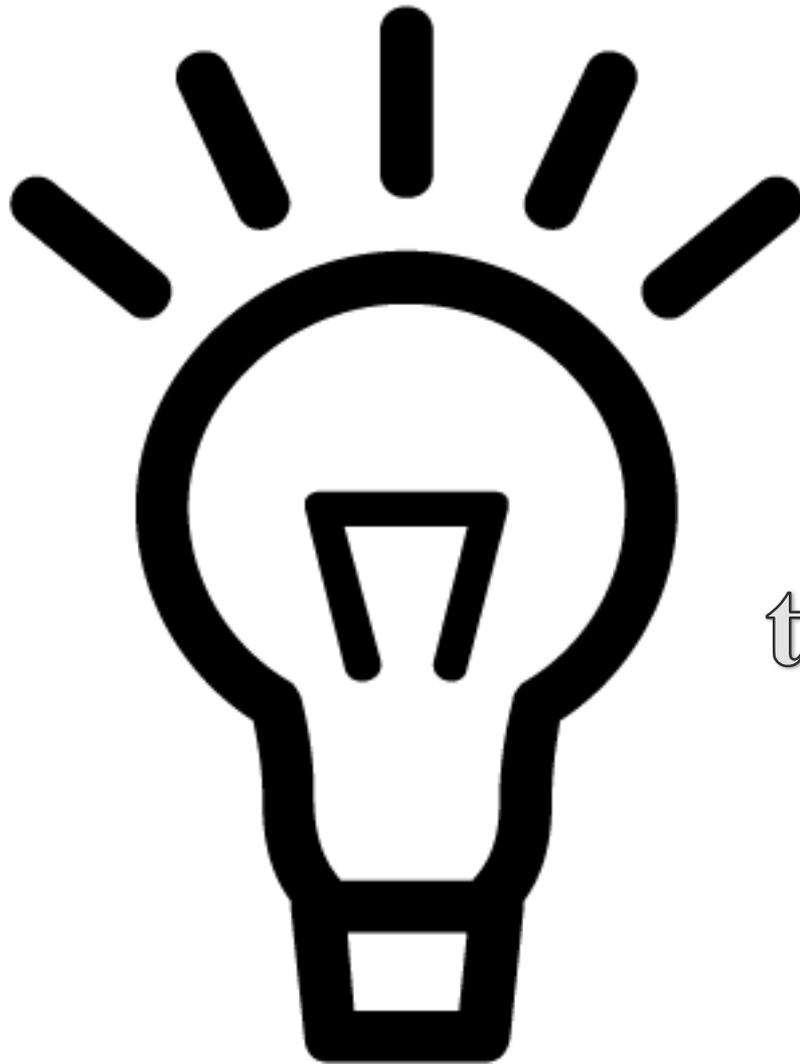
#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Índice General

1. Claves para emprender online con éxito
2. Cómo encontrar tu idea de negocio:
Modelos de Negocio Online
3. El plan de eNegocio
4. Puesta en Marcha de un eCommerce
5. De la teoría a la práctica: Localizar recursos gratuitos en la Red para emprender





Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

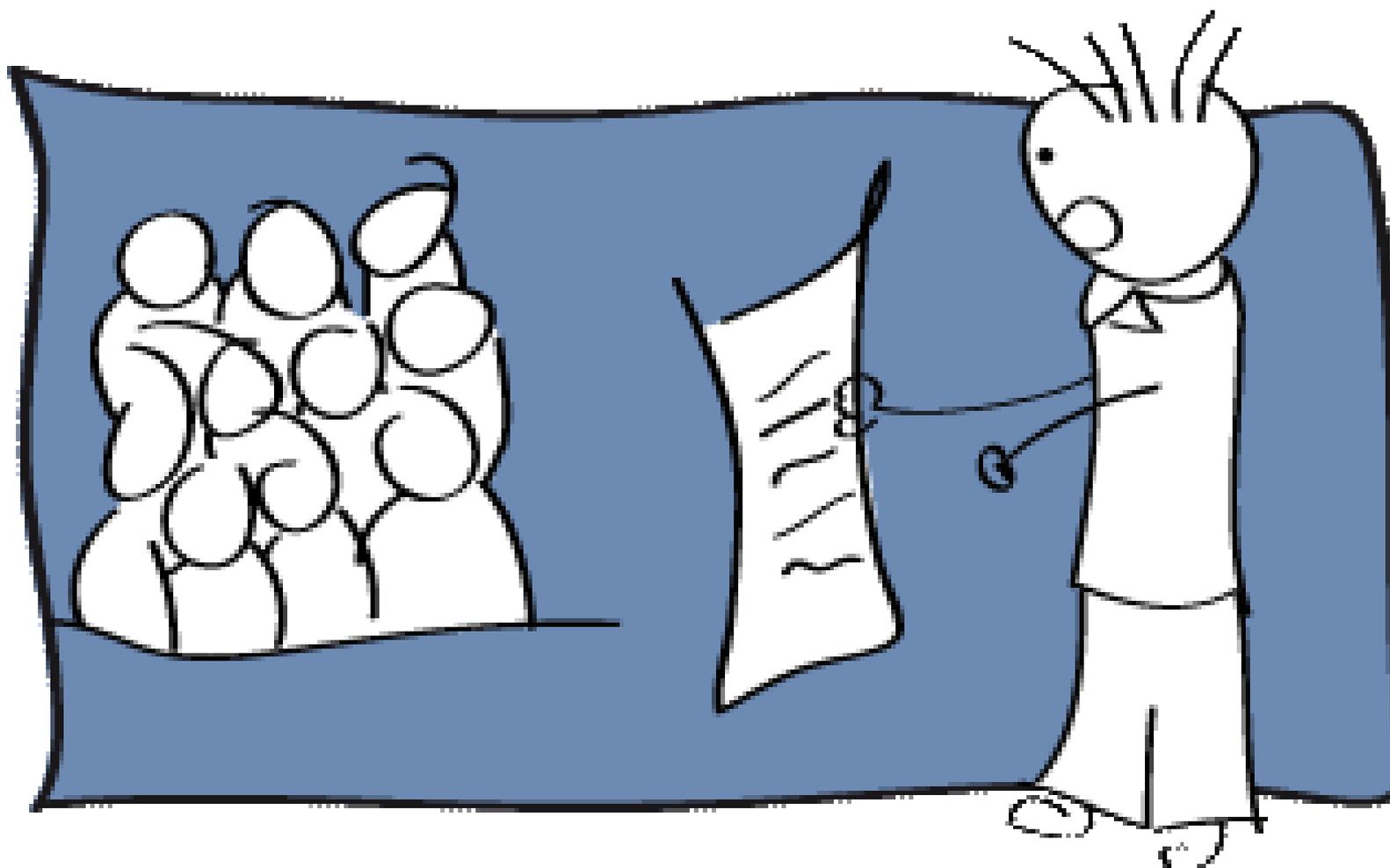
Cómo montar tu negocio Online

Índice

1. Claves para emprender online con éxito
 - a. ¿Quién eres?
 - b. Ideas para recordar antes de emprender.
 - c. Ellos lo consiguieron antes que tú.



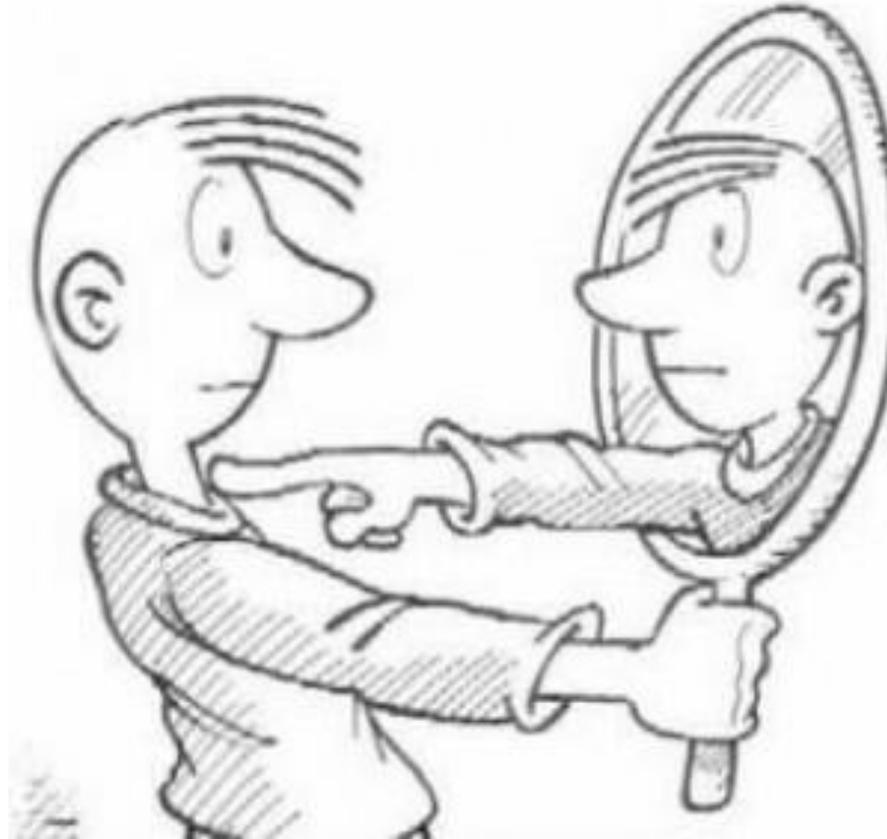
Claves para emprender online con éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

¿Quién eres?



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

¿Quién eres?

Normalmente, los trabajos soñados se crean, no se encuentran por lo que no suelen conseguirse por los medios tradicionales.

El primer paso es conocerse bien a uno mismo.



¿Quién eres?

En época de crisis, como la actual, la pérdida de un trabajo o el fracaso de un negocio nos lleva a reflexionar seriamente sobre nuestra carrera profesional y nosotros mismos.



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

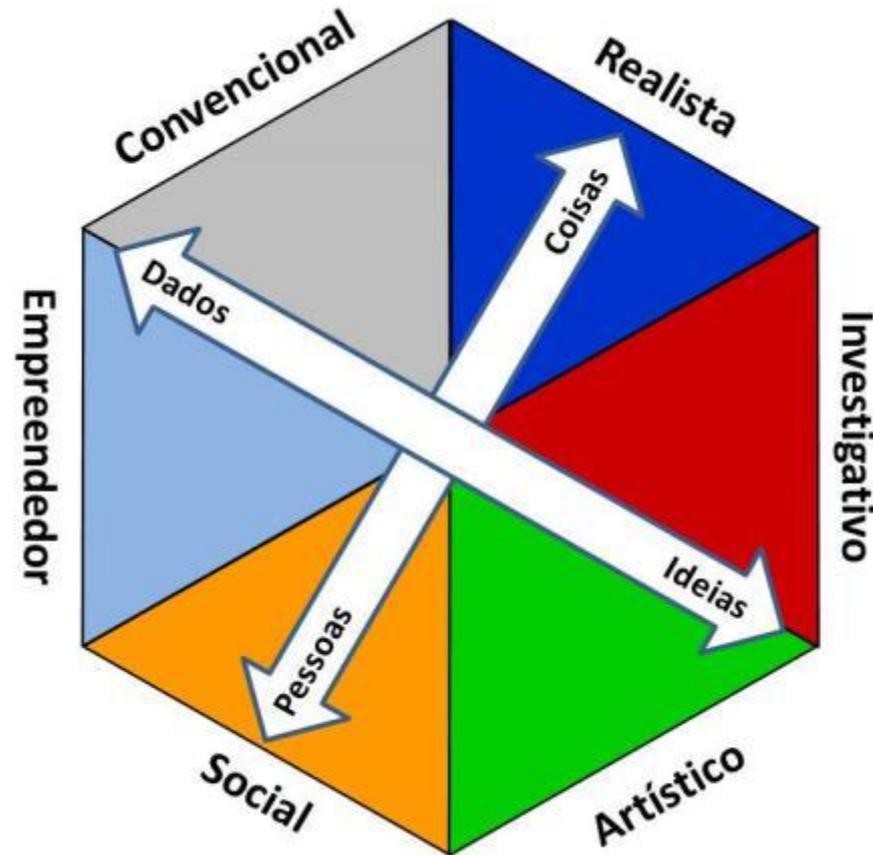
¿Quién eres?

