

Cómo montar tu negocio online

Talleres formativos CECARM



Indice

- Modelos de Negocio
- Plan de Negocio
- Puesta en marcha
- Promoción y Marketing
- Social Media Plan

Enrique Ivorra

Servicios Informáticos Twoixland

eivorra@twoixland.com

@twoixland

Consultor del Proyecto CECARM

Experto en Negocio Electrónico

Coacher en e-commerce



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Definición

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 internet.



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.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

¿Qué puedo ofrecer?

Principalmente podemos ofrecer:

- Productos físicos
- Productos digitales
- Servicios



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Tipos modelo de negocio

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

- Publicidad
- Comercio electrónico
- Servicios Premium
- Intermediación
- Subastas Online
- Proyección Profesional
- Consultoría
- Crowdsourcing
- Concursos
- Eventos



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 la 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
- Registro de Usuarios
- Publicidad Contextual
- 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 abrirá 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 322.000 euros a la implantación de nuevas tecnologías en los hoteles y alojamientos rurales murcianos.
¡Deja tu opinión!
- Los Alcazares, 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 medusas a las zonas de baño.
¡Deja tu opinión!

Restaurante en Murcia Capital



MORALES RESTAURANTE

Agenda, ocio, cultura, música en MURCIA

» Jornadas, Congresos

Congreso de Marketing Online Vs 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

El tiempo

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

Destacados de Murcia

<http://murcia.portaldetuciudad.com>



#tallerescecarm

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

The screenshot displays a real estate website interface. At the top, a blue banner reads "Encontrados 2 locales de compra en Albacete". Below this, the left sidebar contains filters for "Ubicación" (Albacete), "Provincia, área, o población" (Albacete provincia), and "Barrios" (Todos). The main content area shows two property listings: "Local en Albacete, Fatima" for 90,000 € and "Local en Albacete, Canal de Maria Cristina" for 110,000 €. To the right, there are two advertisements: one for "www.castillosdelloira.es" with the text "Visita nuestra web" and another for "vertbaudet.es" featuring a bath cap for 27,95 €.

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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad VIII

Registro de Usuarios

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

Registro de Usuarios



<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? Encuentre en nuestro listado de Aeróbic empresas que ofrecen servicios y productos de Aeróbic.



Deportes por categorías

- » Aeróbic (231)
- » Aparato de gimnasia (111)
- » 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.digistar.com/Aeróbic

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

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



#tallerescecar

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.



#tallerseccarm

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 CATALOGO DE VIDEOS RECOMENDADOS

DESCUBRE NUESTRA TIENDA

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 podréis encontrar en ningún gran almacén, con unos precios realmente accesible a todos los bolsillos, no pierda la ocasión de presumir de

DUKE Diplomatic

PREGUNTAS FRECUENTES

NUESTRAS MARCAS

EL BLOG PRESUME DE PLUMA

LA PLUMA DEL MES

<http://www.presumedepuma.com/>
23



#tallerescecarm

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.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Comercio electrónico VI

Business to Business



The screenshot shows the homepage of RegaloEmpresas.com. At the top, there's a navigation bar with links to 'Inicio', 'Blog de regalos de empresa', and 'Contacto'. The main header features the company logo and tagline 'Tu socio para el regalo promocional', along with a phone number '93 001 26 95'. Below this is a category menu with options like 'Tecnología', 'Bolsas', 'Bolígrafos', 'Viaje', and 'Oficina'. A large banner advertises 'Regalos de empresa: Regalos promocionales y artículos publicitarios' with 'Más de 8.000 regalos promocionales en stock' and 'Envíos a toda España.' Below the banner is a search bar with the placeholder text '¿qué estás buscando?' and a 'BUSCAR' button. The bottom section includes a '¿Por qué RegaloEmpresas?' section with a list of benefits: 'Precios personalizados', 'Cumplimos los plazos', 'Trato cercano', and '100% satisfacción'. It also features a testimonial from Pablo Gómez, a representative of Ideética ADV, who praises the service and response.

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

25



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Premium 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.



Servicios Premium 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 Premium III

Servicios Premium / Freemium



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

28



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Intermediación I

Este modelo de negocio está basado en sistemas de afiliación 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.

Intermediación II

Intermediación

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
Compradores Recomendados									
	337,92€ (más info.)	238,47€ Liberado: 290,54€	54,01€	✓	Recogida a domicilio, Entrega en oficina MRW	Paypal, Cuenta bancaria	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	199,62€ Liberado: 224,10€	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€	96,46€	✓	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 30 días	★★★★	Vender
Todos Los Compradores									

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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Subastas I

Este modelo de negocio se basa en la posibilidad de ofrecer al consumidor final la opción de vender un producto directamente.

El propietario de la web monetizará el negocio de diversas formas, siendo una de ellas el cobro de un canon o porcentaje de la venta.



Subastas II

Subastas

The screenshot displays the SubastasMontes website interface. At the top left, under 'Lotes Destacados', there is a featured lot of a pair of earrings with a current bid of 1.150 € and a 'Pujar ahora' button. To the right is a 'Categorías' grid with icons for various jewelry items like rings, brooches, necklaces, pendants, etc. On the right side, there is a user login section with fields for 'Usuario' and 'Contraseña', a '¿Olvidó su contraseña?' link, and an 'Entrar' button. Below the login section is a 'Nuevo Usuario' registration area with a 'REGISTRARSE' button. At the bottom, a 'Subastas de próxima finalización' section shows five upcoming auctions with their respective images, descriptions, current bids, and countdown timers. A 'JOYAS SINGULARES' banner and social media links for Facebook and Twitter are also visible.

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



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Proyección Profesional I

Con la llegada de internet, pero sobre todo con el auge de los blogs y las redes sociales hemos visto como una nueva hornada de profesionales ha sabido usar al máximo estas herramientas para promocionarse como profesionales, hacerse un nombre en el sector en el que trabajan y sobre todo conseguir mejorar en su especialidad.



Proyección Profesional II

Nombres como Fernando Muñoz @senormunoz suenan en todo momento que se habla de influyentes en internet y gracias a su trabajo diario al frente de su blog es invitado a multitud de conferencias y cursos por todo el mundo, una actividad que puede llegar a ser muy lucrativa.



Proyección Profesional III

Proyección Profesional



The screenshot shows the homepage of 'señor muñoz Consultores'. The header includes the logo and navigation links: 'Sobre Señor Muñoz', 'Diseño Web', 'Artículos', 'Conferencias', and 'Contacte'. A main section titled 'Charlas' features a video thumbnail of a man speaking and text describing SEO talks. Below this is a section for 'SEO y posicionamiento en buscadores' with three columns: 'SEO y posicionamiento', 'Auditorías y dirección de proyectos web', and 'Reputación Online (ORM)'. Each column has an icon and a brief description of services.

señor muñoz Consultores

Sobre Señor Muñoz | Diseño Web | Artículos | Conferencias | Contacte

Charlas

¿Interesado por el SEO? ¿Quieres saber qué es el Posicionamiento en Buscadores? ¿Quieres que demos una charla en tu universidad, instituto, congreso o simposio? Estamos al otro lado del email, puedes contactar con nosotros y estaremos encantados de ayudarlos.

¿Lo hablamos?

SEO y posicionamiento en buscadores: Hacemos visible su web allá donde sus clientes le busquen

¿Hablamos?



SEO y posicionamiento

Nuestra especialidad: el posicionamiento en buscadores. Trabajamos cada proyecto SEO con rigor y profesionalidad, pero enfocados en tus necesidades... ¿Nos dejas ayudarte?



Auditorías y dirección de proyectos web

La mejor forma de ahorrarse costes es haciéndolo bien desde el principio. Te ayudamos haciendo una auditoría, dirigiendo o trabajando con el equipo de tu proyecto. ¿Listo para ahorrar?



Reputación Online (ORM)

¿Qué hacer cuando buscas en Google tu empresa y aparece un montón de resultados malos? Contratar a un especialista en Gestión de la reputación online. ¿Por qué no hablamos?

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



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Consultoría I

Modelo de negocio para aquellos profesionales que utilizan la red para ofrecer sus servicios y aprovechan todas las herramientas de comunicación que internet pone a su alcance para comunicarse con sus clientes y poder trabajar con ellos sin necesidad de estar físicamente en el mismo sitio.



Consultoría II

Consultoría

The screenshot shows the homepage of iAbogado, a legal consultation platform. The header includes the logo 'iAbogado' and a phone number '807 505 207' for legal help. A navigation bar lists various services like 'Blog', 'Guía legal', and 'Servicios online'. The main content area is titled 'iAbogado, el abogado por Internet' and features a three-step process: 1. '¿Dudas legales? Contrate online una consulta' (Legal doubts? Hire an online consultation), 2. 'Nuestros abogados le responden por email, chat o teléfono' (Our lawyers respond via email, chat, or phone), and 3. 'Nos encargamos de su asunto o litigio' (We handle your case or litigation). Below this, a text block states that the platform can resolve legal doubts and contract legal services in Spain with fixed and transparent fees. A blue button prompts users to 'CONSULTE A UN ABOGADO' (Consult a lawyer) or 'pídanos presupuesto' (ask for a quote). On the right side, there are sections for 'Idioma' (Language) with options for Spanish and English, 'Síguenos' (Follow us) with social media icons, and a list of services with their respective fees: 'Al teléfono 807 505 207 (tarifa por minuto)', 'Por teléfono (coste fijo), 25€', 'Por correo electrónico, 30€', 'Por chat privado, 25€', and 'Presencialmente en un despacho, 40€'. Below this, a section titled '+ servicios online' lists various legal services and their costs, such as 'Redacción de escritos, 95€', 'Separación/divorcio de mutuo acuerdo, 600€', 'Defensa en juicio por alcoholemia, 550€', 'Constitución de Sociedad Limitada, 490€', 'Asistencia en juicio de faltas, 180€', 'Tramitación de indulto, 495€', 'Traducción jurídica inglés-español, 90€', 'Desahucio de vivienda o local, 495€', 'Incapacitación judicial, 985€', and 'Planes de asistencia legal para pymes, desde 16€/mes'. At the bottom, there is a section for 'Nuestro equipo de abogados' (Our team of lawyers) with small profile pictures of the legal team members.

<http://iabogado.com/>

37



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Crowdsourcing I

Es una evolución del outsourcing y consiste en que las empresas pueden realizar encargos de determinados trabajos a multitud de personas que participan de forma conjunta para realizarlos, pero sin tener que formar parte de una empresa o institución concreta, todo por internet y de forma totalmente virtual.



Crowdsourcing II

Crowdsourcing

The screenshot shows the Geniuzz website interface. At the top, it says "El mejor talento a tu alcance" (The best talent within your reach) and "En geniuzz podrás comprar y vender servicios freelance a partir de 5€. Publica tus Gigs y gana dinero. Escribe tu deseo y encuentra tu genio!" (On Geniuzz you can buy and sell freelance services from 5€. Publish your Gigs and earn money. Write your desire and find your genius!). Below this is a red button that says "CREA TU CUENTA" (Create your account). The main content area displays a list of gigs for sale, each with a thumbnail, title, description, price, and a "cómpralo" (buy it) button. The gigs include services like "Los Seguidores Reales que Quieras para Facebook, Twitter, Google + y Youtube" (The Real Followers you want for Facebook, Twitter, Google + and Youtube) and "Adquiere conocimientos del SEO aprendiendo diferentes" (Acquire knowledge of SEO by learning different). The interface also features a sidebar with categories like "Redes Sociales" (Social Networks), "Gráficos & Diseño" (Graphics & Design), and "Video & Animación" (Video & Animation).

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

39



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Concursos I

En la red es muy común la organización de todo tipo de concursos y la entrega de todo tipo de premios para usuarios. Organizar algo así aporta mucho valor para fidelizar a los usuarios y suele ser una buena forma de conseguir presencia en medios de comunicación, sobre todo si se trata de algo original y llamativo.



Concursos II

Por lo tanto para los sitios web puede ser muy interesante organizar concursos que cuenten con el patrocinio de empresas y que parte de los ingresos queden en el soporte para gastos de gestión.



Concursos III

Organización de Concursos



<http://bitacoras.com/premios12>



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Eventos I

Es un buen negocio organizar un evento de internet pero pocos de ellos llegan a ser rentable en lo económico.

La mayoría de estos eventos surgen como una necesidad del sector y para sus organizadores son una forma fantástica de darse a conocer y ganar influencia.



Eventos II

Organización de Eventos



<http://internet30.es/>

44

Plan de eNegocio



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Definición

El plan de negocio es una declaración formal de los objetivos de negocio, recogidos por escrito en un documento, que desarrolla, sistematiza e integra las actividades, estrategias de negocio, análisis de la situación del mercado y otros estudios que son necesarios para que una idea de negocio se convierta en una empresa viable.