Ejercicio práctico:

- Coge diez hojas de papel y escribe en la parte superior de cada una de ellas: '¿Quién soy?'
- Escribe una respuesta en cada una de ellas.
- Al terminar, vuelve a la primera y amplíalo:
 - Por qué has dicho eso
 - Qué te gusta de esa respuesta
- Ordena las hojas por prioridad de más a menos
- Revisa las hojas y lee atentamente lo que te gusta. ¿Existe un denominador común?



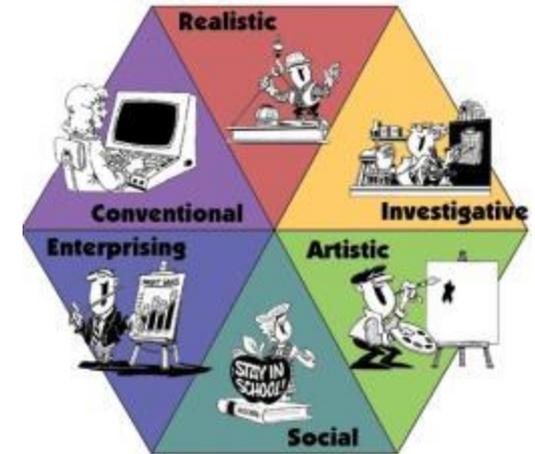
¿Quién eres?



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

¿Quién eres?

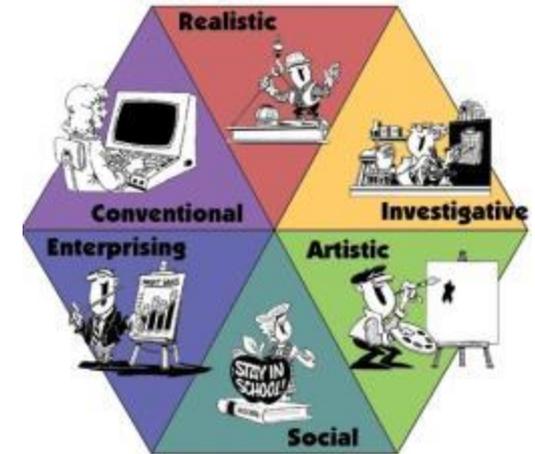


Perfil Artístico:

- Prefiere manipular materiales físicos o intangibles para crear productos o formas de arte.
- Tiene habilidades artísticas, lingüísticas o musicales.
- Tiende a evitar las actividades estructuradas o profesiones convencionales.



¿Quién eres?

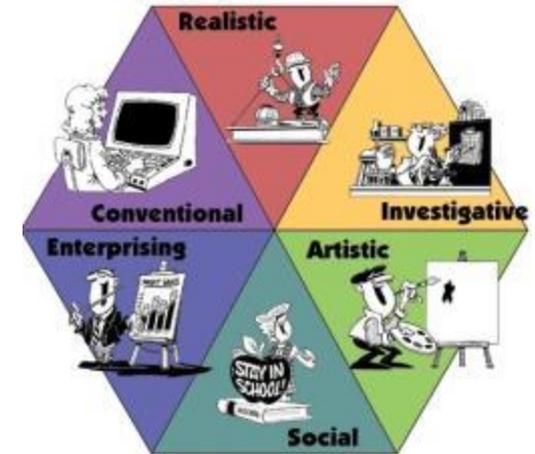


Perfil Social:

- Prefiere trabajar con personas a las que pueda informar, educar, ayudar o curar.
- Tiene habilidades interpersonales o educativas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones realistas.



¿Quién eres?

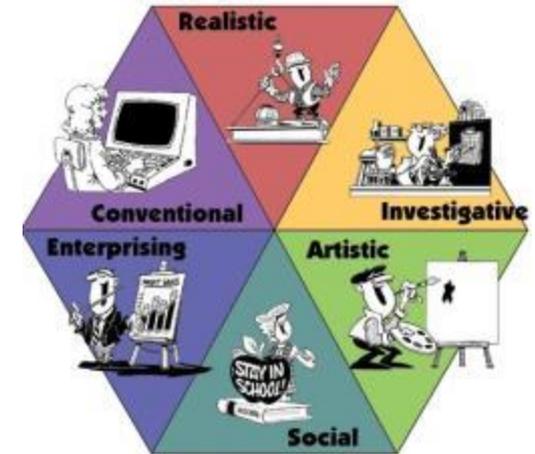


Perfil Investigador:

- Prefiere investigar fenómenos físicos, biológicos o culturales.
- Tiene habilidades científicas o matemáticas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones empresariales.



¿Quién eres?

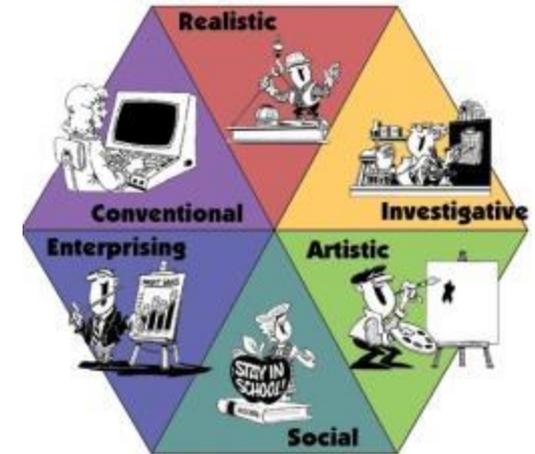


Perfil Emprendedor:

- Prefiere influir o dirigir a otras personas con el fin de alcanzar objetivos organizativos u obtener ganancias económicas.
- Tiene habilidades de liderazgo o persuasión.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones que requieren investigación.



¿Quién eres?

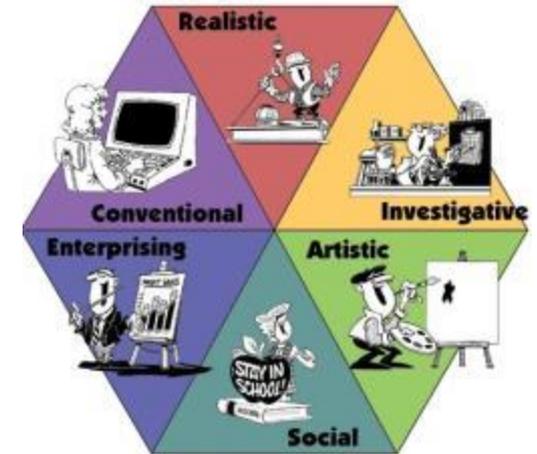


Perfil Convencional:

- Prefiere organizar o procesar datos en situaciones estructuradas.
- Tiene habilidades administrativas o informáticas.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones ambiguas, libres o no estructuradas.



¿Quién eres?



Perfil Realista:

- Prefiere trabajar con herramientas, máquinas o animales, normalmente al aire libre.
- Tiene habilidades mecánicas o deportivas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones sociales.



Ideas a recordar antes de emprender

- ¿Confías en tu idea?
- ¿Estás preparado para asumir riesgos?
- ¿Puedes soportar la incertidumbre?
- ¿Sabes vender tu idea?
- ¿Tienes capacidad para hacer contactos?
- ¿Cómo andas de capacidad para comunicación?
- ¿Tienes madera de líder?

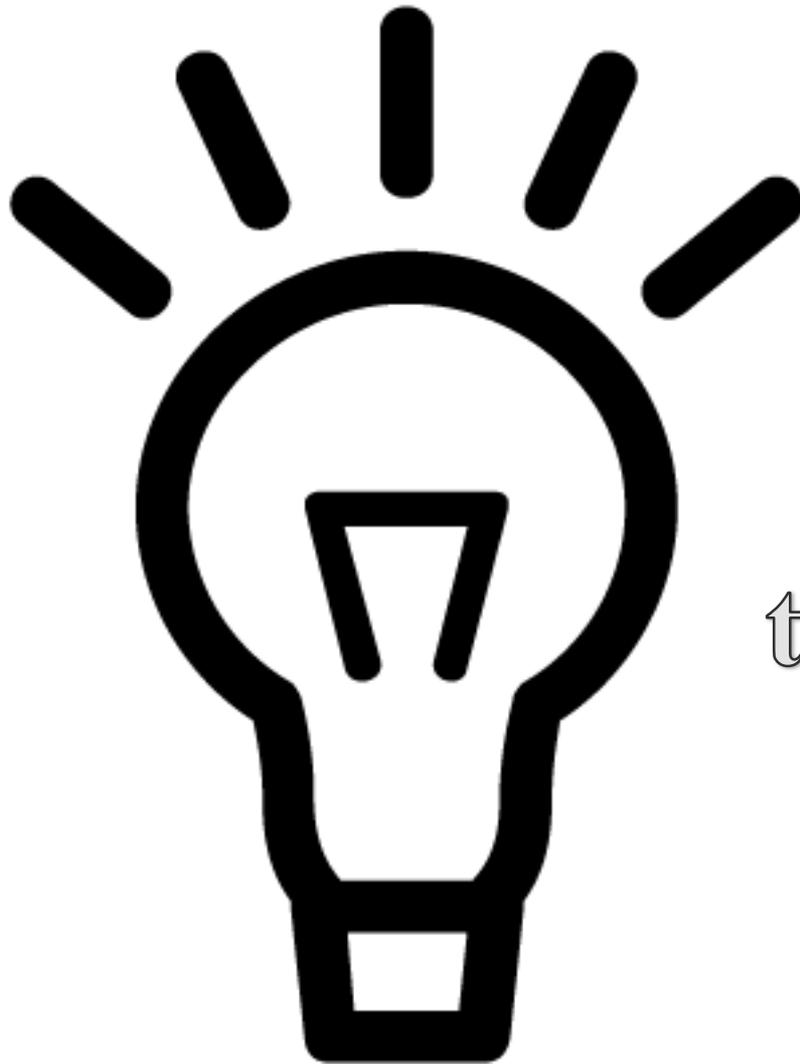


Ellos lo consiguieron antes que tú



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

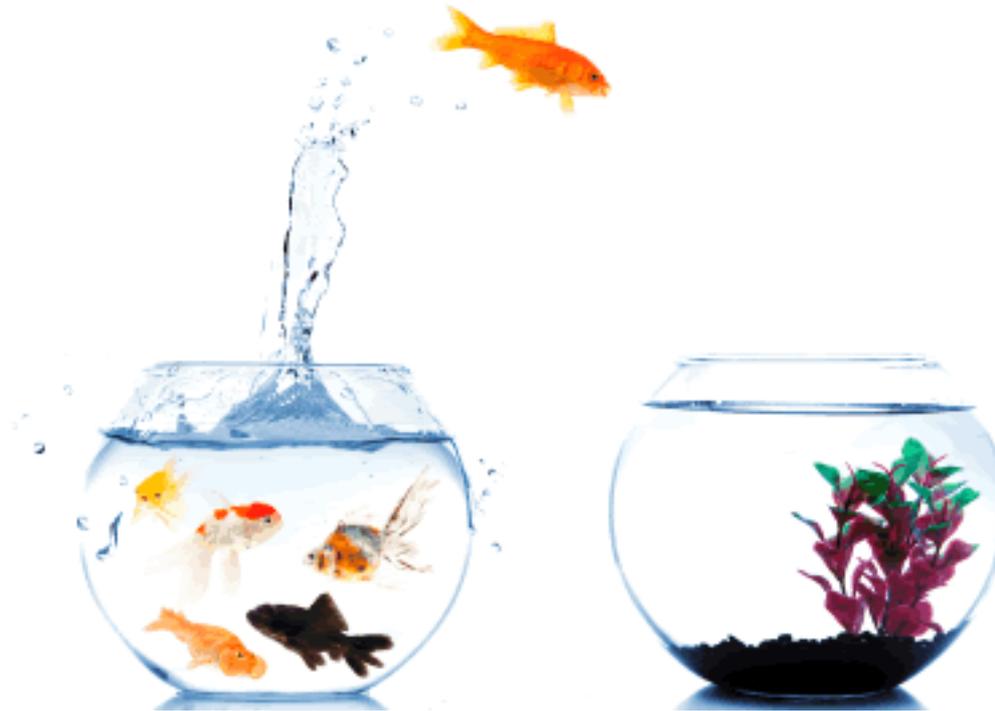
Cómo montar tu negocio Online

Índice

2. Cómo encontrar tu idea de negocio:
Modelos de Negocio Online
 - a. Publicidad
 - b. Comercio electrónico
 - c. Servicios Premium
 - d. Agregadores
 - e. Market Place
 - f. Modelos de suscripción



Emprender un Negocio Digital



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Negocio Digital

Un negocio consiste en un sistema, método o forma de obtener dinero a cambio de ofrecer productos, bienes o servicios a otras personas.

Hacer negocios en Internet, significa vender productos o servicios a través de la Red.



Ideas versus Trabajo

El modelo de negocio no nace, se hace.

Algunos privilegiados tiene “ideas felices”, pero el resto de los que nos dedicamos a crear proyectos en Internet tenemos que trabajar mucho para encontrar el modelo de negocio que mejor se adapta a nuestros intereses.



¿Qué puedo ofrecer?

Principalmente podemos ofrecer:

- Productos físicos
- Productos digitales
- Servicios



Tipos modelo de negocio

Veamos los principales modelos de negocio que actualmente más triunfan en Internet.

- Publicidad
- Comercio electrónico
- Servicios Premium
- Agregadores
- Market Place
- Modelos de suscripción



Publicidad I

Es una extensión del modelo tradicional de transmisión de medios. El medio de transmisión, en este caso, un sitio Web, provee contenidos y servicios mezclados con mensajes publicitarios en forma de banners



Publicidad II

Los banners pueden ser la principal y única fuente de ingresos para el medio. El medio puede ser un creador o distribuidor de contenidos de otros sitios.

El modelo de publicidad sólo funciona cuando el volumen de tráfico por visitas es muy grande o altamente especializado.



Publicidad III

Algunos modelos de publicidad son:

- Portales
- Clasificados
- Afiliados
- Publicidad orientada al contenido



Publicidad IV

Portales

Motor de búsqueda que puede incluir contenido variado o servicios.

Un alto volumen de tráfico de usuarios hace la publicidad rentable y permite una mayor diversificación de los servicios.



Publicidad V

Portales

Noticias

Cultura oferta 1.250 plazas para las 23 Escuelas de Verano del próximo mes de julio



Del total, cinco se harán en colaboración con la concejala de Bienestar Social. El plazo de inscripción se abrió el próximo lunes, 10 de junio, y se prolongará hasta el viernes 14.

¡Deja tu opinión!

Siguiendo la dinámica de trabajo en materia de oferta educativa de ocio y tiempo libre, el Ayuntamiento de Murcia, a través de la concejala de Cultura, que dirige Rafael Gómez, presenta una nueva edición de las Escuelas...

• El Gobierno regional aprueba el Proyecto de Ley de apoyo a los emprendedores y a las pymes para facilitar la creación de empresas

¡Deja tu opinión!

• El Ministerio de Industria destina 332.000 euros a la implantación de nuevas tecnologías en los hoteles y alojamientos rurales murcianos

¡Deja tu opinión!

• Las Alcañares, municipio pionero en el desarrollo de la tecnología 4G en la Región

¡Deja tu opinión!

• La Comunidad instala 43 kilómetros de redes en las playas del Mar Menor para evitar la entrada de zoodiatas a las zonas de baño

¡Deja tu opinión!

Restaurante en Murcia Capital

¿Qué desea buscar?

¿Dónde lo quiere buscar?

El tiempo

Hoy	Lun
Máxima 29°C Mínima 17°C	Máxima 32°C Mínima 18°C
Mar	Mé
Máxima 34°C Mínima 19°C	Máxima 35°C Mínima 20°C

Destacados de Murcia

Agenda, ocio, cultura, música en MURCIA

» Jornadas, Congresos



**Congreso de Marketing Online
Yo Plays**
Fecha: 21 junio - 22 junio
Lugar: La Manga del Mar Menor

» Otros eventos



**De Tapeo en Murcia. 50 Tapas
por descubrir**
Fecha: 31 mayo - 9 junio
Lugar: Murcia

<http://murcia.portaldetuciudad.com>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Publicidad VI

Clasificados

Se genera una lista de artículos para la venta o requeridos para la compra.

El modelo de negocio permite monetizar bien en publicidad o bien cobrando al usuario que se anuncia un plus por tiempo/localización del anuncio...



Publicidad VII

Clasificados

Encontrados 2 locales de compra en Albacete

Ubicación
Locales de compra en Albacete

Guardar búsqueda
Alerta

Provincia, área, o población
locales albacete compra

Barrios
Todos

Amplia tus resultados buscando en una área geográfica superior: Albacete provincia

Buscar

Filtros
Borrar

Rango de precio
Min. a
Máx.

Superficie mínima

Hab.

Compra Alquiler Obra nueva

Ordenación por recientes - Cambiar

Local en Albacete, Fatima
90.000 € (750 €/m2)
120 m2
Local en venta a pie de calle. Cerca de la feria y de Fátima . Estás...
LORENZO VALLES Centro Inmobiliario
Guardar Alerta de precio Detalles

Local en Albacete, Canal de Maria Cristina
110.000 € (424 €/m2)
259 m2
Local en muy buenas condiciones y a un precio muy atractivo. Anteriormente...
LORENZO VALLES Centro Inmobiliario
Guardar Alerta de precio Detalles

Publicidad

www.castillosdeloira.es
Visita nuestra web

Châteaux
Tane

vertbaudet.es

1 2 3 4

Capa de baño con capucha niño y ...
Esilo poncho, se pone rápidamente ...

27,95 €
Comprar

<http://http://inmo.clasificados.es/encontrar/compra/locales/albacete>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad VIII

Sistema de afiliación

Sitios basados en contenido de acceso libre, pero requieren que el usuario se registre y proporcione información.

El registro permite el rastreo durante la sesión de los hábitos de navegación del usuario y con ello generamos campañas de publicidad dirigidas.



Publicidad IX

Sistema de afiliación

The screenshot displays the DivXaTope website interface. At the top left is the logo 'DIVXaTOPE' with a flame effect. The navigation menu includes 'INICIO', 'REGISTRARSE', 'DESCARGAS', 'FORO', and 'CONTACTO'. A search bar with 'ENVIAR' is located below the navigation. On the left, a 'CATEGORIAS' sidebar lists various media types like 'Alta Definición (422)', 'DVD-R (330)', 'DVD-Rip', 'Coleccionables (38)', 'Books (20)', 'Estrenos De Cine (198)', 'Estrenos En DVD (22)', 'Estrenos En DVD-R (13)', 'Juegos De PC (223)', 'Juegos NDS (76)', 'Juegos PS2 (34)', 'Juegos PS3 (28)', 'Juegos PSP (99)', 'Juegos Wii (144)', 'Juegos XBOX360 (112)', 'Musica (336)', 'Peliculas BRRip', 'Castellano (575)', 'Peliculas DVD-Rip - BRRip Latino (152)', 'Peliculas DVD-Rip Castellano (2134)', 'Peliculas V.O (8)', 'Programas (81)', and 'Proximos estrenos (28)'. The main content area features a search bar, a 'DESCARGAR' button with a downward arrow, and a central advertisement for 'lineadirecta.com' with the text 'Contrata online tu seguro de coche o moto y te llevas 50€.' and 'Contrátalo aquí'. To the right, there is a 'MAS DESCARGADOS' section listing items like 'El hotel Un viaje Inesperado DVD-Screener Español Castellano 2012 (12338)', 'Ted TS-Screener Alto Spanish 2012 (9776)', 'Los Vengadores TS-Screener Alto Spanish 2012 (8448)', 'Lo Imposible DVD-Screener Español Castellano 2012 (8398)', and 'Ice Age 4 La Formación De Los Continentes TS-Screener Alto Spanish 2012 (8148)'. Below this is an 'AFILIADOS' section listing 'Juegos de Tracer', 'Flashes', and 'Juegos de Pucko'. At the bottom left, there is a section for 'Estrenos en DIVXaTope' dated '09-06-2013'.

<http://www.divxatope.com>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad X

Publicidad Orientada Contenido

Iniciada por Google, extiende la precisión de la publicidad por búsqueda al resto de la Web.

Google identifica el significado de la página Web y automáticamente envía anuncios relevantes cuando el usuario visita esa página.



Publicidad XI

Publicidad Orientada Contenido

Vulka > Empresas > Deportes > Aeróbic

Aeróbic

Buscando **Aeróbic**? Encuentra en nuestro listado de **Aeróbic** empresas que ofrecen servicios y productos de Aeróbic.