Metodología

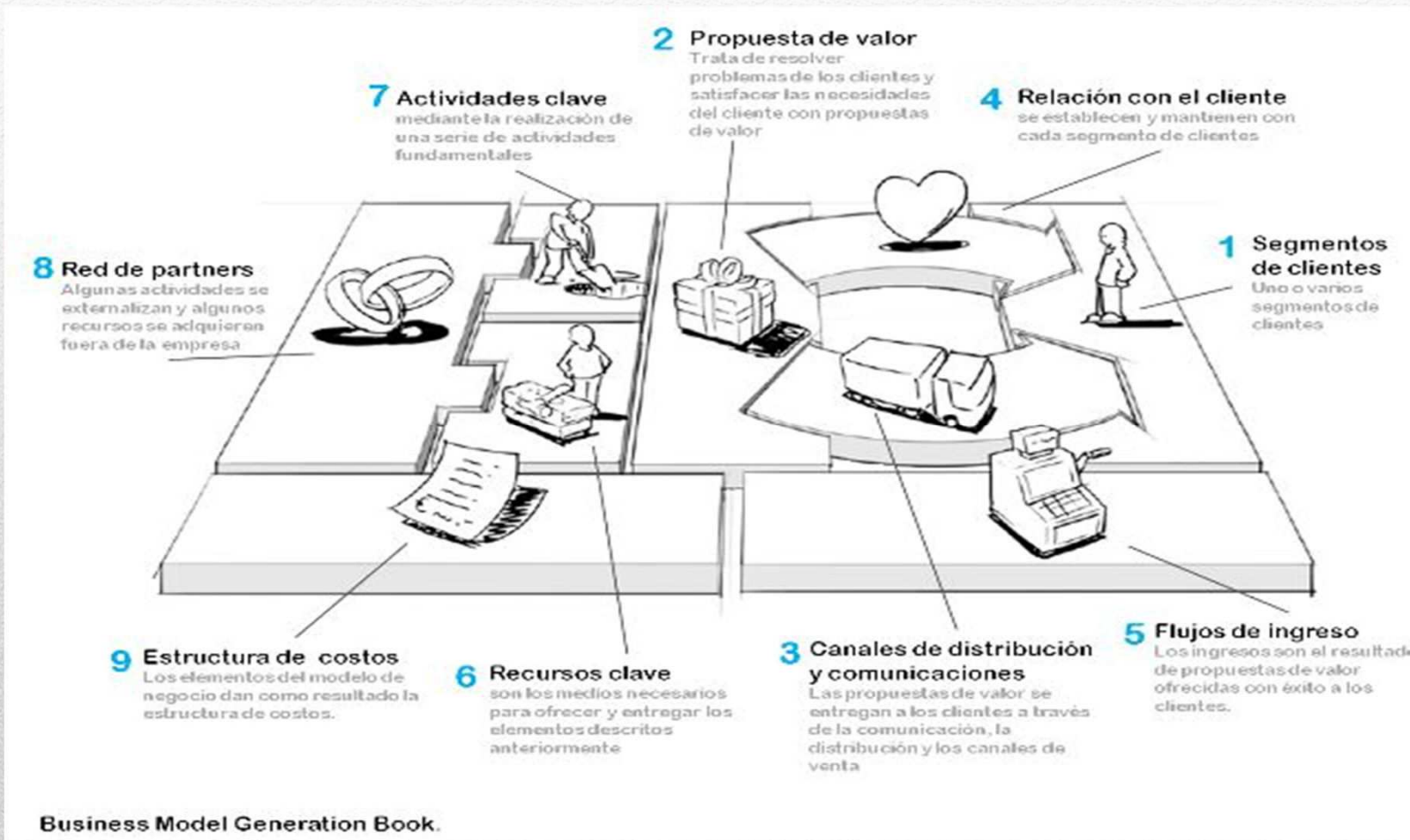
Lean Canvas



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas

Si hay una herramienta que ha causado sensación en la estrategia de negocios es el Business Model Canvas.

Es una herramienta que nos permite conceptualizar el modelo de negocio de una empresa, punto de partida para diseñar nuevos escenarios y modelos.

Modelo Lean Canvas

Los Business Model Canvas nos proponen una estructura centrada y dividida en:

- Mercado
- Empresa, entorno, procesos y activos.

Como evolución a dicho modelo se creo el Lean Canvas.



Modelo Lean Canvas

Problema (Alternativas)	Solución Métricas clave	Proposición de valor única	Ventaja especial Canales	Segmentos de clientes (Early adopters)
Estructura de costes		Flujos de ingresos		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

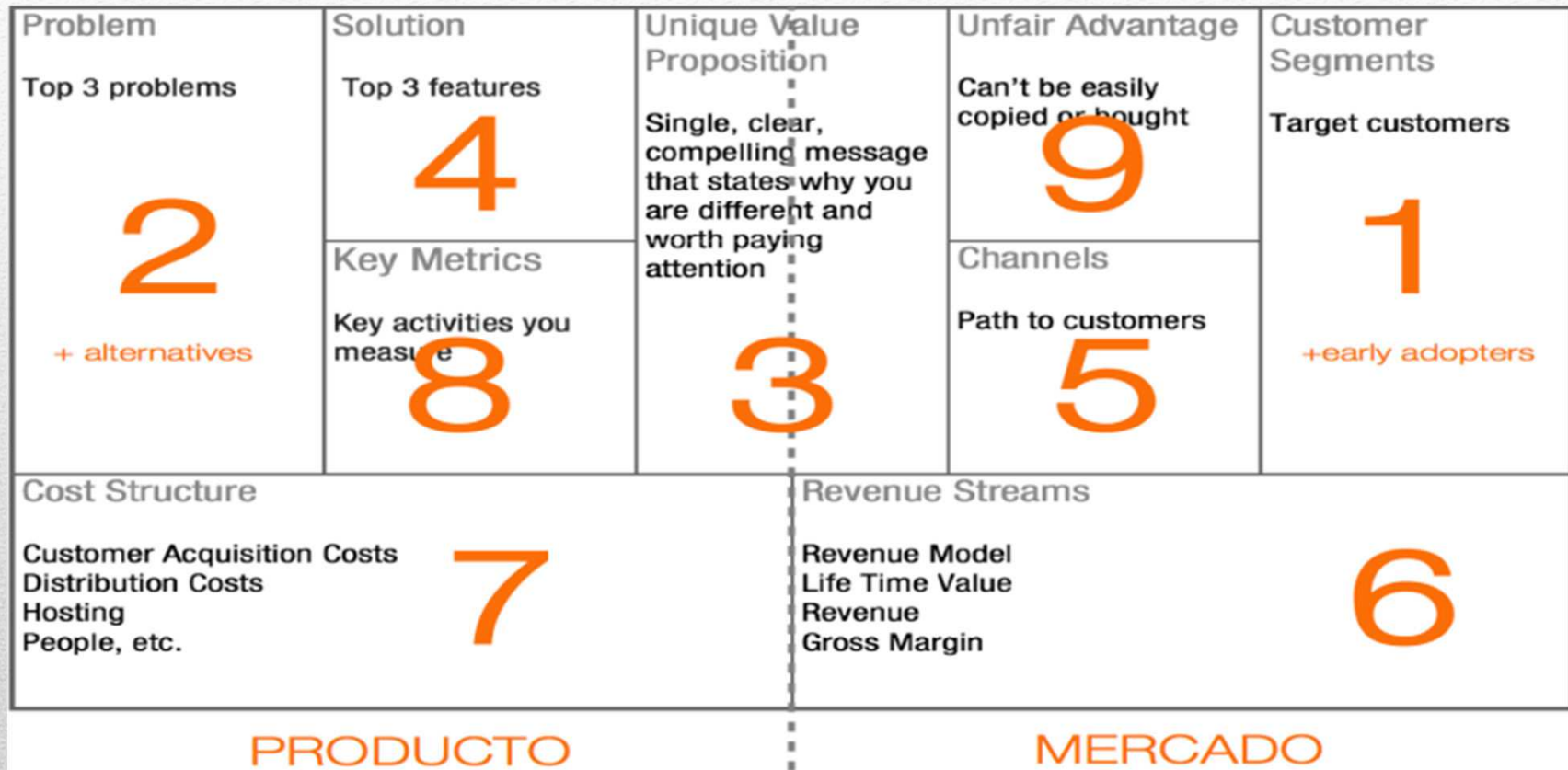
Modelo Lean Canvas

El cambio más importante y principal que se produce no es tanto de bloques sino de enfoque.

En el Lean Canvas, el lado derecho sigue representando el MERCADO, pero el lado izquierdo representa el PRODUCTO.



Modelo Lean Canvas



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

53



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas

1: Segmento de clientes

Identifica y conoce los segmentos de clientes sobre los que trabajar, y sobre todo esfuérzate en averiguar quienes podrían ser tus early adopters o usuarios visionarios con los que comenzar a trabajar. Esto es de vital importancia, ya que dirigirte al mercado de masas con usuarios maduros suele ser una mala idea para una startup, al menos de entrada.



Modelo Lean Canvas

2: Problemas

Averigua cuales son los 3 principales problemas de ese colectivo (idealmente relacionados con tu actividad, claro), y descubre cuales son las soluciones alternativas a tu producto que usan para resolverlos. Es uno de los aspectos más complicados de averiguar pero más críticos.



Modelo Lean Canvas

3: Proposición única de valor

Deja de forma clara, simple, sencilla y en una frase (un mini pitch) qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema... fácil de decir, difícil de sintetizar.



Modelo Lean Canvas

4: Solución

Una vez conocidos y priorizados los problemas a los que se enfrentan tus clientes, deberías establecer cuales son las 3 características más importantes de tu producto/servicio que les van a ayudar a resolverlo... de forma que te puedas centrar en ellas y no pierdas el tiempo en funcionalidades secundarias.



Modelo Lean Canvas

5: Canales

Ahora llega el momento de trabajar sobre cómo vas a hacer llegar tu solución a los segmentos de clientes con los que vas a trabajar: ¿con una fuerza comercial? ¿mediante una web?. Es importante entender este camino a los clientes de forma global, es decir, no sólo pensando en la fase de la venta sino en toda la experiencia de cliente.



Modelo Lean Canvas

6: Flujos de ingreso

En este punto debemos reflexionar sobre cómo vamos a ganar dinero, lo que no sólo incluye pensar en los diversos flujos, sino en el margen, valor del cliente, modelo de recurrencia... en definitiva, plantear la estrategia sobre cómo vas a ganar dinero en tu startup.

Modelo Lean Canvas

7: Estructura de costes

El reverso de los ingresos, en la estructura de costes debemos recoger todos aquellos elementos que nos cuestan dinero, y que en la práctica indican el gasto aproximado que tendremos mensualmente... y que por supuesto, al principio debería ser lo mas contenido posible.



Modelo Lean Canvas

8: Métricas Clave

Una vez hemos definido los elementos más importantes del modelo de negocio, toca meterse con las métricas. Debemos establecer qué actividades queremos medir y cómo, teniendo en cuenta que debemos generar un conjunto muy reducido y accionable de indicadores que luego nos ayuden a tomar decisiones.



Modelo Lean Canvas

9: Ventaja Diferencial

Quizás uno de los puntos más complicados de rellenar, y que es fácil que no sepas qué poner al principio. Recoge ese algo que te hace especial y diferente, lo que causa que los clientes sigan viniendo a por más. Si no se te ocurre qué poner no te preocupes, déjalo vacío... con el tiempo sabrás cuál es.



Modelo Lean Canvas

Lienzo Lean

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

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



#tallerescearm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

A la hora de elaborar nuestro plan de negocio nos debemos marcar como pauta conocer previamente los siguientes puntos:

- Productos y servicios a ofrecer
- Mercado y competencia.
- Tecnología a emplear
- Logística y distribución
- Métodos de pago



Plan de eNegocio

Mercado y Competencia

Una vez determinado el producto o servicio que vamos a ofrecer, debemos averiguar que otras empresas lo están ofreciendo.

Para ello averiguaremos las fortalezas y debilidades de la competencia. En este punto debemos ser lo más sinceros posible con nosotros mismos.



Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

Tecnología 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?

Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

Tecnología III

Mejores opciones actualmente en software libre:

- Magento
- Prestashop
- Opencart



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

presume de pluma

MI CUENTA REALIZAR PEDIDO Buscar en toda la tienda... 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.presumedepiuma.com/>



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

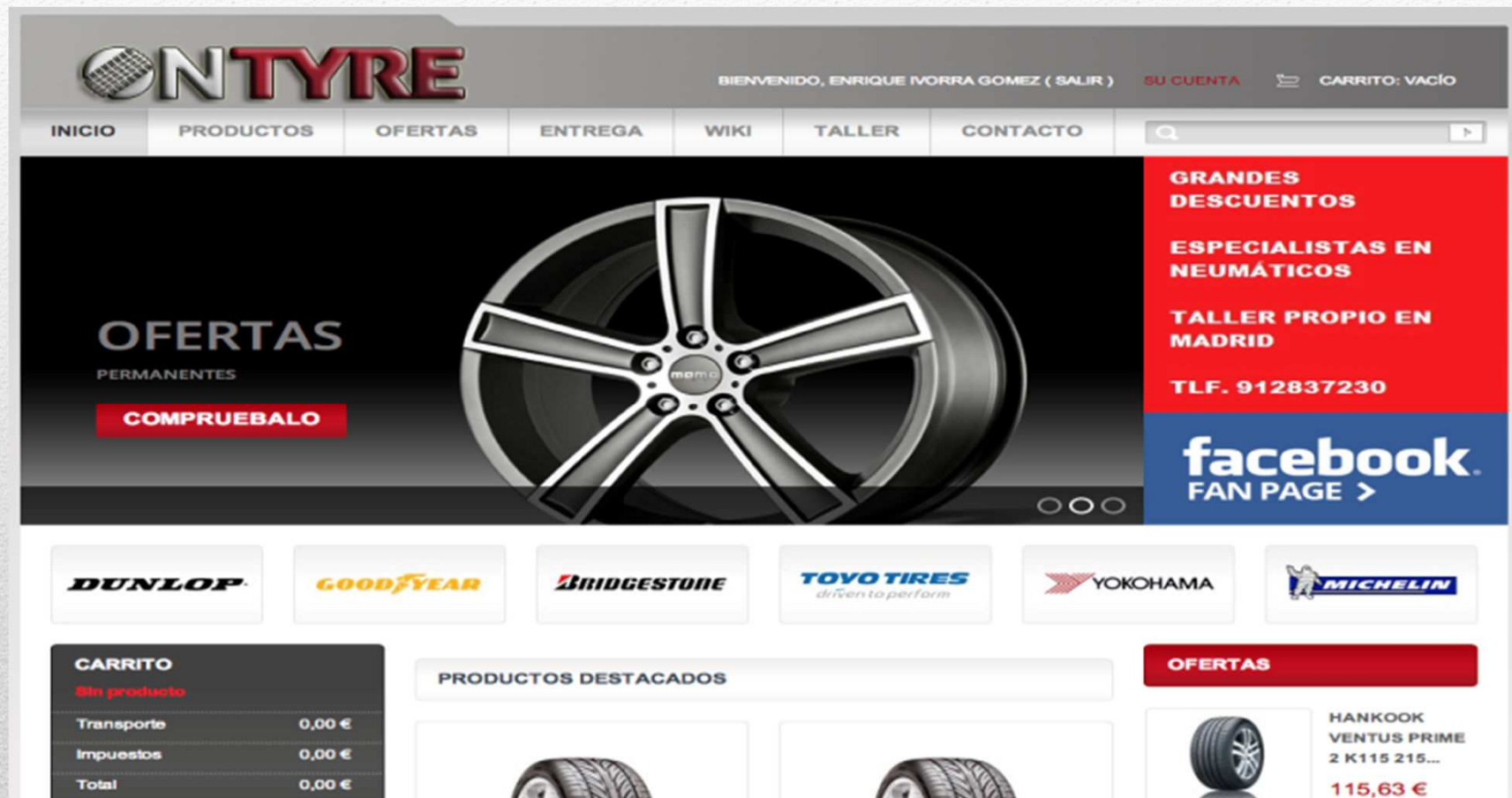
Tecnología VIII: Prestashop

En su contra:

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



Plan de eNegocio



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



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

Tecnología XI: Opencart

En su contra:

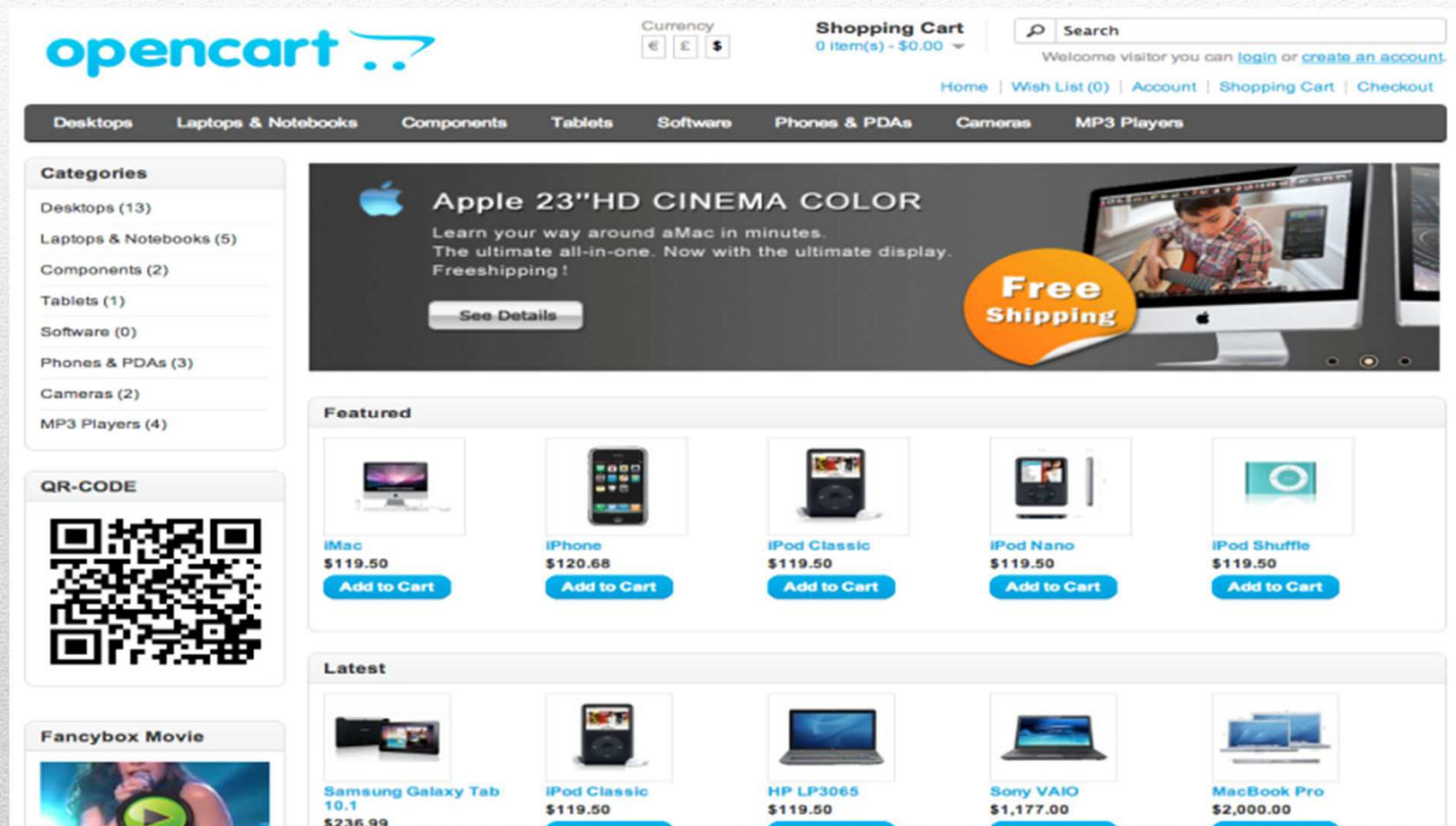
- Los módulos quizás todavía son escasos.
- Deben mejorar bastantes aspectos en el sistema de gestión.
- Cantidad de plantillas escasas.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Logística y Distribución I

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

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



Plan de eNegocio

Logística y Distribución II

Pero también debemos calcular el coste repercutido del envío.

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



Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

Logística y Distribución VI

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



Plan de eNegocio

Logística y Distribución VII

Distintos tipos de almacenamiento

- Almacén propio
- Almacén externo
- Dropshipping



Plan de eNegocio

Métodos de Pago

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

- Paypal
- TPV Virtual
- Transferencia Bancaria
- Contra reembolso

Elige tu forma de pago



Plan de eNegocio

Paypal

Pros:

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

Contras:

- Coste por operación muy elevado.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

Contra Reembolso

Pros:

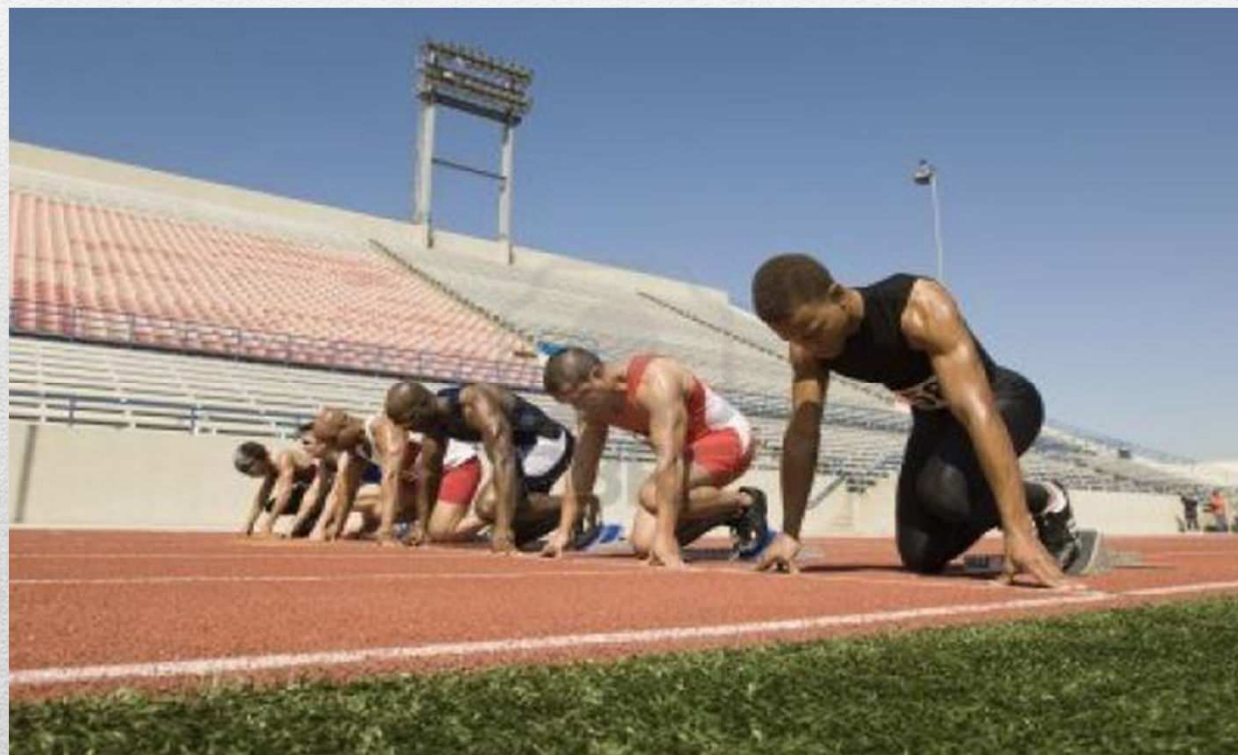
- Da fiabilidad y seguridad al comprador puesto que recibe un paquete, aunque no puede ver el contenido.

Contras:

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



Puesta en Marcha de un Proyecto eCommerce



91



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Aspectos Legales

Son exactamente los mismos que para un negocio tradicional:

- Alta censal con el modelo 036.
- Emisión de facturas mediante alta de actividad.
- Alta como autónomo o Sociedad Limitada.
- Identificación clara de Aviso legal y condiciones.
- Sistema de contacto para reclamaciones.
- Alta de ficheros en Ley de Protección Datos.



Puesta en Marcha

Trámites

Los trámites una vez solucionados los aspectos legales serían:

- Compra de dominio.
- Elección de alojamiento del dominio.
- Elección técnica del modelo de tienda online.



Puesta en Marcha

Política de compras

Como hemos hablado en la elección del modelo de negocio, una vez hayamos seleccionado el tipo de producto que deseemos vender, debemos elegir la mejor opción de compra de dicho producto.

Al igual que haríamos con nuestro negocio tradicional debemos asesorarnos y comparar diferentes opciones en el mercado.



Puesta en Marcha

Carrito Virtual I

A la hora de crear nuestra tienda online, el carrito debe contener la menor cantidad posible de pasos.

El objetivo es reducir la cantidad de carritos abandonados a la mínima expresión.

Entre las diferentes recomendaciones para evitarlo podríamos indicar:



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Carrito Virtual II

- Tener envíos gratuitos o descuentos.
- Mostrar el IVA en los productos.
- La cesta de la compra debe estar siempre visible.
- Reducir el numero de pasos para pagar.
- Ofrecer varias opciones de pago.
- Recordar a los usuarios los carritos abandonados.
- Utilizar buenas imágenes.
- Destacar las ofertas y descuentos.



Puesta en Marcha

Usabilidad I

Denominamos Usabilidad web a la experiencia de ofrecer al usuario una facilidad de uso a la hora de interactuar con nuestra pagina web.