Deportes por categorías

- Aeróbic (231)
- Aparato de gimnasia (1111)
- Artes marciales (279)
- Artículos de deportes (263)
- Artículos de pesca (600)
- Artículos deportivos (271)
- Asociaciones deportivas (5323)
- Atletismo (80)
- Automovilismo (155)

Aeróbic

Anuncios de Google relacionados con: Aeróbic

Aerobic Videos
Busca Aerobic Videos. Encuentra Resultados en Ask.com!
www.ask.com/Aerobic+Videos

Aeróbic
Busca Aeróbic. ¿Tiene prisa? ¡Rápidos Resultados!
www.digitar.com/Aeróbic

1 VITAMINS PROTEIN
Aeróbic en Millage (Millage) - C/ Marítim de la Rosa Nº43, Local 1
Suplementos Deportivos, Dietas Especiales, complementos nutricionales, proteínas,

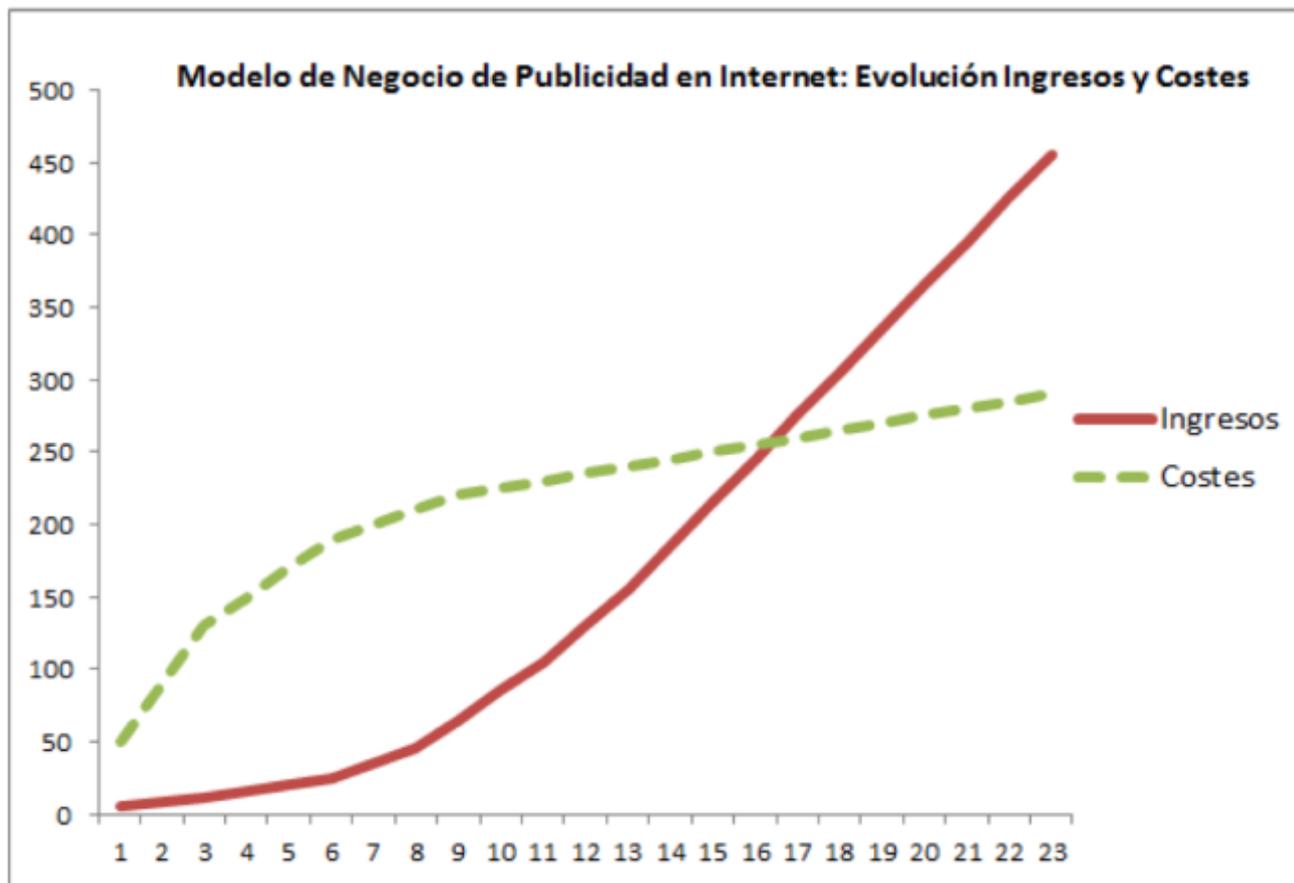
<http://muebles.vulka.es/armarios/>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad XII



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Comercio electrónico I

El Comercio Electrónico es un concepto generalista que engloba cualquier forma de transacción comercial o de negocios que se transmite electrónicamente usando las redes de telecomunicación y utilizando como moneda de cambio el dinero electrónico.



Comercio electrónico II

Ello incluye intercambio de bienes, servicios e información electrónica.

Tipos de E-Commerce:

- Negocios al cliente B2C : Business to Consumer
- Negocios a negocio B2B: Business to Business



Comercio electrónico III

Business to Consumer

En esta categoría se incluyen aquellos sitios de Internet que vendan cualquier tipo de producto al público en general.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Comercio electrónico IV

Business to Consumer

presume de pluma

MI CUENTA REALIZAR PEDIDO 0

Distribuidor autorizado DUKE® en España

PLUMAS ESTILOGRÁFICAS ROLLER CARTERAS Y AGENDAS PIEL CATALOGO POR PRECIO CATÁLOGO DE VIDEOS RECOMENDADOS

DESCUBRE NUESTRA TIENDA

DUKE Diplomatic

PREGUNTAS FRECUENTES

NUESTRAS MARCAS

EL BLOG PRESUME DE PLUMA

LA PLUMA DEL MES

Las plumas estilográficas se han convertido hoy en día en un complemento poco usual, pero sin embargo aquellos que las usamos disfrutamos de su encanto y convertimos de la escritura en un placer.

Seguro que conocemos las estilográficas Montblanc, Waterman, Parker, Sheaffer, pero algunas por sus precios, otras porque están muy vistas preferimos la escritura con un bolígrafo. Es por ello por lo que nace Presume de Pluma, una web donde os traemos muchísimos otros modelos de otras marcas, que si bien no son conocidas en nuestro país, no dejan de ser unas magníficas plumas estilográficas.

El uso de la pluma estilográfica hoy en día se ha convertido en un símbolo, en algunos casos, de estatus social y en un elemento de distinción. Cada vez que utilizamos una pluma, siempre nos convertimos durante unos segundos en el centro de las miradas e incluso, invitamos a los demás a que hagan uso de ellas, sacando alguna pluma olvidada en algún cajón.

Como a todos nos gusta estrenar complementos, presumir de originalidad, tener productos exclusivos, es por ello por lo que aquí os mostramos las mejores plumas estilográficas en exclusiva que no podrá encontrar en ningún gran almacén, con unos precios realmente accesible a todos los bolsillos, no pierda la ocasión de presumir de.

<http://www.presumedepeluma.com/>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Comercio electrónico V

Business to Business

En esta categoría se incluyen aquellos sitios de Internet que se refiere a las transacciones realizadas en el ámbito de distribuidores y proveedores.



Comercio electrónico VI

Business to Business



Regalos de empresa. Artículos publicitarios. Regalos promocionales

Inicio | Blog de regalos de empresa | Contacto

regaloempresas®
Tu socio para el regalo promocional

Español

Ulémenos
93 001 26 95
o si lo prefieres te llamamos nosotros

Tecnología - Bolsas - Bolígrafos - Viaje - Oficina -

Regalos de empresa: Regalos promocionales y artículos publicitarios
Más de 8.000 regalos promocionales en stock.
Envíos a toda España.

¿qué estás buscando? **BUSCAR**

¿Por qué RegaloEmpresas?
¿Qué destacan nuestros clientes del servicio que les ofrecemos?

- ✓ Precios personalizados
- ✓ Cumplimos los plazos
- ✓ Trato cercano
- ✓ 100% satisfacción

FYVAR
asociación de fabricantes
y vendedores
de artículos de regalo
Socia Nº 1057

Testimonios

"El servicio y la respuesta son excelentes. Recomendaría RegaloEmpresas a quien busque una empresa de confianza para sus regalos promocionales"

Pablo Gómez
Idéutica ADV

<http://www.regaloempresas.com/>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Freemium I

Es uno de los modelos más usados en Internet.

Se basa en crear un servicio web que sea tan útil para que los usuarios estén dispuestos a pagar una cuota mensual o anual por utilizarlo en su máximo potencial.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Freemium II

Este modelo se complementa muy bien con la publicidad por medio de opciones freemium donde el servicio básico se rentabiliza con publicidad y las opciones avanzadas con suscripciones de pago.



Servicios Freemium III

busuu.com Español Tour Entrar Entrar con Facebook

¡Tu comunidad para aprender idiomas - regístrate gratis!

¡Regístrate gratis!
Quiero aprender elige por favor

Aprende idiomas online con nuestros cursos y ejercicios interactivos

Descárgate nuestras aplicaciones móviles para aprender idiomas estés donde estés

Únete a nuestra comunidad mundial y pon en práctica tus competencias lingüísticas

Collins PONS

Accede a las guías gramaticales ofrecidas por editoriales líderes

Con la colaboración de: Collins PONS guardian.co.uk MERRIAM-WEBSTER DICTIONARY Indígenas National Geographic

Visto en: TechCrunch CNN ORF rtve Mashable The New York Times BBC NEWS

Me gusta A 532.347 personas les gusta esto. Sé el primero de tus amigos.

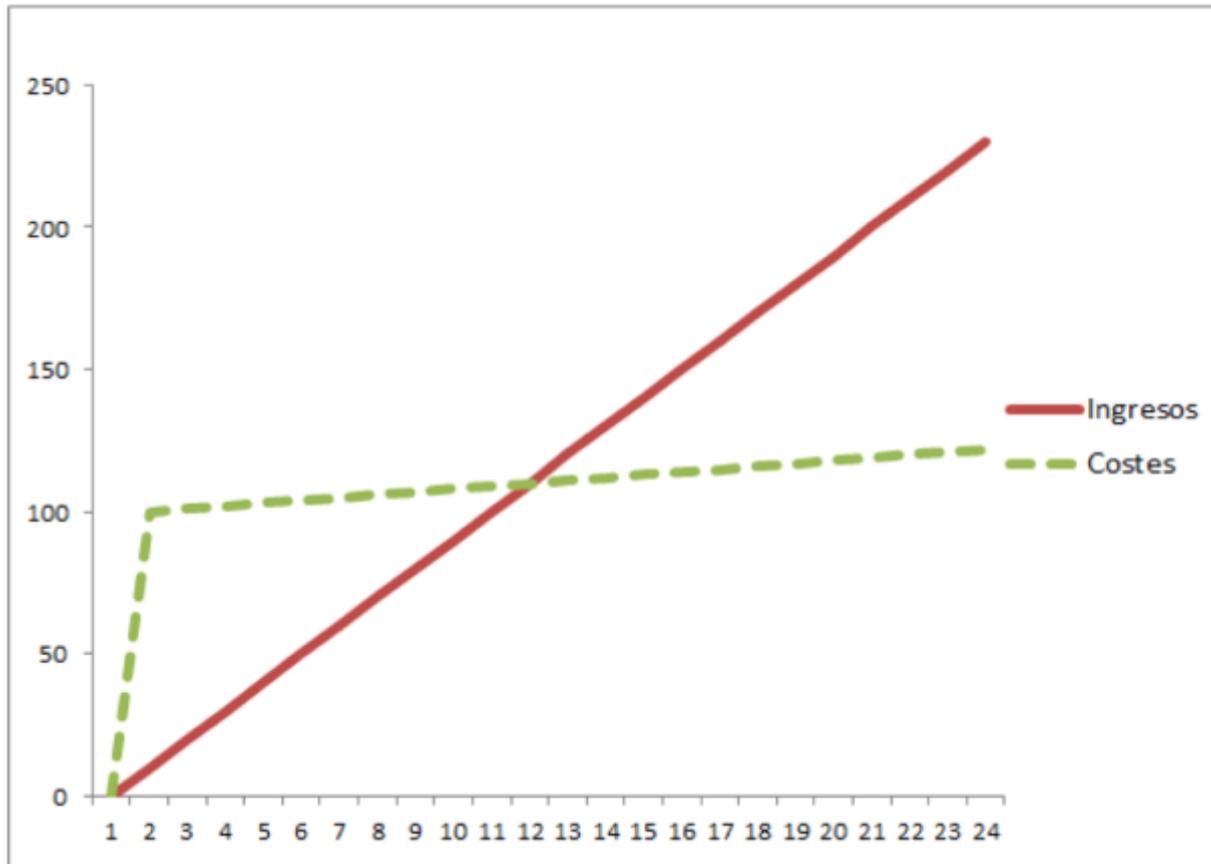
<http://www.busuu.com/es>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Freemium IV



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Agregadores I

Este modelo de negocio está basado en sistemas de maximizar las visitas como principal fuente de ingresos.

Estas webs, que venden productos o servicios por medio de intermediación, tienen su máximo exponente en las webs de comparación.



Agregadores II



Vender Apple iPhone 4S 64GB

Compara precios para tu Apple iPhone 4S 64GB, elige la mejor oferta y haz click en vender. ¡Así de sencillo!

¡Utilizando este comparador de precios puedes ganar 95,97€ extra por tu móvil!

Comprador	Precio nuevo	Precio usado	Precio no funciona	Recogida gratis	Tipo de recogida	Método de pago	Periodo de pago	Clasificación	Vender ahora
	337,92€ <small>(más info.)</small>	238,47€ <small>Liberado: 290,54€</small>	54,01€	✓	Recogida a domicilio, Entrega en oficina RRV	Paypal, Cuenta bancaria	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	199,62€ <small>Liberado: 224,10€</small>	105,00€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	199,00€	89,55€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	192,92€	95,46€	✓	Recogida a domicilio	Paypal, Cuenta bancaria, Cheque	antes de 3 días	★★★★★	Vender
	---	190,00€	90,00€	✓	Envío postal, Recogida a domicilio, Entrega en tienda	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	185,00€	65,00€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria	antes de 10 días	★★★	Vender

Todos Los Compradores

<http://www.supervendedor.es/>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Market Places I

Un Market Places es una web que permite a vendedores y compradores, relacionarse para efectuar una transacción comercial.

En este tipo de plataformas, los compradores y vendedores permanecen en el entorno del Market Places hasta que la transacción se finaliza.

Por lo tanto, facilita la venta entre el vendedor y el comprador, asegurando que la transacción se desarrollará en las mejores condiciones.



Market Places II

Los Market Places más conocidos en el mundo son eBay y Amazon.

La facturación anual de Amazon en 2012 fue de 63 mil millones de dólares con cerca de 80 millones de visitantes al mes que se reunieron en la plataforma.

El Market Places tiene ya más de 183 millones de productos a disposición de los internautas.



Market Places III

Existen numerosas razones para vender tus productos en los Market Places. De hecho, es un nuevo canal de distribución.

- Los Market Places representan un canal de venta completo.
- La plataforma garantiza igualmente el pago para el vendedor y asegura al comprador la entrega.
- Un MarketPlace permite a un comerciante tener una fuerte visibilidad, ya que tus productos son accesibles a la vista de millones de visitantes



Market Places IV

The screenshot shows the BiciMercado website with a dark blue header containing navigation links: Inicio, Buscar, Vender, Contacto, Puntos BM, and Nuestro Blog. On the right side of the header are links for 'Iniciar Sesión' and 'Registrar'. The main content area features the 'BiciMercado MARKET PLACE' logo and a large blue banner with the text 'Compra y vende con nosotros'. Below this banner are three buttons: 'Buscador rápido', 'Búsqueda Avanzada', and 'Crear Anuncio'. A search input field is labeled 'Introduca Palabras Clave a buscar' and a dropdown menu is labeled 'Todas las Categorías'. A red 'BUSCAR' button is positioned below the search field. To the right of the search area is a video player with a play button and a video thumbnail showing a cartoon character and the text 'CAMBIA TU BICICLETA! MEJORA SUS COMPONENTES! SACA PARTIDO A LO QUE YA NO USAS!'. Below the banner are three sections: 'Nube de Tags' with a list of tags including 'Maillot', 'Orbea alma', 'Shimano Tektro', 'Bici', 'Horquilla', and 'Mazo'; 'Anuncios Destacados' with three featured items: 'probado con llas 233,00€' (a bicycle), 'Potencia 43,00€' (a component), and 'GPS 354,00€' (a component); and 'Últimos anuncios' which is currently empty. At the bottom left, there is a Facebook widget for 'Bicimercado' with a 'Me gusta' button and the text 'A 4 personas les gusta Bicimercado.'. At the bottom right, there is a 'Buscar por Categoría' section with three columns of category links: 'Bicicletas (8)' (including 'Bicicletas MTB dobles (1)', 'Bicicletas MTB rígidas (0)', and 'Bicicletas de enduro (0)'), 'Componentes (6)' (including 'Horquillas (1)', 'Cuadros (1)', and 'Manillares (0)'), and 'Accesorios (2)' (including 'Luces (0)', 'GPS (2)', and 'Cámaras foto/video (0)').

<http://www.bicimercado.com/>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo de suscripción I

Es un sistema que lleva mucho tiempo funcionando. Sólo tienes que pensar en cosas como un abono de transporte o la cuota mensual del gimnasio para darte cuenta que esos modelos están presentes actualmente.

Este modelo de generación de ingresos busca encontrar un patrón de compra repetitivo y periódico.

Es un modelo con el que tienes enganchados a los clientes durante mucho tiempo.



Modelo de suscripción II

Un modelo de negocio de suscripción es muy interesante en los negocios en los cuales el coste marginal es pequeño. El coste marginal es cuánto te cuesta producir una unidad más.

Y precisamente en los negocios online, el coste marginal suele ser muy pequeño o casi nulo (cuando se comercializa información y no productos físicos), por lo que los modelos de suscripción suelen ser una opción muy a tener en cuenta.



Modelo de suscripción III

El problema de una tarifa plana es calcular correctamente su precio de venta.

- Si lo pones muy alto (para protegerte), los clientes no te compran.
- Si lo pones muy bajo, corres el riesgo que el coste de explotación sea mayor que la facturación, especialmente si el uso real por parte de tus clientes es más intenso de lo que habías planeado.



Modelo de suscripción IV

YO COMO BIEN.es

6 Razones Qué es la cesta ¿Quién nos compra? Hacer pedido Tarjeta regalo ¿Quiénes somos? Servicio al cliente

mi cuenta | newsletter

VISTA NUESTRO BLOG

✓ AHORRARÁS DINERO
✓ COMERÁS SANO
✓ APRENDERÁS NUEVAS RECETAS

¿QUIERES PROBARLA?

TIPOS DE CESTAS Y PRECIOS
Elige la cesta que más se adapte a tus necesidades

APRENDERÁS NUEVAS RECETAS
Recibe cada semana 5 recetas con todos los ingredientes para prepararlas

GANARÁS TIEMPO
Y ahorrarás dinero

<http://yocomobien.es>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

tetoca!

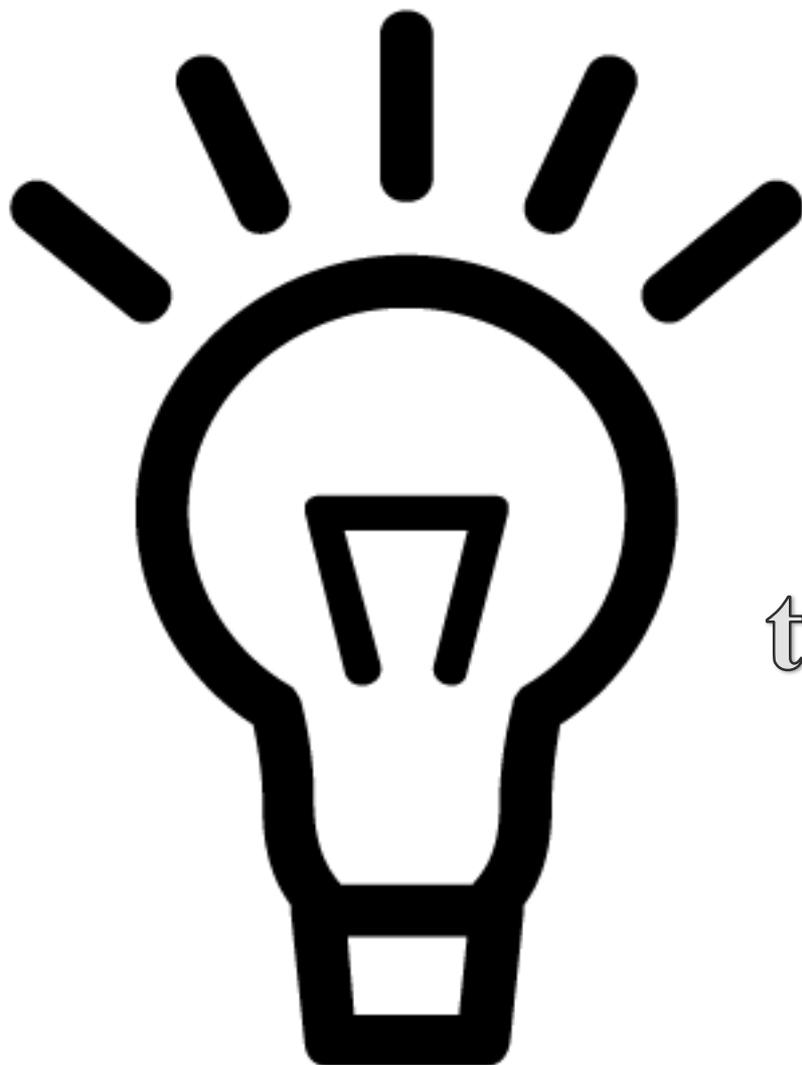


TRABAJO EN EQUIPO



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Índice

3. El plan de eNegocio
 - a. Definición del plan de eNegocio
 - b. El lienzo del modelo de negocio
 - c. Nuestro segmento de cliente
 - d. Ejemplo práctico de Lean Canvas



Plan de Negocio



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Definición Plan de Negocio

Un plan de negocios es una guía para el emprendedor o empresario.

Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.



Funciones del Plan de Negocio

- Permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Facilita la negociación con proveedores.
- Captación de nuevos socios o colaboradores.
- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto y mediano plazo.



Funciones del Plan de Negocio

- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Tener programas para su realización.
- Ser claro, conciso e informativo.



El lienzo



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

El lienzo

No es fácil entender el funcionamiento de las organizaciones.

Las organizaciones grandes o complejas tienen tantos componentes que resulta difícil ver el conjunto sin un soporte visual en el que se represente de forma simplificada.



El lienzo

El lienzo de modelo de negocio constituye un método visual abreviado para representar organizaciones complejas de forma simplificada.