- Rápida
- Simple
- Fácilmente navegable e indexable
- Compatible con todos los navegadores
- Actualizada



Puesta en Marcha

Usabilidad II

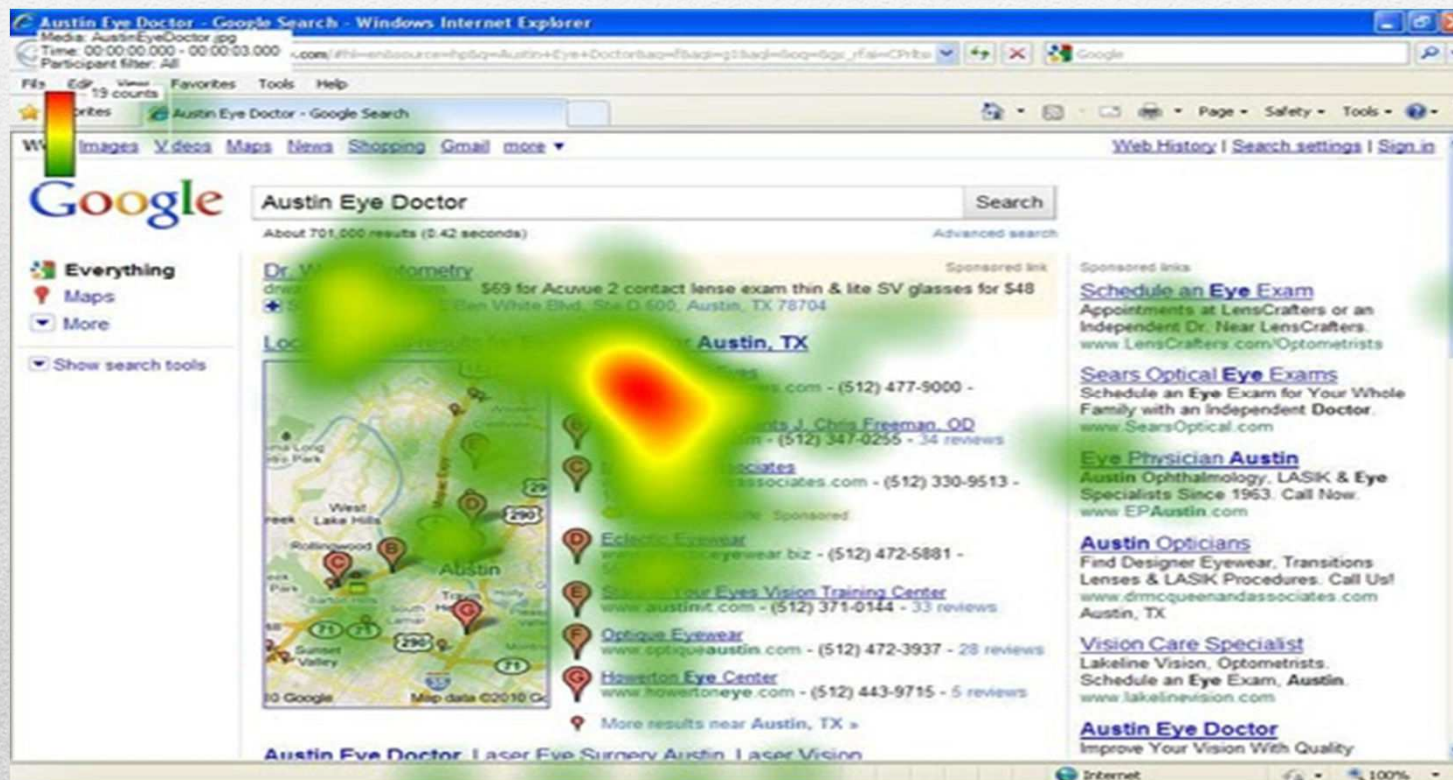
Entre las principales herramientas que podemos usar para mejorar la usabilidad de nuestra web podemos destacar:

- Heatmap o Mapa de calor
- Confetti
- Scroll Down
- Test A/B



Puesta en Marcha

Usabilidad III : Heatmap



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Usabilidad IV : Heatmap

Un heatmap es una representación gráfica que se utiliza para identificar las zonas de una página en internet que más atención suscitan entre sus visitantes.

Se elabora en base a un código concreto de colores y sobre unos criterios de interés previamente establecidos, resultando especialmente útil para el webmaster.



Puesta en Marcha

Usabilidad V : Confetti



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Usabilidad VI : Confetti

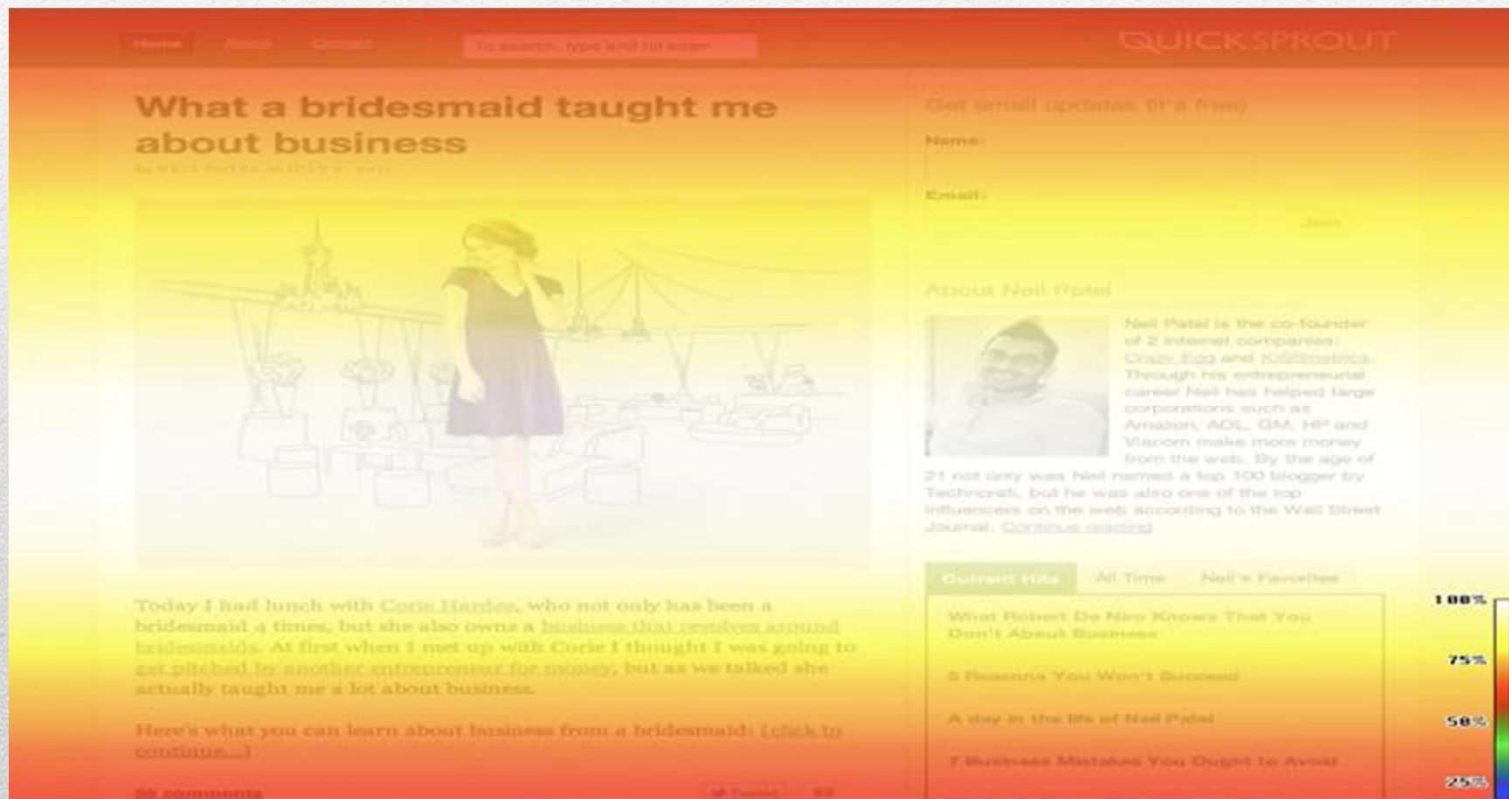
El Confetti map es una representación gráfica que se utiliza para identificar las pulsaciones de ratón dentro de una página.

Con ello podemos evaluar las zonas mas importantes y menos con las que optimizar la web y mejorarla.



Puesta en Marcha

Usabilidad VII : Scroll Down



103



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Usabilidad VIII : Scroll Down

El Scroll Down map es una representación gráfica que se utiliza para identificar las zonas más visibles de la web y evaluar si existe alguna zona que queda invisible a los usuarios.



Puesta en Marcha

Usabilidad IX : test A/B



#tallerescearm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Usabilidad X : Test A/B

Un test A/B, es un método que permite ofrecer al usuario, sin que éste lo sepa, dos o más versiones de una misma página de un sitio web, de forma que el mismo producto, servicio o contenido de una página puede ser ofrecido a diferentes usuarios bajo diferentes layouts o diseños.

La herramienta recogerá la información relativa al rendimiento de cada uno de los diseños en función de la conversión a objetivo que cada uno coseche.



Puesta en Marcha

Usabilidad XI

Herramientas de Usabilidad y Optimización:

- Crazy Egg
- Click Tale
- 4Q
- Seevolution
- Five Seconds Test
- Labs Media Heatmap
- Visual Web Optimizer
- Optimizely
- Userfly
- Feedback Army



Puesta en Marcha

Atención al Cliente

Una de los puntos que nos debe permitir diferenciarnos de la competencia es nuestro nivel de atención al cliente.

- Teléfono de atención donde debemos evitar usar móviles o números 90X.
- Horario detallado de atención al cliente.
- Si disponemos de tienda física, mostrarla.



Puesta en Marcha

Servicios de Valor Añadido

Ante un mercado cada vez más saturado debemos diferenciarnos de alguna forma con la competencia, buscar elementos de valor que nos permitan ser diferentes.

- Sellos de confianza
- Redes Sociales de Geoposicionamiento
- Realidad Aumentada



Puesta en Marcha

Sellos de Confianza



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Puesta en Marcha

Redes Sociales Basadas en Geo

Redes sociales de geolocalización



Foursquare



Gowalla



Google Places



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Realidad aumentada en Ecommerce

<http://www.youtube.com/watch?v=7ezT7omejfk#>

<http://www.youtube.com/watch?v=i8Hj7mKayys>

<http://www.youtube.com/watch?v=WpS3LeCiCtc>



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online



Promoción y Marketing



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing

Objetivos y KPI I

Los KPI's son indicadores que miden el rendimiento de nuestro Ecommerce.

Medir todo lo que está a nuestro alcance nos permitirá conocer el estado de nuestra tienda.

Los KPI's nos permiten tomar decisiones que mejoren las ventas de nuestra tienda.

Promoción y Marketing

Objetivos y KPI II

Para llevar a cabo nuestros objetivos definiremos una serie de KPI y para poder medir los PKI usaremos una herramienta que Google nos proporciona de forma gratuita.

Google Analytics



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing

Plan de Acción I

Objetivo: Aumentar un 10% las ventas en el próximo trimestre

El KPI incluiría:

- Las ventas diarias
- La tasa de conversión
- El trafico



Promoción y Marketing

Plan de Acción II

Objetivo: Aumentar la conversión un 2% para el año siguiente

El KPI incluiría:

- Las tasa de conversión
- La tasa de abandono del carrito
- La evolución de los envíos
- La evolución de los precios



Promoción y Marketing

Plan de Acción III

Objetivo: Aumentar el tráfico un 20% más en comparación con el años anterior.

El KPI incluiría:

- Tráfico de la web
- Las fuentes de tráfico
- EL CTR
- Las acciones de compartición social
- Porcentaje de abandonos



Promoción y Marketing

Plan de Acción IV

Objetivo: Reducir las llamadas del servicio al cliente a la mitad en los próximos 6 meses.

El KPI incluiría:

- Clasificación de las llamadas del servicio
- Identificación de la página visitada antes de la visita.
- Motivo de la llamada



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing

Plan de Acción V

Indicadores para las ventas del eCommerce

- Ventas por hora, día, semana, mes, trimestre y año
- Tamaño medio del pedido
- Margen de promedio
- La tasa de conversión
- La tasa de abandono
- Comparación de los pedidos de los nuevos clientes, respecto a los que ya habían comprado
- El Coste de bienes vendidos
- Mercado disponible según la proporción del mercado minorista.
- Afinidades de productos
- Relación con el producto
- Niveles de inventario
- Precios competitivos



Promoción y Marketing

Plan de Acción VI

Indicadores de Marketing para el eCommerce

- Tráfico de la web
- Visitantes que sólo han entrado una vez frente a los que repiten
- Tiempo que han estado
- Paginas vistas por visita
- Fuentes del tráfico
- Visitantes por franja horaria
- Suscritos al boletin de Newsletter
- Volumen de trafico de PPC
- Trafico en el blog
- Numero y calida de los comentarios
- Registros en la web
- Numero de “me gusta” en Facebook
- Retweets en Twitter



Promoción y Marketing

Plan de Acción VII

Indicadores de producto del eCommerce

- Productos más vistos
- Productos más rentables
- Productos más comentados
- Diferencia de precios con tus competidores
- Valoraciones de productos



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing

Plan de Acción VIII

Indicadores de Servicio al Cliente del eCommerce

- Cuenta de correo electrónico del servicio al cliente
- Número de llamadas al teléfono de atención al cliente
- Número de intervenciones del chat del servicio de atención al cliente
- Tiempo medio de solución de los problemas
- Clasificación de los problemas



Promoción y Marketing

Estrategias

Para poder llevar a buen termino nuestro proyecto eCommerce y no tener que cerrar la idea en poco tiempo debemos evitar:

- Poca o nula inversión en compromiso y tiempo
- Plan de marketing inapropiado
- Sitios disfuncionales
- Equivocar u olvidar el propósito principal de Internet
- Tecnológicamente rezagados
- Asesoría inadecuada



Promoción y Marketing

Poco o nulo compromiso

La principal razón por la que los sitios de comercio electrónico fracasan es debido a que el emprendedor no está verdaderamente comprometido o convencido de hacer buenos negocios en Internet.

El principal error es creer todos esos anuncios en Internet de éxito instantáneo, debemos ser realistas y entender que no todos los negocios tendrán el mismo éxito; los empresarios creen que deberán estar aumentando sus ventas en cuestión de un par de semanas.

Promoción y Marketing

Plan de marketing inapropiado I

El marketing en Internet requiere de un enfoque distinto al marketing tradicional para negocios OFF LINE. Requiere de un detallado plan de marketing, cubriendo el mayor número de posibilidades.

Muchos emprendedores deben entender que existen muchos tipos y estrategias de marketing en Internet, por tanto cuando antes entiendan esto, mas pronto podrán elegir la más apropiada para su negocio.