El lienzo

Los dibujos y los diagramas también nos ayudan a convertir las asunciones tácitas en información explícita que, a su vez, nos ayudan a reflexionar y comunicarnos de forma más eficaz.



El lienzo: Clientes I

Los clientes son la razón de ser de una organización.

Ninguna organización puede sobrevivir mucho tiempo sin clientes que paguen por sus servicios.



El lienzo: Clientes II

- Cada cliente puede requerir un valor, canal o tipo de relación diferente.
- Algunos clientes pagan, otros no.
- Es habitual que las organizaciones obtengan muchos más beneficios de un grupo de clientes que de otro.



El lienzo: Valor añadido I

El valor añadido se entiende como los beneficios que aporta un conjunto de servicios o productos a los clientes.

A la hora de decantarse por una organización u otra, los clientes se guían principalmente por la capacidad de la organización para ofrecer un valor excepcional.



El lienzo: Valor añadido II

Ejemplos de elementos de valor añadido:

- Comodidad
- Precio
- Diseño
- Marca o estatus
- Reducción de costes
- Reducción de riesgos



El lienzo: Canales I

Los canales tienen 5 funciones:

1. Dar a conocer los productos/servicios.
2. Ayudar a los clientes potenciales a evaluar los productos/servicios.
3. Posibilitar la compra a los clientes
4. Proporcionar valor a los clientes
5. Garantizar la satisfacción de los clientes con un SAC postventa.



El lienzo: Canales II

Ejemplos de canales habituales:

- En persona o por teléfono
- En las instalaciones del cliente o tienda
- Entrega física
- Internet (RRSS, Blogs, eMail,...)
- Medios tradicionales (TV, Radio,....)



El lienzo: Relaciones con Clientes I

Las organizaciones deben definir claramente el tipo de relación que prefieren con sus clientes:

- Personal
- Automática
- Autoservicio
- Operación única
- Suscripción...



El lienzo: Relaciones con clientes II

Del mismo modo, también deben esclarecer el objetivo principal de esta relación:

- Captar nuevos clientes
- Fidelizar a los clientes
- Obtener más ingresos de los actuales



El lienzo: Ingresos I

Las organizaciones deben:

- Averiguar qué valor están dispuestos a pagar los clientes
- Aceptar los métodos de pago que prefieran los clientes



El lienzo: Ingresos II

Existen dos tipos básicos de ingresos:

- Pagos puntuales de clientes
- Pagos periódicos en concepto de productos, servicios, mantenimiento o soporte postventa



El lienzo: Ingresos III

Existen varias formas de obtener ingresos:

- Venta directa
- Alquiler o leasing
- Cuota de servicio o uso
- Cuota de suscripción
- Concesión de licencias
- Comisiones de corretaje



El lienzo: Recursos clave I

Existen cuatro tipos de recursos:

- Humanos
- Físicos
- Intelectuales
- Económicos



El lienzo: Actividades clave I

Este término abarca las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione:

- Producción
- Venta
- Soporte



El lienzo: Asociaciones clave I

No sería lógico que una organización tuviese todos los recursos en propiedad o realizase todas las actividades de forma interna.

Las asociaciones deben ir más allá de una relación de producción y compra. Pueden compartir su lista de clientes para colaborar en actividades de promoción.



El lienzo: Costes I

La adquisición de recursos clave, la realización de actividades clave y el trabajo con asociaciones clave implican costes.

Las empresas necesitan liquidez para crear y proporcionar valor, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos.

Desde el punto de vista económico, las empresas escalables resultan más atractivas que aquéllas que no lo son.



Modelo Lean Canvas

2 PROBLEMA Top 3	4 SOLUCIÓN Top 3	3 P. Ú.V. Propuesta Única de Valor Crea una frase que define de forma clara y simple qué te hace especial y cómo vas a ayudar a resolver el problema al cliente	9 VENTAJA ¿Qué te hace diferente y especial?	1 SEGMENTO DE CLIENTES Averigua quiénes podrían ser tus clientes ideales
	8 MÉTRICAS Define 3 ó 4 indicadores a medir		5 CANALES Cómo vas a llegar a tus clientes	
7 ESTRUCTURA DE COSTES Qué gastos (fijos y variables) vas a tener		6 FLUJO DE INGRESOS Estrategia para obtener ingresos. Ingresos, margen, recurrencia,...		

Maria Teresa Jiménez Romero



Modelo Lean Canvas

Lienzo Lean

<p>PROBLEMA 1</p> <p>Los 3 problemas principales</p> <p><i>Alternativas existentes</i></p>	<p>SOLUCION 3</p> <p>Las 3 características principales</p> <p>MÉTRICAS CLAVE 6</p> <p>Actividades clave que medimos</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR UNICO 2</p> <p>Mensaje convincente único y claro que indica por qué somos diferentes y vale la pena comprar nuestra solución</p> <p><i>Eslogan relevante</i></p>	<p>VENTAJA COMPETITIVA 7</p> <p>No puede ser fácilmente copiado o comprado por los clientes objetivo</p> <p>CANALES 4</p> <p>La ruta a los clientes</p>	<p>SEGMENTOS DE MERCADO 1</p> <p>Cientes objetivo</p> <p><i>Primeros adoptantes</i></p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Costes de adquisición de clientes Costes de Distribución Hosting Personas Etc.</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS 5</p> <p>Modelo de Ingresos Duración del Valor Ingresos Margen Bruto</p> <p>Punto de equilibrio</p> <p>Innovación Sistemática</p>		
<p>PRODUCTO</p>		<p>MERCADO</p>		

Lean Canvas de Ash Maurya adaptado del Canvas del Modelo de Negocio (<http://www.businessmodelgeneration.com>) con licencia Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Nuestro segmento de cliente



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Nuestro segmento de cliente

En ocasiones, la empresa se verá obligada a modificar enormemente la propuesta de valor para alcanzar a un segmento interesante y, en otras, no le quedará más remedio que descartar un segmento apetecible por falta de capacidad o recursos para llegar a él o atenderlo de forma adecuada.

- Mercado masivo
- Mercado de nicho
- Mercados segmentados
- Mercados diversificados
- Mercado clientizado



Nuestro segmento de cliente

Los segmentos de mercado deben ser:

- **Accesibles:** a través de promoción, comunicación y canales de distribución.
- **Medibles:** Hay que poder medir o estimar el tamaño del segmento para poder cuantificar la respuesta esperada a las acciones de marketing.
- **Suficientemente grandes:** El tamaño del segmento debe ser suficientemente grande como para ser rentable operar en él.
- **Estable:** Hay que valorar el tiempo de vida que puede tener un determinado segmento o necesidad.
- **Apropiado para las políticas y recursos de la empresa:** el segmento al que nos dirigimos debe ser acorde con la filosofía, la política y la capacidad de la empresa.



Nuestro segmento de cliente

Mercado masivo:

En este modelo de negocio se intenta alcanzar a todos los segmentos que pueden estar interesados en la propuesta de valor que se les ofrece.

Es un modelo de negocio al que pueden aspirar solo las grandes empresas.



Nuestro segmento de cliente

Mercado de Nichos:

Un nicho de mercado es un segmento de clientes muy específico. La empresa crea propuestas de valor, establece canales de distribución y su relación con los clientes a medida de estos.

La empresa selecciona un único segmento y dirige todos sus esfuerzos hacia él. Puede ser porque la empresa tenga características especiales para triunfar en dicho segmento, porque tiene fondos limitados y solo pueda atender a un segmento, etc.

La empresa puede aspirar a convertirse en referente debido a su mayor conocimiento de las necesidades del consumidor y a la reputación como empresa especializada en dicho sector.



Nuestro segmento de cliente

Mercados segmentados:

Ponen en práctica una estrategia multisegmento.

Por separado dirigirse a estos segmentos puede no resultar rentable, pero en su conjunto sí. Es decir, pueden existir sinergias entre los diferentes segmentos que haga rentable operar en varios campos.

Además, en caso de desaparecer uno de los segmentos o dejar de ser rentable, la empresa puede seguir operando en otros.



Nuestro segmento de cliente

Mercados diversificados:

La empresa decide atender a segmentos de consumidores radicalmente diferentes.

Es un modelo complicado y hay que estar preparados y tener la infraestructura necesaria para llevarlo a cabo.



Nuestro segmento de cliente

Mercados Clientizados:

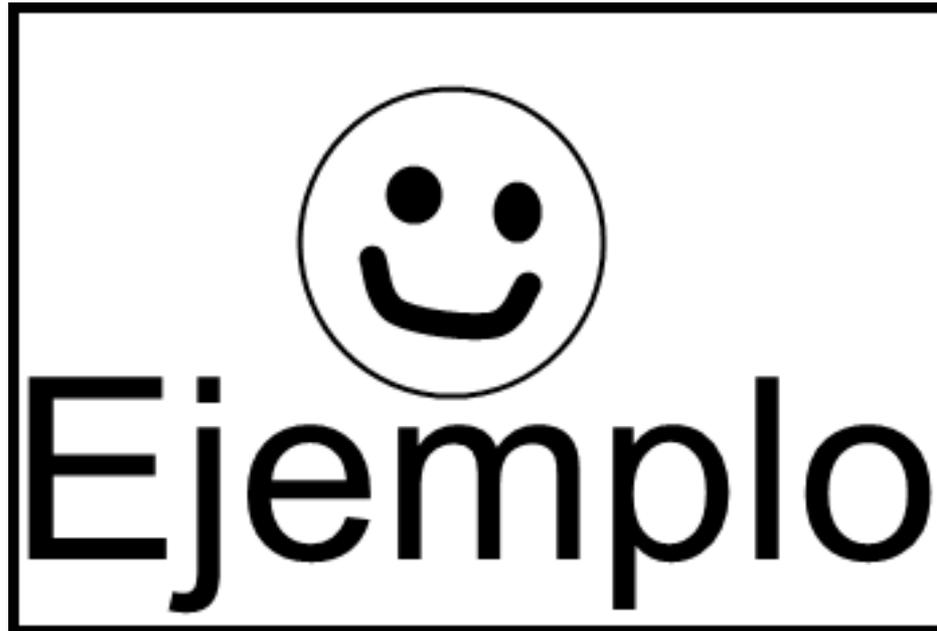
Es llevar la especialización basada en el cliente hasta sus últimas consecuencias, tratando a cada cliente como si fuese un segmento único y adaptándose a las necesidades de cada cliente individual.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Ejemplo práctico de Lean Canvas



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Ejemplo Práctico



Modelo de Negocio



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Presume de Pluma

Primera tienda online que no dispone de tienda offline entre las más vistas de Google



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Clientes:

- Personas interesadas en comprar plumas estilográficas con un interés coleccionista.
- Regalos originales para un target “elite”.



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Valor añadido:

- Facilitar la compra de productos “luxe” en poblaciones sin tienda offline.
- Atender las necesidades de coleccionistas.
- Plumas y Roller de alta calidad a bajo coste.



Presume de Pluma: modelo de éxito

Canales:

- Pagina web en Internet.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Relaciones con clientes:

- Automatizada por medio de la web.
- Creación de un HelpDesk de atención al cliente.
- Centralizada en la fidelización.



Presume de Pluma: modelo de éxito

Ingresos:

- Venta de productos en la web.