Promoción y Marketing

Plan de marketing inapropiado II

Disfuncional no solo se aplica a las personas sino a los sitios también. Un site plagado con errores técnicos y de diseño puede matar cualquier negocio.

Aunque la mayoría de empresarios no lo quieran aceptar, esto ahuyenta a los visitantes y futuros clientes. Algunos errores de diseño incluyen navegación ilógica o caótica, limitado o erróneo uso del color, mal uso del texto, formateo y tamaño,.. siendo estos los que están a plena vista.

Los problemas técnicos suelen incluir, paginas demasiado pesadas, imágenes con tamaños no optimizados...

Promoción y Marketing

Olvidar el propósito de Internet

La gran mayoría de los emprendedores con poca experiencia creen que Internet tiene el sólo propósito de vender! ERROR. Mientras que esto es cierto solo en parte, Internet fue concebida para informar y compartir conocimiento, así que ¿Cómo podríamos usarla entonces?

Aprovechar Internet para construir relaciones duraderas con los clientes, fomentando la lealtad, con clientes, proveedores y posibles socios comerciales. Esto puede lograrse dándole más valor al sitio. La mejor manera de lograrlo es dando consejos sobre como usar los productos y servicios.

El recurso del boletín es la forma más aconsejable y sencilla.



Promoción y Marketing

Tecnológicamente rezagados

Internet esta cambiando a la velocidad de la luz. Si pretendemos hacer negocios en Internet no podemos quedarnos estancados, así que debemos estar dispuestos a invertir tanto tiempo como recursos para mantener nuestro sitio web de negocios al paso de la tecnología.

¿Cómo hacerlo en un ambiente que cambia constantemente y la cantidad de información es simplemente abrumadora? La mejor manera de hacerlo es mantenernos informados, estudiar temas que nos interesan en Marketing, Publicidad Online, etc. De otra manera, al momento de querer competir con los demás, nos será casi imposible y es probable que perdamos la carrera.

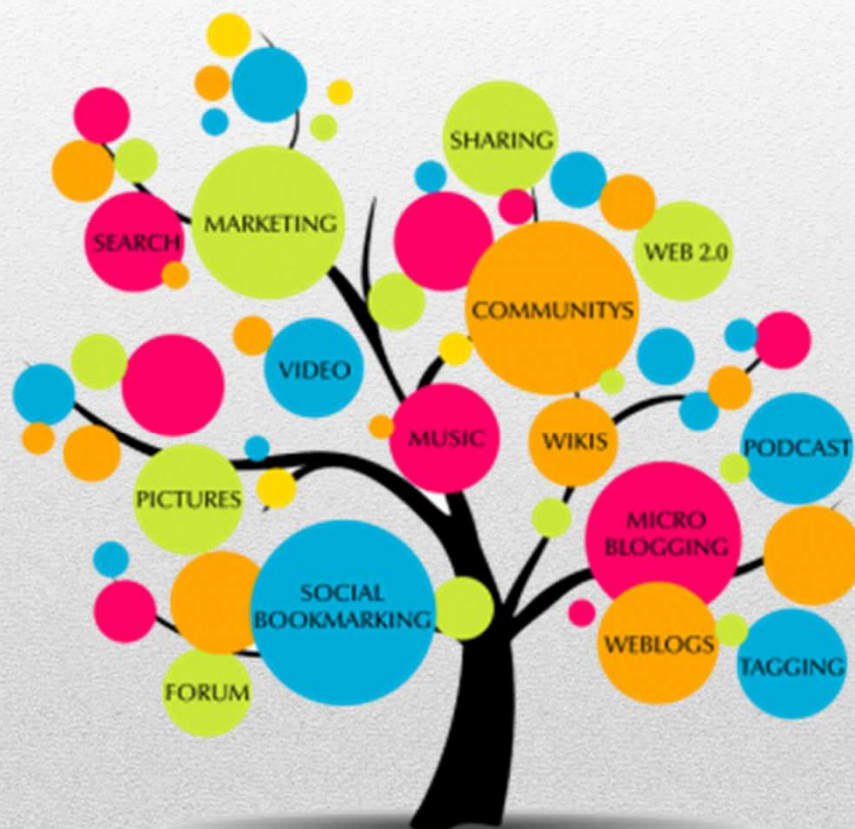
Promoción y Marketing

Asesoría inadecuada

Buscar asesoría cualificada y especializada siempre es lo más inteligente si queremos tener éxito en los negocios en Internet. Aunque Internet es relativamente nueva, hay mucho que aprender, un gran número de personas piensa que al leer un par de revistas electrónicas y libros sobre Internet, los convierte automáticamente en expertos.

En muy raros casos eso es verdad y depende de la calidad de la información y el tiempo invertido, sin embargo, para la inmensa mayoría este no es el caso.

Y cómo consigo más clientes



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Con un buen PLAN



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Social Media Plan

Definición

Un Social Media Plan lo definimos como la capacidad y habilidad de compartir, crear, generar, opinar, interaccionar, colaborar, comunicar, enseñar, mostrar, intercambiar, participar....

En definitiva todos los verbos acabados en “ar” que nos permiten expresarnos en el ciberespacio.



Social Media Plan

Definición I

Un Social Media Plan lo definimos como la capacidad y habilidad de compartir, crear, generar, opinar, interaccionar, colaborar, comunicar, enseñar, mostrar, intercambiar, participar....

En definitiva todos los verbos acabados en “ar” que nos permiten expresarnos en el ciberespacio.



Social Media Plan

Definición II

Si el Social Media Plan es tan importante como para determinar mi presencia en el ciberespacio que debo tener en cuenta:

LA ESTRATEGIA



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Social Media Plan

La estrategia I

A la hora de preparar mi estrategia de Social Media Plan debo tener en cuenta los siguiente puntos a evitar:

1. Dejar que prime la cantidad a la calidad
2. Ser reactivo en lugar de activo
3. Publicar sin tener una estrategia que nos respalde
4. Usar en exceso mensajes directos automatizados
5. No leer el contenido antes de publicarlo



Social Media Plan

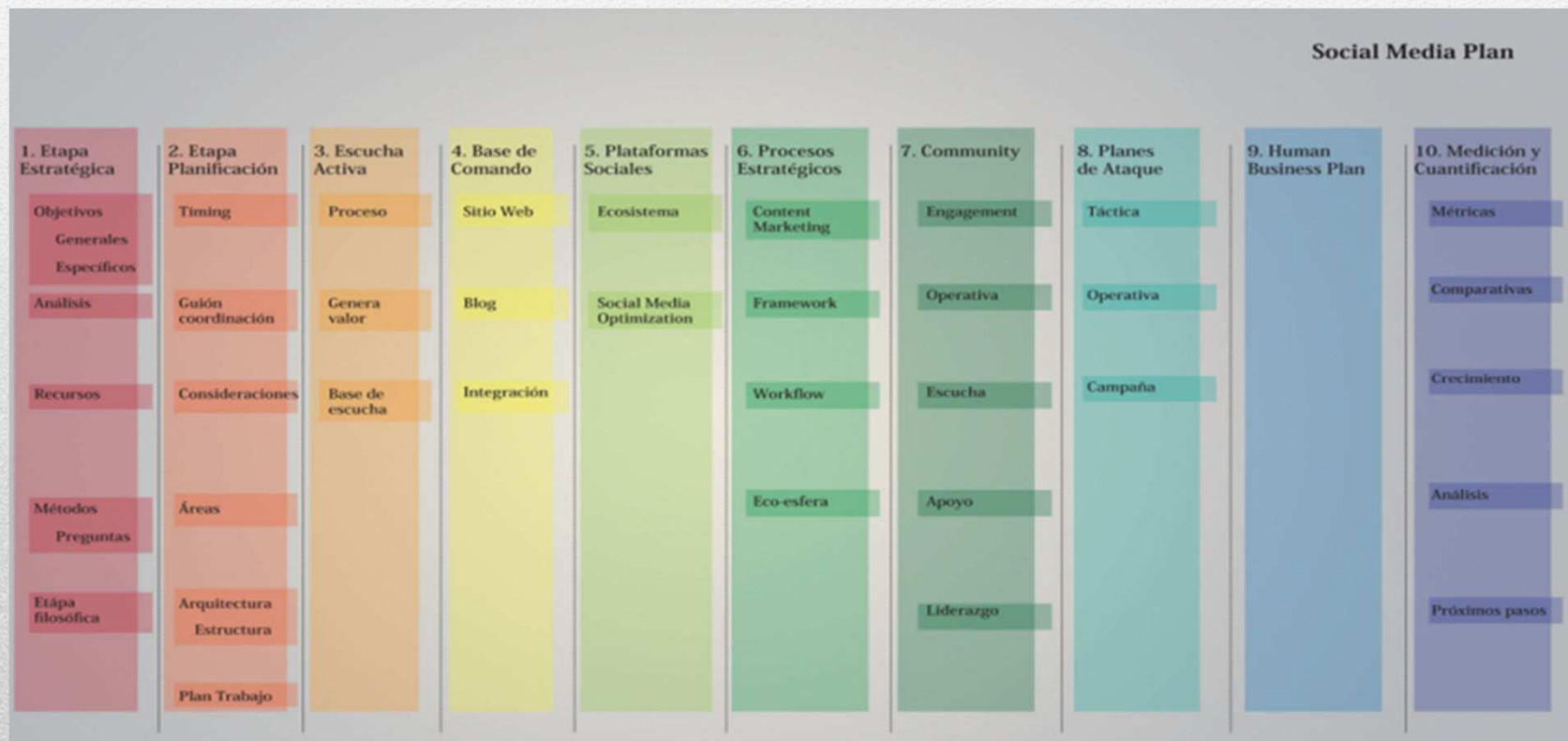
La estrategia II

6. Postear contenido estando cansados o ebrios
7. Pedir que nos retuiteen en cada tweet
8. Intentar estar en todas partes
9. Abusar del spam
10. Dejar que el miedo nos paralice
11. Escribir una novela en lugar de un post
12. Diluir el poder de los FF



Social Media Plan

La estrategia III



139



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

**Todo esto
esta muy bien pero...**



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Cuanto cuesta una tienda Online



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Coste proyecto Ecommerce

Aunque no es labor de este taller ofrecer precios, si queremos orientaros sobre que costes influyen en el proyecto:

- Coste de montar la tienda: diseño, consultoría, programación, volcado de datos,...
- Coste de mantenimiento: dominio, hosting, actualizaciones, certificado SSL,...



THANK YOU

GRACIAS
ARIGATO
SHUKURIA
JUSPAXAR
DANKSCHEEN
TASHAKKUR ATU
YAQHANYELAY
SUKSAMA
EKHMET
MEHRBANI
PALDIES
BOLZİN
MERCİ
BİYAN
SHUKRIA
TINGKI
CHALTU
NURUN
SNACHALHYA
SPASSIBO
YUSPAGARATAM
HUR
MADEEJA
HAYEKA
ATTO
AUNHA
MERSE
SPASSIBO
DENKAUJA
NENACHALHYA
UNALCHEER
HATUR
CE
ENJOJA
SINOMQ
MAKTAJ
MINMONCHAR
KOMAPSUNIDA
MAAKE
LAH
MERASTANDY
GAEJTHO
GOZAIMASHITA
EFCHARISTO
AGUYJE
FAKAAUE
BAIKYA
TAVYAPUCH
MEDAKAGSE
YUSPAGARATAM



#tallerescearm

Cómo montar tu negocio Online

Cómo montar tu negocio online

Talleres formativos CECARM



Indice

- Modelos de Negocio
- Plan de Negocio
- Puesta en marcha
- Promoción y Marketing
- Social Media Plan

Enrique Ivorra

Servicios Informáticos Twoixland

eivorra@twoixland.com

@twoixland

Consultor del Proyecto CECARM

Experto en Negocio Electrónico

Coacher en e-commerce



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online



Definición

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 internet.

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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Tipos modelo de negocio

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

- Publicidad
- Comercio electrónico
- Servicios Premium
- Intermediación
- Subastas Online
- Proyección Profesional
- Consultoría
- Crowdsourcing
- Concursos
- Eventos



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 la 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
- Registro de Usuarios
- Publicidad Contextual
- 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 concejalía 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 concejalía 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 300.000 euros a la implantación de nuevas tecnologías en los hoteles y alojamientos rurales asociados.
Deja tu opinión
- Los Alcazares, 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 medusas a las zonas de baño.
Deja tu opinión

Restaurante en Murcia Capital



Agenda, ocio, cultura, música en MURCIA

» Jornadas, Congresos

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

» Otros eventos

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

El tiempo

Hoy	Lun
Máxima: 29°C Mínima: 17°C	Máxima: 32°C Mínima: 18°C

Mor: Nub:

Máxima	Mínima	Máxima	Mínima
34°C	19°C	35°C	20°C

Destacados de Murcia

<http://murcia.portaldetuciudad.com>

13



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

 **cecarm**
negocio electrónico en la Región de Murcia

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

The screenshot displays a real estate website interface. At the top, a teal banner reads "Encontrados 2 locales de compra en Albacete". Below this, the page is divided into several sections. On the left, there's a sidebar with filters: "Utilización" (Locales de compra en Albacete), "Provincia, área, o población" (with a search bar and "locales albacete compra" entered), "Barrios" (set to "Todos"), and "Filtros" (including "Rango de precio" with min/max inputs and "Superficie mínima"). The main content area shows two property listings. The first is "Local en Albacete, Fatima" priced at 90.000 € (750 €/m2), described as a local in a prime location near the fair and the Fátima station, with contact info for LORENZO VALLES. The second is "Local en Albacete, Canal de Maria Cristina" priced at 110.000 € (424 €/m2), described as a local in very good conditions at a very attractive price, also with contact info for LORENZO VALLES. To the right of the listings is a sidebar with two advertisements. The top one is for "www.castillosdelloira.es" with the text "Visita nuestra web" and logos for "Chimera" and "France". The bottom one is for "vertbaudel.es" showing a product image and a price of 27,95 € with a "Comprar" button.