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Recursos clave:

- Plataforma eCommerce Magento.
- Alto compromiso con la calidad.
- Personal de Atención al Cliente.
- Alto nivel en los detalles a la hora del envío.



Presume de Pluma: modelo de éxito

Actividades clave:

- Desarrollar y mantener la plataforma.
- Frenar a usuarios ilegítimos.
- Responder a las quejas y necesidades de los usuarios.



Presume de Pluma: modelo de éxito

Asociaciones clave:

- Proveedor de tecnología (dinahosting)
- Proveedor de logística (Envialia)
- Fabricante de Plumas (Duke)



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Presume de Pluma: modelo de éxito

Costes:

- Salarios del personal.
- Alquiler servidores e infraestructura.
- Compra de material a proveedor por medio de importación.
- Logística internacional.
- Logística nacional



tetoca!



TRABAJO EN EQUIPO



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Ejemplo Plan de eNegocio



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Índice

4. Puesta en Marcha
 - a. Estudio de Mercado para tu tienda Online: aprende de tu competencia.
 - b. Productos y Servicios
 - c. Plataformas sobre las que sustentar nuestro eCommerce
 - d. Logística y distribución
 - e. Métodos de Pago
 - f. Aspectos Legales para formalizar la empresa



La competencia



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Aprende de la Competencia

- Identifica a tus competidores
- Cómo se diferencian tus competidores
- Diseño y contenido: Cómo se presentan
- Marketing: ¿Qué hacen? ¿Quién habla de ellos?
- Conclusiones



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Identifica a tus competidores

Asegúrate de saber bien quién es tu competencia.

No todo el que vende productos o servicios similares a los tuyos es tu competidor. Investígalos, ubícalos, haz algunas llamadas y algún pedido y descubrirás: qué hacen, cómo lo hacen y cuáles son sus fortalezas y debilidades.

Los guerreros antiguos sabían que las batallas se ganan mas fácilmente cuando se conoce bien al adversario.



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se diferencian

Asegúrate de ofrecer el mejor servicio al cliente del mundo.

No todas las batallas se ganan con precios. Está demostrado que muchas se ganan con un excelente servicio. Si tienes 10 competidores, debes asegurarte que tu compañía ofrece un servicio excepcional.

Esto se convertirá en una fortaleza que pocos podrán vencer fácilmente: envíos rápidos, valor agregado, atención inmediata y personalizada son solamente el principio del éxito.



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se presentan

En la era de Internet todos estamos conectados y tenemos acceso a lo que hacen los demás.

- Malo: Estamos inundados de información inútil que nos impide ver lo que está pasando.
- Bueno: Pocas empresas saben cómo superar esta situación de manera efectiva y tu puedes ser una de ellas.



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se presentan

Existen ciertos aspectos de nuestros competidores que podemos conocer sin movernos de casa.

- Los datos financieros y societarios
- La propiedad industrial e intelectual
- El marketing Mix y comunicación online



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Marketing de la Competencia

En Internet hay numerosas herramientas gratis o no muy caras para poder investigar y conocer cómo actúa la competencia.

Una Pyme con un proyecto en mente, antes de entrar en el Social Media, como trabajo prioritario tiene que investigar que están haciendo otras marcas que comparten nicho de mercado en el mundo online.



Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Marketing de la Competencia

El seguimiento de la competencia no es "copiar por copiar", con la monitorización el emprendedor debe cubrir unos objetivos:

- Estudiar cómo la competencia enfoca y usa las distintas herramientas.
- Aprender de los demás.
- Detectar oportunidades que han pasado desapercibidas entre los competidores.
- Evitar caer en los errores de otros.



Productos y Servicios



#tallerescarmac

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Productos y Servicios

Uno de los puntos más importantes de determinar puesto que debemos determinar QUÉ podemos ofrecer a los consumidores.

Si nos respondemos al QUÉ de forma que encontremos un elemento diferenciador, podremos continuar nuestro plan de negocios.



Tecnología Plataforma Ecommerce



Puesta en Marcha

Plataformas tecnológicas I

En el caso que nos ocupa nos vamos a centrar en la tecnología propia de un Ecommerce.

La primera pregunta que nos debemos hacer es: ¿optamos por un software propietario o libre?



Puesta en Marcha

Plataformas tecnológicas II

Software libre:

- Nos aseguramos que en caso de algún problema con la empresa que lo instale siempre podremos acudir a otra.
- Existen miles de módulos que complementarán las posibilidades de crecer, bien gratuitos o de pago.



Puesta en Marcha

Plataformas tecnológicas III

Mejores opciones actualmente en software libre:

- Magento
- Prestashop
- Opencart



Puesta en Marcha

Plataformas IV: Magento

Actualmente la mejor solución para tiendas online.

A destacar:

- Muy potente, puedes realizar cualquier proyecto.
- Permite multitienda con multi-idioma.
- Sistema de búsqueda por Ajax.
- Personalización completa del site.
- Gestión de pedidos muy potente.



Puesta en Marcha

Plataformas V: Magento

En su contra:

- Comunidad de desarrolladores prácticamente en inglés.
- Características de servidor bastante exigentes.
- La gran mayoría de los módulos son de pago.
- Personalización completa del site.
- Arquitectura EAV, Entity-Attribute-Value.



Puesta en Marcha

presume
de pluma

MI CUENTA REALIZAR PEDIDO 0

Distribuidor autorizado DUKE® en España

PLUMAS ESTILOGRÁFICAS ROLLER CARTERAS Y AGENDAS PIEL CATALOGO POR PRECIO CATÁLOGO DE VIDEOS RECOMENDADOS

DESCUBRE NUESTRA TIENDA

DUKE Diplomatic

PREGUNTAS FRECUENTES

NUESTRAS MARCAS

EL BLOG PRESUME DE PLUMA

LA PLUMA DEL MES

Las plumas estilográficas se han convertido hoy en día en un complemento poco usual, pero sin embargo aquellos que las usamos disfrutamos de su encanto y convertimos de la escritura en un placer.

Seguro que conocemos las estilográficas Montblanc, Waterman, Parker, Sheaffer, pero algunas por sus precios, otras porque están muy vistas preferimos la escritura con un bolígrafo. Es por ello por lo que nace Presume de Pluma, una web donde os traemos muchísimos otros modelos de otras marcas, que si bien no son conocidas en nuestro país, no dejan de ser unas magníficas plumas estilográficas.

El uso de la pluma estilográfica hoy en día se ha convertido en un símbolo, en algunos casos, de estatus social y en un elemento de distinción. Cada vez que utilizamos una pluma, siempre nos convertimos durante unos segundos en el centro de las miradas e incluso, incitamos a los demás a que hagan uso de ellas, sacando alguna pluma olvidada en algún cajón.

Como a todos nos gusta estrenar complementos, presumir de originalidad, tener productos exclusivos, es por ello por lo que aquí os mostramos las mejores plumas estilográficas en exclusiva que no podrá encontrar en ningún gran almacén, con unos precios realmente accesible a todos los bolsillos, no pierda la ocasión de presumir de

<http://www.presumedepuma.com/>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Descarga tu propio Magento



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Plataformas VII: Prestashop

Actualmente quizás la solución con mejor proyección.

A destacar:

- Coste final de proyecto relativamente económico.
- Permite integrar varios idiomas.
- Gestión de multitud de métodos de pago.
- Herramienta muy sencilla de gestión de atributos.
- Panel de administración intuitivo y rápido.



Puesta en Marcha

Plataformas VIII: Prestashop

En su contra:

- Comunidad de desarrolladores prácticamente en inglés y francés.
- Deben mejorar algunos aspectos del sistema de atributos.



Puesta en Marcha

ONTYRE BIENVENIDO, ENRIQUE IVORRA GOMEZ (SALIR) SU CUENTA CARRITO: VACÍO

INICIO PRODUCTOS OFERTAS ENTREGA WIKI TALLER CONTACTO

OFERTAS
PERMANENTES
COMPRUEBALO

GRANDES DESCUENTOS
ESPECIALISTAS EN NEUMÁTICOS
TALLER PROPIO EN MADRID
TLF. 912837230

facebook
FAN PAGE >

DUNLOP **GOODYEAR** **BRIDGESTONE** **TOYO TIRES** **YOKOHAMA** **MICHELIN**

CARRITO
Sin productos

Transporte	0,00 €
Impuestos	0,00 €
Total	0,00 €

PRODUCTOS DESTACADOS

OFERTAS

HANKOOK VENTUS PRIME 2 K115 215...
115,63 €

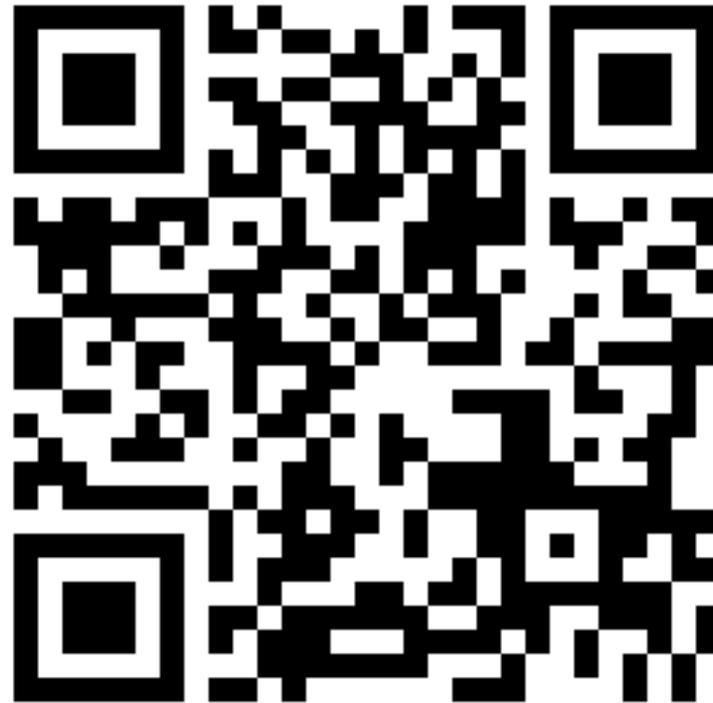
<http://www.ontyre.es/>



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Descarga tu propio Prestashop



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Plataformas X: Opencart

Actualmente quizás la solución más sencilla y barata.

A destacar:

- Solución rapidísima.
- La base de datos no necesita InnoDB.
- Bajo requerimientos de servidor.
- Panel de administración sencillo.
- Implementación y venta en muy poco tiempo.



Puesta en Marcha

Plataformas XI: Opencart

En su contra:

- Los módulos quizás todavía son escasos.
- Deben mejorar bastantes aspectos en el sistema de gestión.
- Cantidad de plantillas escasas.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

opencart

Currency
€ £ \$

Shopping Cart
0 Item(s) - \$0.00

Search

Welcome visitor you can [login](#) or [create an account](#)

[Home](#) | [Wish List \(0\)](#) | [Account](#) | [Shopping Cart](#) | [Checkout](#)

[Desktops](#) | [Laptops & Notebooks](#) | [Components](#) | [Tablets](#) | [Software](#) | [Phones & PDAs](#) | [Cameras](#) | [MP3 Players](#)

Categories

Desktops (13)
Laptops & Notebooks (5)
Components (2)
Tablets (1)
Software (0)
Phones & PDAs (3)
Cameras (2)
MP3 Players (4)

QR-CODE



Fancybox Movie



 **Apple 23"HD CINEMA COLOR**
Learn your way around aMac in minutes.
The ultimate all-in-one. Now with the ultimate display.
Freeshipping!