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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad VIII

Registro de Usuarios

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

Registro de Usuarios



<http://www.divxatope.com>

17



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Publicidad X

Publicidad Orientada Contenido

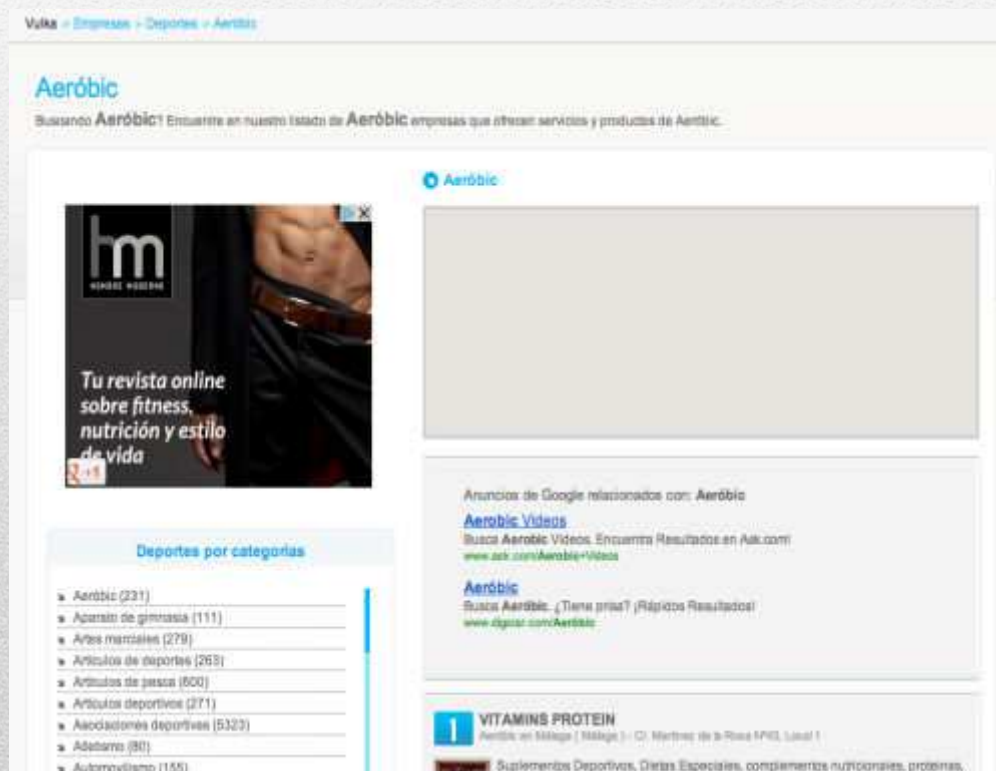
Iniciada por Google, extiende la precisión de la publicidad por búsqueda al resto de la Web.

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



Publicidad XI

Publicidad Orientada Contenido



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

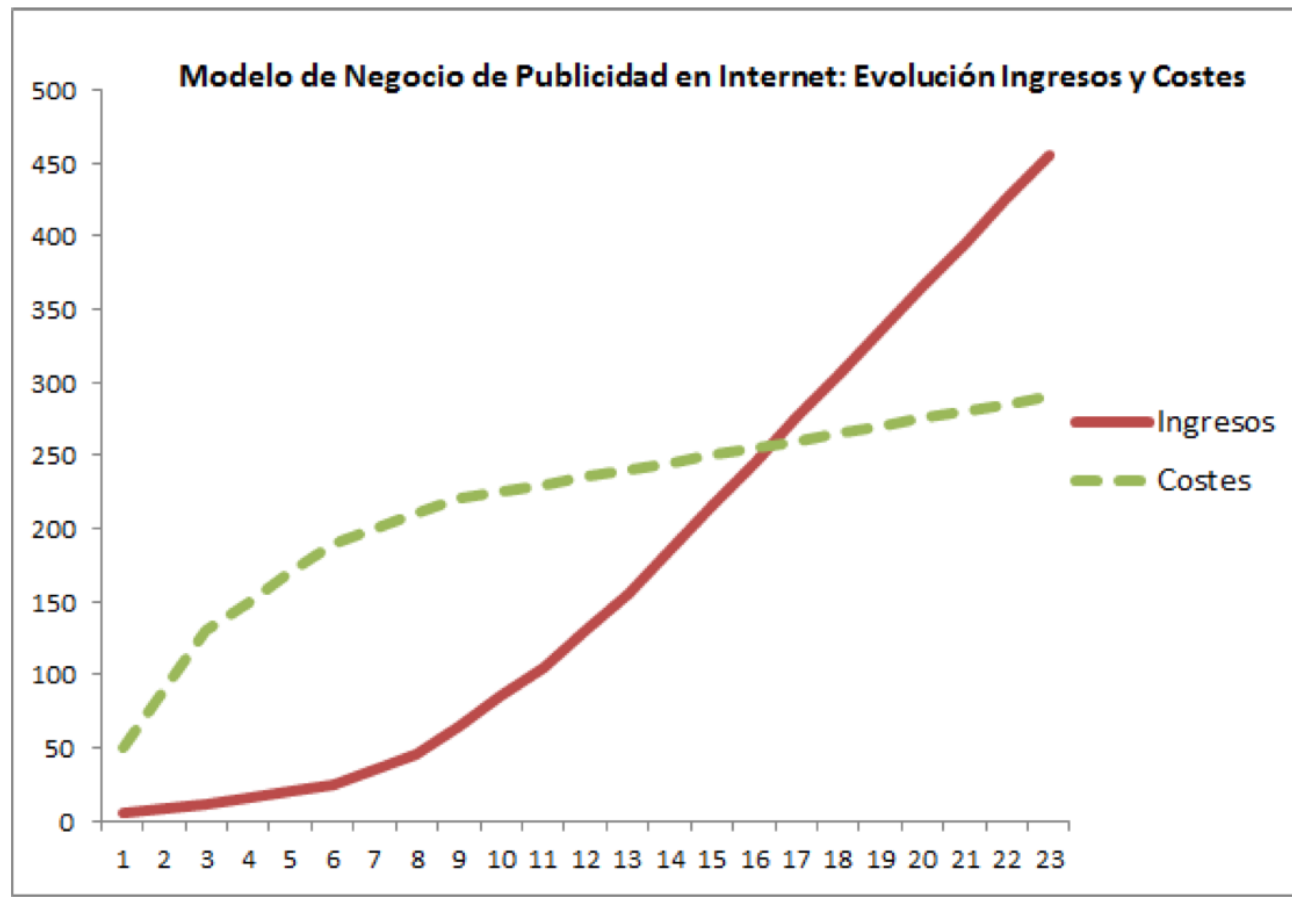


#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

cecar
negocio electrónico en la Región de Murcia

Publicidad XII



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.



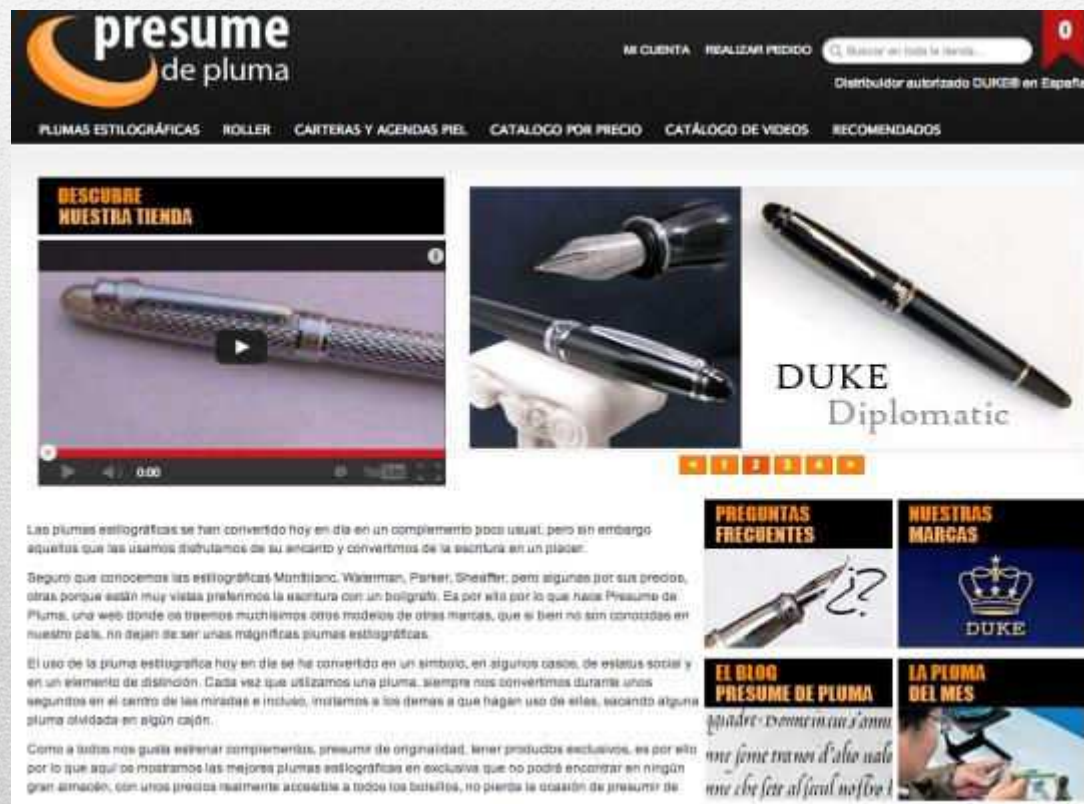
#tallerescarm

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 CATALOGO DE VIDEOS RECOMENDADOS

DESCUBRE NUESTRA TIENDA

0:00

DUKE Diplomatic

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, Wäinman, Parker, Sheaffer, pero algunas por sus precios, otras porque están muy vistas preferimos la escritura con un bolígrafo. Es por esto por lo que surge Presume de Pluma, una web donde os ofrecemos 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, presume de originalidad, tener productos exclusivos, es por esto por lo que aquí os mostramos las mejores plumas estilográficas en exclusiva que no podréis encontrar en ningún gran almacén, con unos precios realmente accesibles a todos los bolsillos, no pierda la ocasión de presumir de...

PREGUNTAS FRECUENTES

NUESTRAS MARCAS

EL BLOG PRESUME DE PLUMA

LA PLUMA DEL MES

<http://www.presumedepuma.com/>
24



#tallerescecarm

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



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

26



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Premium 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.

Servicios Premium 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 Premium III

Servicios Premium / Freemium



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

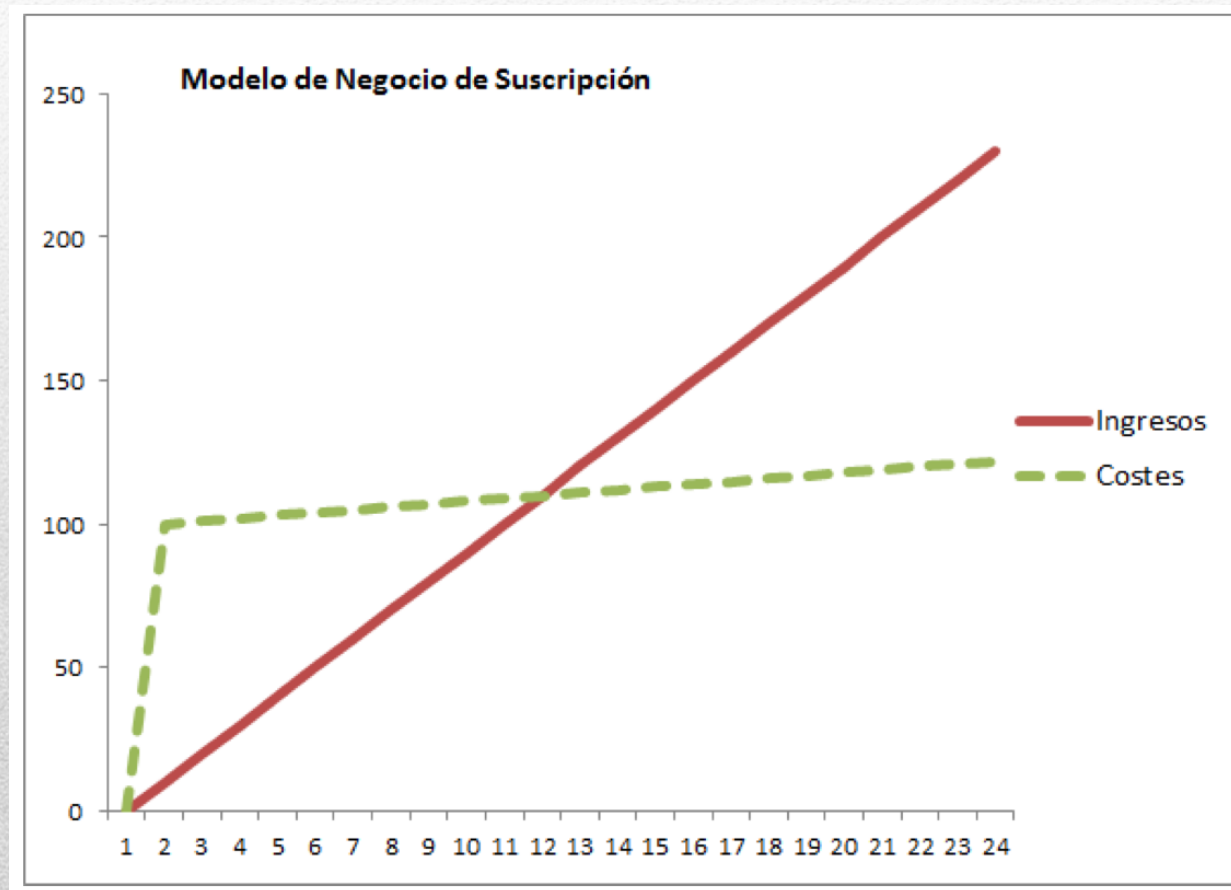
29



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Servicios Premium IV



Intermediación I

Este modelo de negocio está basado en sistemas de afiliación 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.