[See Details](#)

Free Shipping



Featured

 iMac \$119.50 Add to Cart	 iPhone \$120.68 Add to Cart	 iPod Classic \$119.50 Add to Cart	 iPod Nano \$119.50 Add to Cart	 iPod Shuffle \$119.50 Add to Cart
---	---	---	--	---

Latest

 Samsung Galaxy Tab 10.1 \$236.99	 iPod Classic \$119.50	 HP LP3065 \$119.50	 Sony VAIO \$1,177.00	 MacBook Pro \$2,000.00
---	--	---	---	---



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Descarga tu propio Opencart



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Logística y Distribución



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Logística y Distribución I

Un punto muy importante y que muchas veces es el gran desconocido.

Debemos determinar con anterioridad a la primera compra cómo vamos a hacer llegar el producto a nuestro comprador.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución II

Pero también debemos calcular el coste repercutido del envío.

Muchos proyectos eCommerce han fracasado en la práctica porque nos empeñamos en vender cualquier cosa por Internet, sin tener en cuenta el coste de llevar el producto.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución III

Un claro ejemplo es la venta de muebles online:

- Peso y volumen muy elevados.
- Alto coste de logística para ser enviado por mensajería.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución IV

Otro punto a destacar entre los consumidores es el hecho de que no termina de gustar el tener que pagar gastos de envío.

Solución:

- Si el producto lo permite, prorratearlos al coste de venta.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución V

Muchas tiendas utilizan como reclamo el “Envío gratuito”. Debemos tener una buena relación de costes para poder optar a esta elección.

Solución:

- Averiguar el coste medio de nuestras ventas y acercar el punto de “envío gratuito” a esas cifras.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución VI

Como consejo, debemos investigar y buscar la mejor relación coste/servicio.



Puesta en Marcha

Logística y Distribución VII

Distintos tipos de almacenamiento:

- Almacén propio
- Almacén externo
- Dropshipping



Métodos de Pago



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Métodos de Pago

Finalmente, para la gestión de nuestro modelo de negocio debemos determinar cómo vamos a cobrar a los usuarios. Los más utilizados son:

- PayPal
- TPV Virtual
- Transferencia Bancaria
- Contra reembolso

Elige tu forma de pago

transferencia
bancaria **PayPal**[™] contra
reembolso



Puesta en Marcha

Paypal

Pros:

- Disponibilidad de uso en apenas unos días.
- Totalmente aceptado entre los usuarios por su fiabilidad.

Contras:

- Coste por operación muy elevado.



Puesta en Marcha

TPV Virtual

Pros:

- Coste por operación relativamente barato.
- El banco corre con un supuesto fraude.

Contras:

- Complicadísimas gestiones para su obtención.
- La operación puede ser revocada hasta 6 meses después de finalizada.



Puesta en Marcha

Transferencia bancaria

Pros:

- Sin cargo para la tienda.
- Tiempo de devolución relativamente bajo.

Contras:

- Si nuestra tienda genera muchos pedidos es complicado cuadrar cada operación bancaria con la tienda.
- No tiene la inmediatez de los anteriores.



Puesta en Marcha

Contra Reembolso

Pros:

- Da fiabilidad y seguridad al comprador puesto que recibe un paquete, aunque no puede ver el contenido.

Contras:

- El comprador asume un sobrecoste que debe quedar bien indicado.
- Dependencia temporal puesto que alguien debe abonar el pedido al ser entregado.



Crear la empresa



Déjate aconsejar por expertos



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Índice

5. De la teoría a la práctica: Localizar recursos gratuitos en la Red para emprender
 - a. Registrar un dominio a coste cero
 - b. Alojarse una web a coste cero
 - c. Crear una web a coste cero
 - d. Crear un blog a coste cero
 - e. Crear una tienda online a coste cero



Registrar un dominio gratis



<http://www.dot.tk>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Alojar una dominio gratis



<http://www.000webhost.com/>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Crear una web gratis



<http://es.wix.com/>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Crear un blog gratis

The Tumblr logo is displayed in a white, lowercase, sans-serif font with a slight shadow effect, centered within a dark blue rectangular background.

tumblr.

<https://www.tumblr.com/>



#tallerescarmac

Cómo montar tu negocio Online

Crear un eCommerce gratis

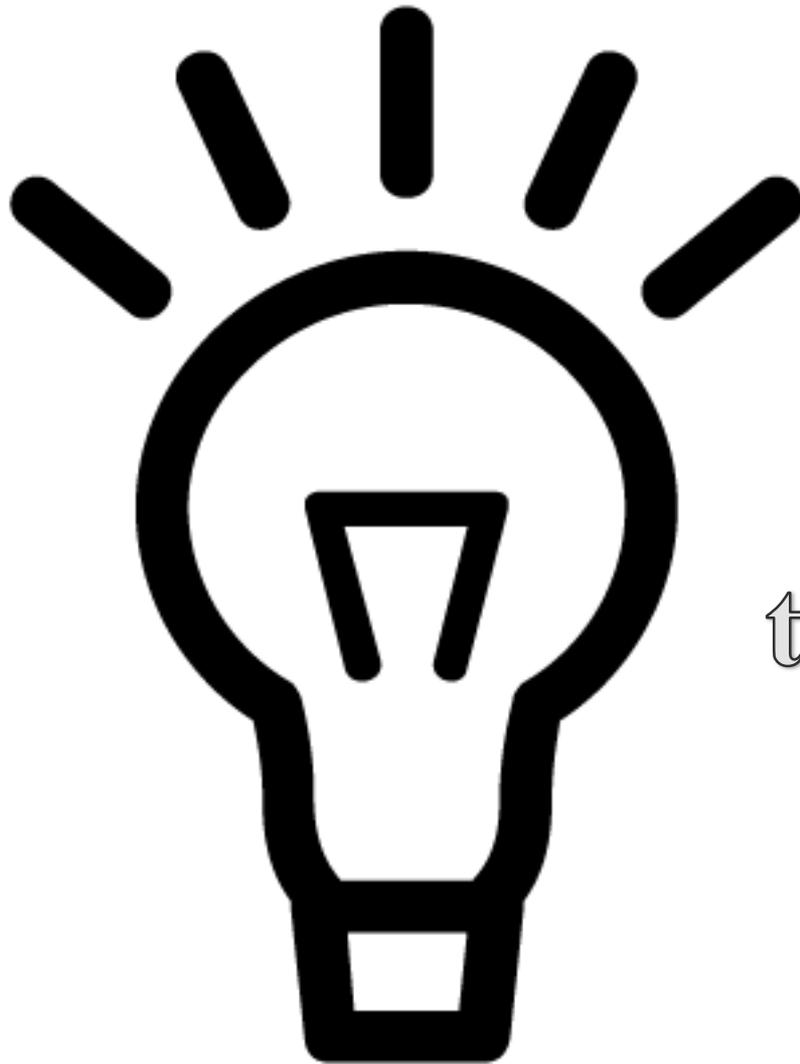


<https://openshopen.com/>



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Los emprendedores en España



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Mi recomendación



Atrévete a asomarte



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Mi recomendación

Porque si no nos arriesgamos,
muchas veces nos perdemos
lo más maravilloso de la vida





#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Mi recomendación

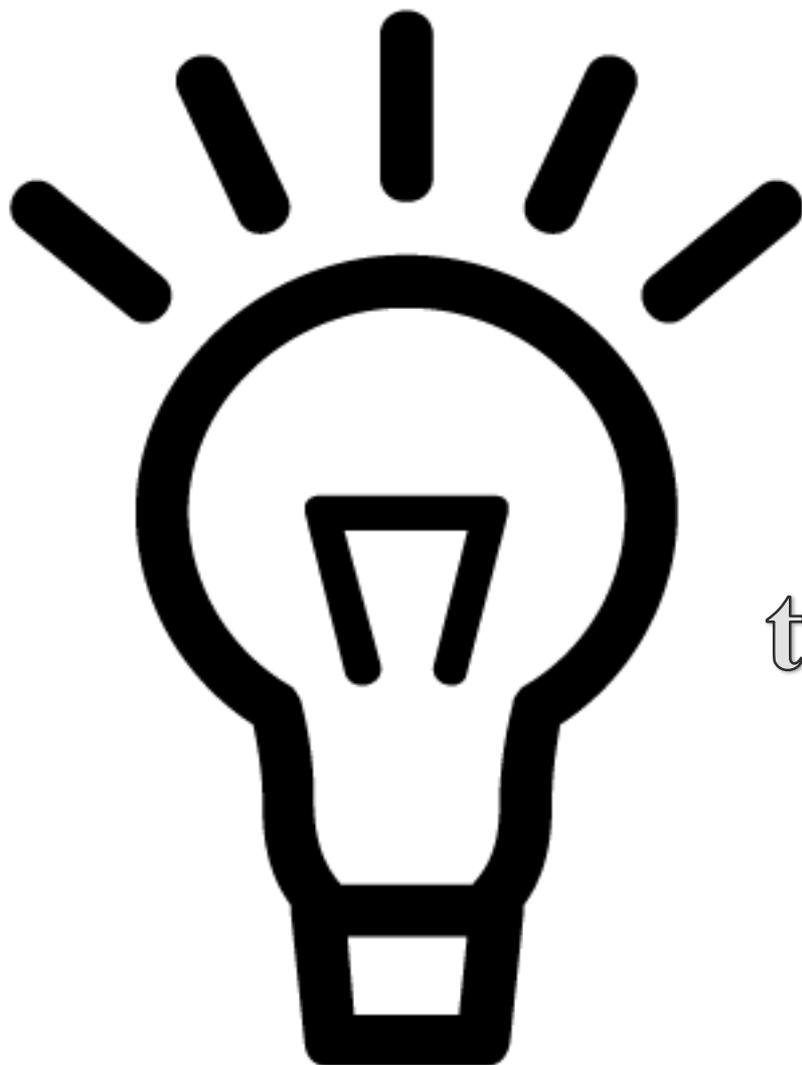
En España hay talento y creatividad, falta perder el miedo a emprender.

Una pequeña empresa, en Internet, tiene las mismas posibilidades que una grande.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Cómo montar tu negocio online de éxito



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

¿Alguna pregunta?



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

Exposición de proyectos



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

GRACIAS
ARIGATO
SHUKURIA
JUSPAXAR
DANKSCHEEN
TASHAKKUR ATU
YAQHANYELAY
SUKSAMA
EKHMET
MEHRBANI
PALDIES
GRAZIE
MAAKE
KOMAPSUMNIDA
LAH
GOZAIMASHITA
EFCHARISTO
AGUYJE
FAKAAQE
TINGKI
BIYAN
SHUKRIA
THANK
YOU
BOLZIN
MERCI



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

¡ Muchas gracias por tu atención!

Enrique Ivorra Gómez

Socio Fundador y Director de Tecnología y Sistemas
Servicios Informáticos Twoixland SL

966 29 41 44

eivorra@twoixland.com

@twoixland



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online