Intermediación II

Intermediación

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!

Comprar	Precio nuevo	Precio usado	Precio con función	Recogido gratis	Tipo de recogida	Método de pago	Período de pago	Calificación	Vender ahora
	337,92€ (más info.)	238,47€ (Ver más: 290,54€)	54,01€	✓	Recogido a domicilio, Entrega en el/los MWR	Paypal, Cuenta bancaria	antes del 7 días	★★★★★	Vender
	---	199,62€ (Ver más: 224,10€)	105,00€	✓	Recogido a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes del 7 días	★★★★★	Vender
	---	199,00€	89,55€	✓	Recogido a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes del 7 días	★★★★★	Vender
	---	192,92€	96,46€	✓	Recogido a domicilio	Paypal, Cuenta bancaria, Cheque	antes del 3 días	★★★★★	Vender
	---	190,00€	90,00€	✓	Envío postal, Recogido a domicilio, Entrega en tienda	Cuenta bancaria, Cheque	antes del 7 días	★★★★★	Vender
	---	185,00€	85,00€	✓	Recogido a domicilio	Cuenta bancaria	antes del 10 días	★★★★★	Vender

Todos Los Compradores

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

32



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Subastas I

Este modelo de negocio se basa en la posibilidad de ofrecer al consumidor final la opción de vender un producto directamente.

El propietario de la web monetizará el negocio de diversas formas, siendo una de ellas el cobro de un canon o porcentaje de la venta.

Subastas II

Subastas

The screenshot displays the SubastasMontes website interface. At the top, there's a 'Lotes Destacados' section with a grid of 4 items, showing a pair of earrings. Below this is a 'Categorías' section with a grid of 12 categories: Sortijas, Broches, Cadenas y Colgantes, Cruces, Gargantillas y Gubias, Joyas a juego, Relojes, Monedas, Pendientes, Pulseras, Lotes Múltiples, and Otros. To the right of the categories is a user login section with fields for 'Usuario' and 'Contraseña', a '¿Olvidó su contraseña?' link, and an 'Entrar' button. Below the login section is a 'Nuevo Usuario' section with a message: 'Es necesario estar registrado para poder participar en las subastas on-line. Si aún no estás registrado, puedes hacerlo ahora.' and a 'REGISTRARSE' button. At the bottom, there's a 'Subastas de próxima finalización' section with a grid of 5 upcoming auctions, each showing an image, description, current bid, and a countdown timer. The items include: 'Afilir y par de pendientes con piedras de oro de [...]', 'Cadena de oro.', 'Cadena de oro.', 'Cadena y colgante. De oro.', and 'Cadena y pulsera. De oro.'.

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

34



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

cecar
negocio electrónico en la Región de Murcia

Proyección Profesional I

Con la llegada de internet, pero sobre todo con el auge de los blogs y las redes sociales hemos visto como una nueva hornada de profesionales ha sabido usar al máximo estas herramientas para promocionarse como profesionales, hacerse un nombre en el sector en el que trabajan y sobre todo conseguir mejorar en su especialidad.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



Proyección Profesional II

Nombres como Fernando Muñoz @senormunoz suenan en todo momento que se habla de influyentes en internet y gracias a su trabajo diario al frente de su blog es invitado a multitud de conferencias y cursos por todo el mundo, una actividad que puede llegar a ser muy lucrativa.



Proyección Profesional III

Proyección Profesional



The screenshot shows the homepage of 'señor muñoz Consultores'. The header includes the logo and navigation links: 'Sobre Señor Muñoz', 'Diseño Web', 'Artículos', 'Conferencias', and 'Contacte'. The main content area features a section titled 'Charlas' with a video player showing a man speaking. Below this is a section titled 'SEO y posicionamiento en buscadores: Hacemos visible su web allá donde sus clientes le busquen' with a '¿Hablamos?' button. At the bottom, there are three service boxes: 'SEO y posicionamiento', 'Auditorías y dirección de proyectos web', and 'Reputación Online (ORM)', each with a brief description and a '¿Hablamos?' button.

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

37

Consultoría I

Modelo de negocio para aquellos profesionales que utilizan la red para ofrecer sus servicios y aprovechan todas las herramientas de comunicación que internet pone a su alcance para comunicarse con sus clientes y poder trabajar con ellos sin necesidad de estar físicamente en el mismo sitio.



Consultoría II

Consultoría

The screenshot shows the homepage of iAbogado, a legal consultation platform. The header includes the logo 'iAbogado' and a phone number '807 505 207' for legal help. A navigation bar lists various services like 'Blog', 'Guía legal', and 'Servicios online'. The main content area features a three-step process: 1. '¿Dudas legales? Contrate online una consulta' (Legal doubts? Hire an online consultation), 2. 'Nuestros abogados le responden por email, chat o teléfono' (Our lawyers respond to you via email, chat, or phone), and 3. 'Nos encargamos de su asunto o litigio' (We take care of your case or lawsuit). A sidebar on the right lists various legal services and their costs, such as 'Redacción de escritos' (95€) and 'Defensa en juicio por alcoholismo' (550€). At the bottom, there are small video thumbnails showing lawyers.

<http://iabogado.com/>

39



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Crowdsourcing I

Es una evolución del outsourcing y consiste en que las empresas pueden realizar encargos de determinados trabajos a multitud de personas que participan de forma conjunta para realizarlos, pero sin tener que formar parte de una empresa o institución concreta, todo por internet y de forma totalmente virtual.

Crowdsourcing II

Crowdsourcing



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

41



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Concursos I

En la red es muy común la organización de todo tipo de concursos y la entrega de todo tipo de premios para usuarios. Organizar algo así aporta mucho valor para fidelizar a los usuarios y suele ser una buena forma de conseguir presencia en medios de comunicación, sobre todo si se trata de algo original y llamativo.

Concursos II

Por lo tanto para los sitios web puede ser muy interesante organizar concursos que cuenten con el patrocinio de empresas y que parte de los ingresos queden en el soporte para gastos de gestión.

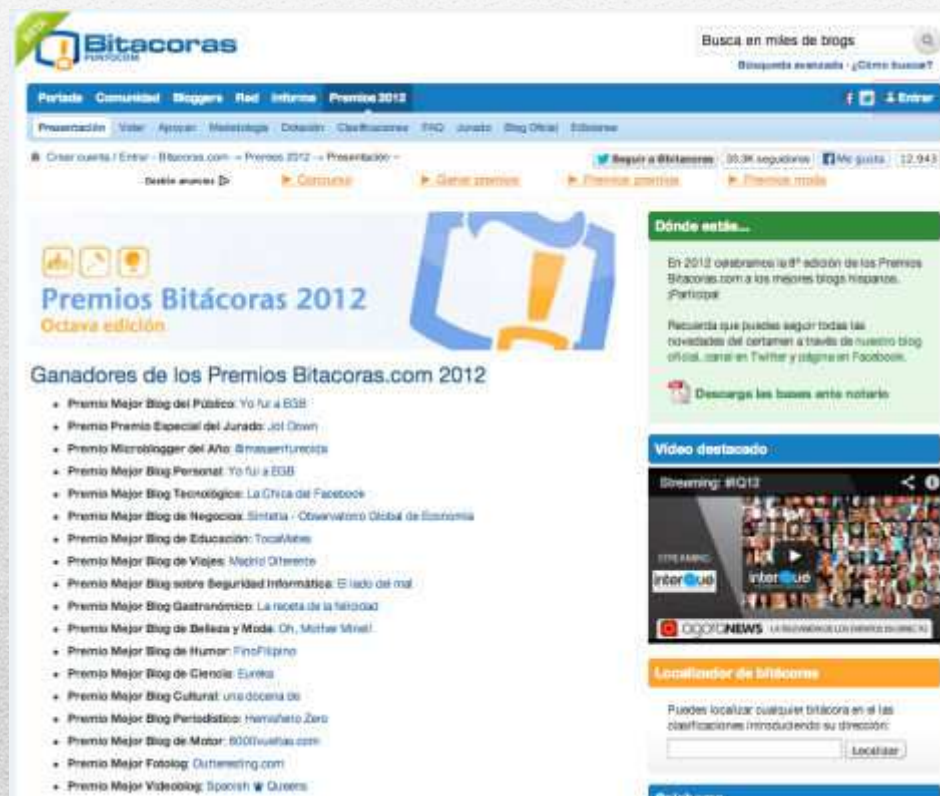


#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Concursos III

Organización de Concursos



<http://bitacoras.com/premios12>



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Eventos I

Es un buen negocio organizar un evento de internet pero pocos de ellos llegan a ser rentable en lo económico.

La mayoría de estos eventos surgen como una necesidad del sector y para sus organizadores son una forma fantástica de darse a conocer y ganar influencia.

Eventos II

Organización de Eventos



<http://internet30.es/>



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Definición

El plan de negocio es una declaración formal de los objetivos de negocio, recogidos por escrito en un documento, que desarrolla, sistematiza e integra las actividades, estrategias de negocio, análisis de la situación del mercado y otros estudios que son necesarios para que una idea de negocio se convierta en una empresa viable.

Metodología

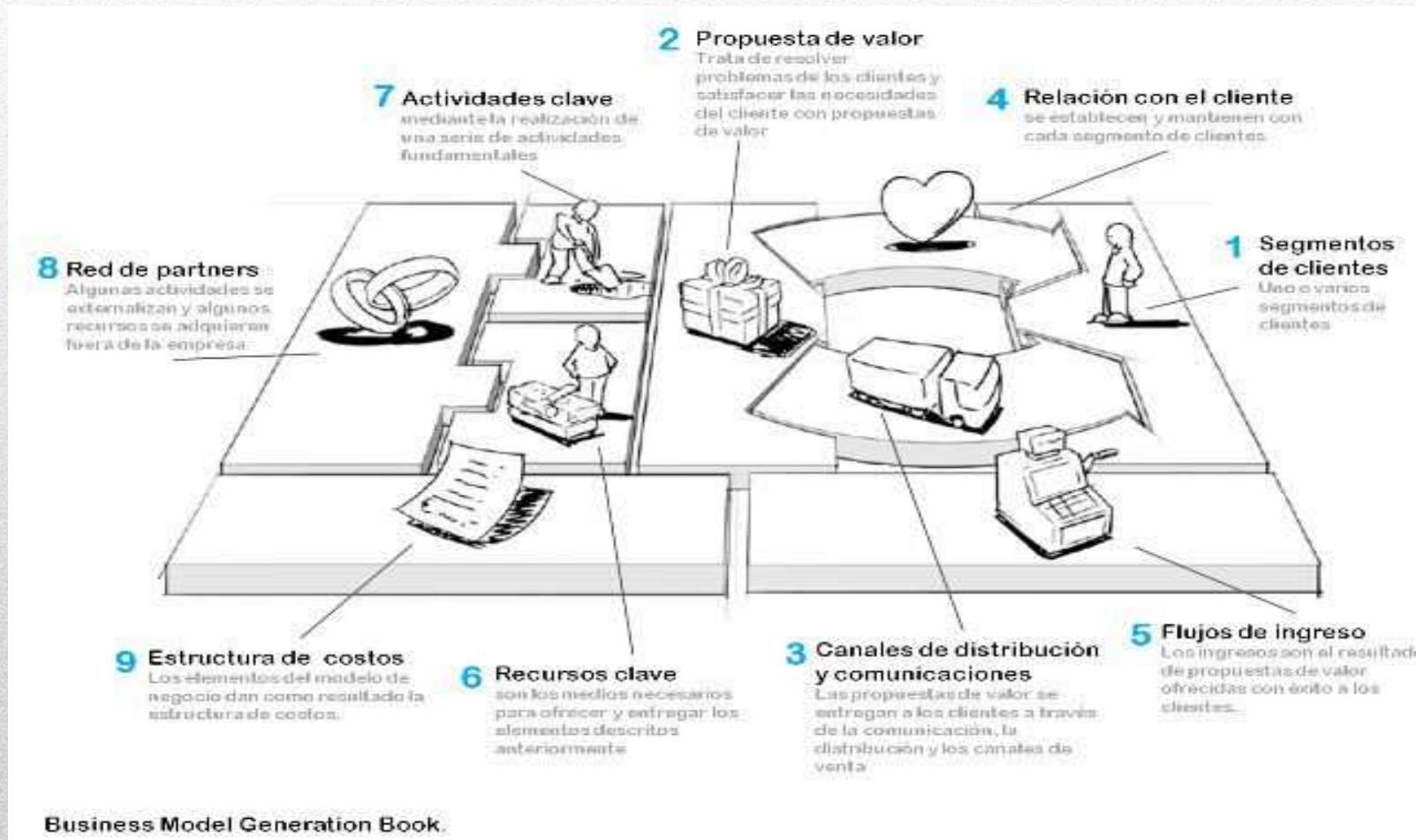
Lean Canvas



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas



#tallerescearm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas

Si hay una herramienta que ha causado sensación en la estrategia de negocios es el Business Model Canvas.

Es una herramienta que nos permite conceptualizar el modelo de negocio de una empresa, punto de partida para diseñar nuevos escenarios y modelos.

Modelo Lean Canvas

Los Business Model Canvas nos proponen una estructura centrada y dividida en:

- Mercado
- Empresa, entorno, procesos y activos.

Como evolución a dicho modelo se creo el Lean Canvas.

Modelo Lean Canvas

Problema (Alternativas)	Solución Métricas clave	Proposición de valor única	Ventaja especial Canales	Segmentos de clientes (Early adopters)
Estructura de costes		Flujos de ingresos		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

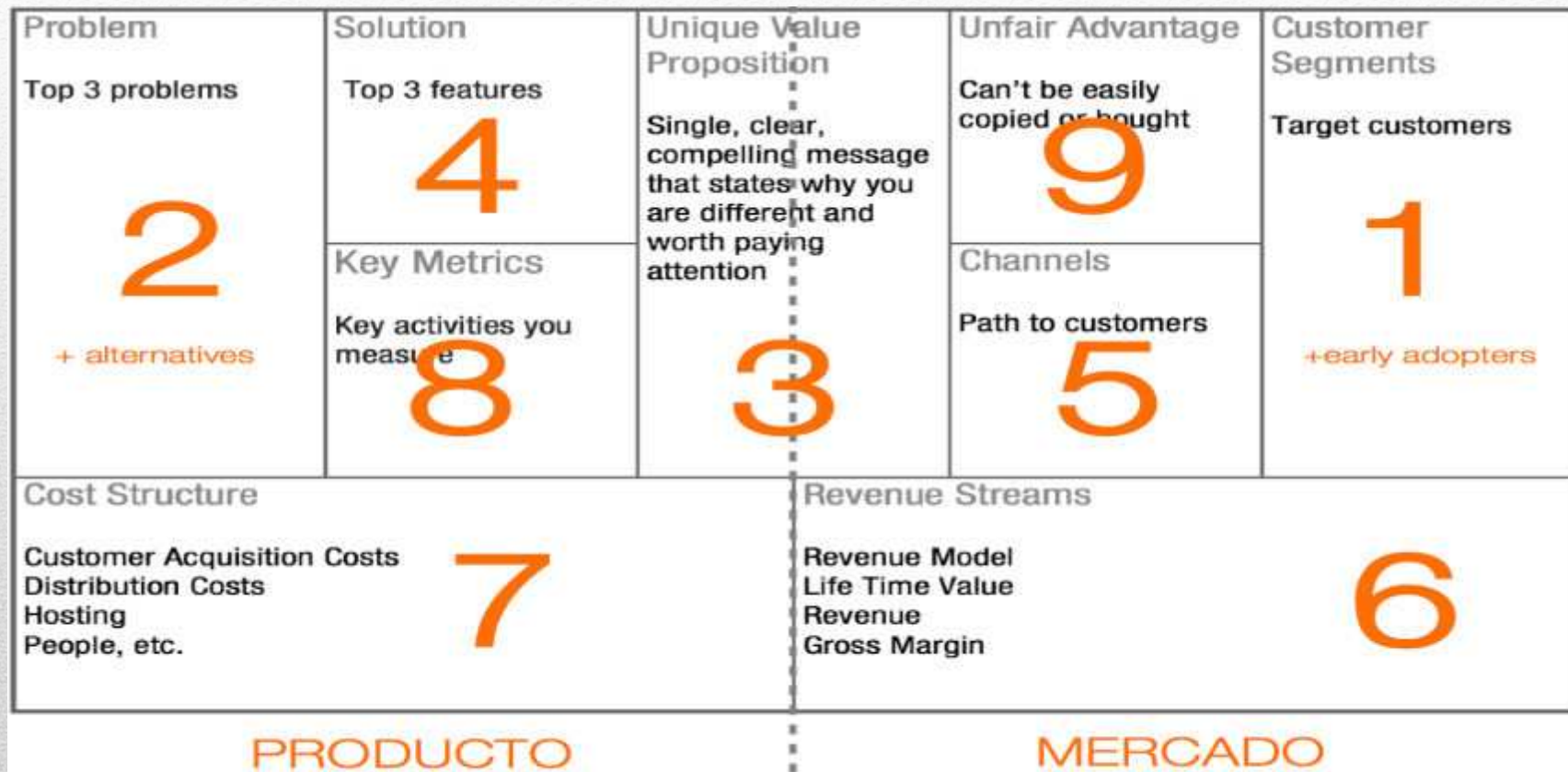
Modelo Lean Canvas

El cambio más importante y principal que se produce no es tanto de bloques sino de enfoque.

En el Lean Canvas, el lado derecho sigue representando el MERCADO, pero el lado izquierdo representa el PRODUCTO.



Modelo Lean Canvas



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

55



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Modelo Lean Canvas

1: Segmento de clientes

Identifica y conoce los segmentos de clientes sobre los que trabajar, y sobre todo esfuérzate en averiguar quienes podrían ser tus early adopters o usuarios visionarios con los que comenzar a trabajar. Esto es de vital importancia, ya que dirigirte al mercado de masas con usuarios maduros suele ser una mala idea para una startup, al menos de entrada.



Modelo Lean Canvas

2: Problemas

Averigua cuales son los 3 principales problemas de ese colectivo (idealmente relacionados con tu actividad, claro), y descubre cuales son las soluciones alternativas a tu producto que usan para resolverlos. Es uno de los aspectos más complicados de averiguar pero más críticos.

Modelo Lean Canvas

3: Proposición única de valor

Deja de forma clara, simple, sencilla y en una frase (un mini pitch) qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema... fácil de decir, difícil de sintetizar.

Modelo Lean Canvas

4: Solución

Una vez conocidos y priorizados los problemas a los que se enfrentan tus clientes, deberías establecer cuales son las 3 características más importantes de tu producto/servicio que les van a ayudar a resolverlo... de forma que te puedas centrar en ellas y no pierdas el tiempo en funcionalidades secundarias.



Modelo Lean Canvas

5: Canales

Ahora llega el momento de trabajar sobre cómo vas a hacer llegar tu solución a los segmentos de clientes con los que vas a trabajar: ¿con una fuerza comercial? ¿mediante una web?. Es importante entender este camino a los clientes de forma global, es decir, no sólo pensando en la fase de la venta sino en toda la experiencia de cliente.



Modelo Lean Canvas

6: Flujos de ingreso

En este punto debemos reflexionar sobre cómo vamos a ganar dinero, lo que no sólo incluye pensar en los diversos flujos, sino en el margen, valor del cliente, modelo de recurrencia... en definitiva, plantear la estrategia sobre cómo vas a ganar dinero en tu startup.



Modelo Lean Canvas

7: Estructura de costes

El reverso de los ingresos, en la estructura de costes debemos recoger todos aquellos elementos que nos cuestan dinero, y que en la práctica indican el gasto aproximado que tendremos mensualmente... y que por supuesto, al principio debería ser lo mas contenido posible.



Modelo Lean Canvas

8: Métricas Clave

Una vez hemos definido los elementos más importantes del modelo de negocio, toca meterse con las métricas. Debemos establecer qué actividades queremos medir y cómo, teniendo en cuenta que debemos generar un conjunto muy reducido y accionable de indicadores que luego nos ayuden a tomar decisiones.

Modelo Lean Canvas

9: Ventaja Diferencial

Quizás uno de los puntos más complicados de rellenar, y que es fácil que no sepas qué poner al principio. Recoge ese algo que te hace especial y diferente, lo que causa que los clientes sigan viniendo a por más. Si no se te ocurre qué poner no te preocupes, déjalo vacío... con el tiempo sabrás cuál es.



Modelo Lean Canvas

Lienzo Lean

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

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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

A la hora de elaborar nuestro plan de negocio nos debemos marcar como pauta conocer previamente los siguientes puntos:

- Productos y servicios a ofrecer
- Mercado y competencia.
- Tecnología a emplear
- Logística y distribución
- Métodos de pago

Plan de eNegocio

Mercado y Competencia

Una vez determinado el producto o servicio que vamos a ofrecer, debemos averiguar que otras empresas lo están ofreciendo.

Para ello averiguaremos las fortalezas y debilidades de la competencia. En este punto debemos ser lo más sinceros posible con nosotros mismos.

Plan de eNegocio

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.



Plan de eNegocio

Tecnología 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?

Plan de eNegocio

Tecnología 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.

Plan de eNegocio

Tecnología III

Mejores opciones actualmente en software libre:

- Magento
- Prestashop
- Opencart



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.



Plan de eNegocio

Tecnología 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.



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio



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



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.

Plan de eNegocio

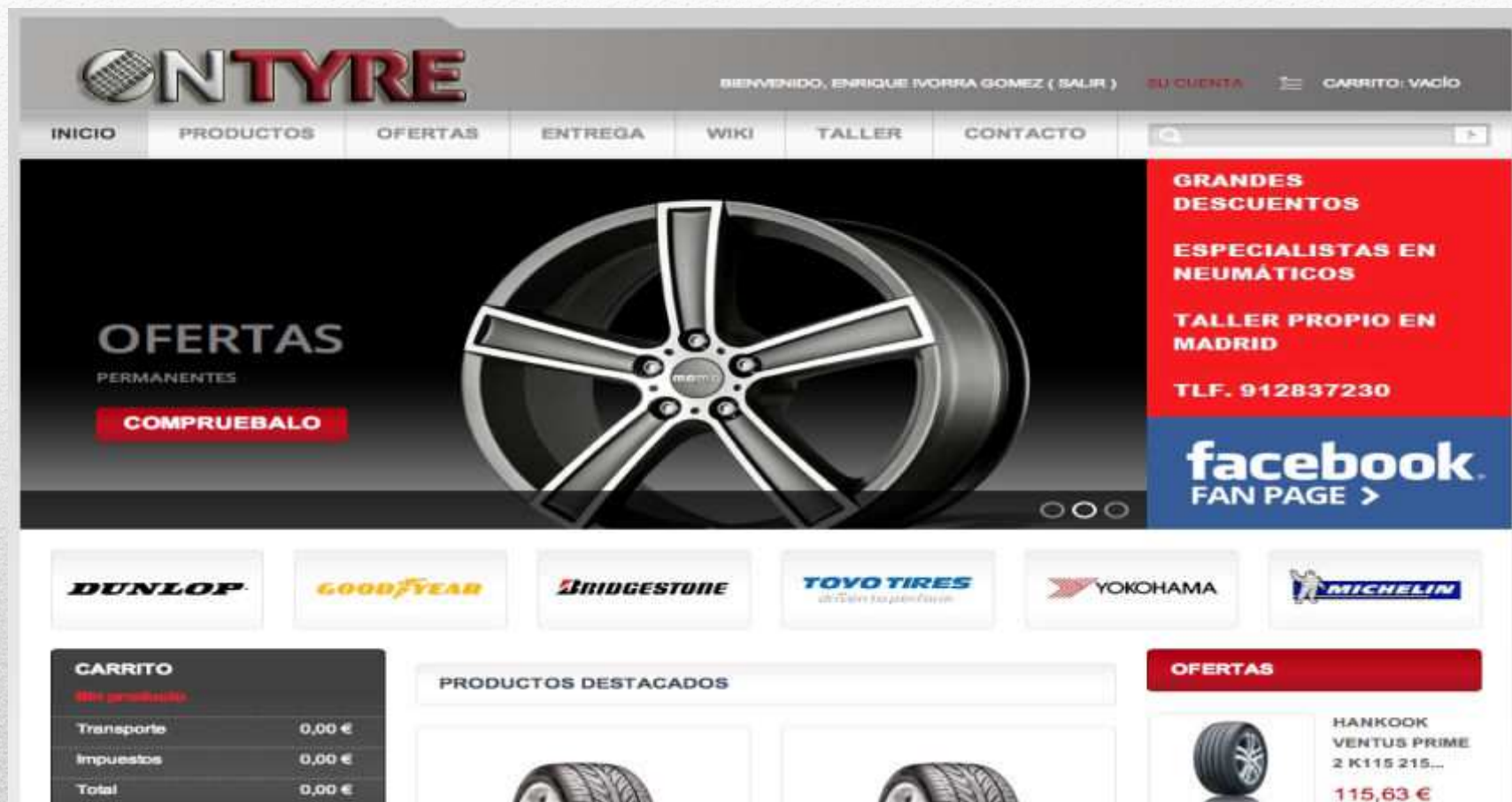
Tecnología VIII: Prestashop

En su contra:

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



Plan de eNegocio



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



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Tecnología 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.

Plan de eNegocio

Tecnología XI: Opencart

En su contra:

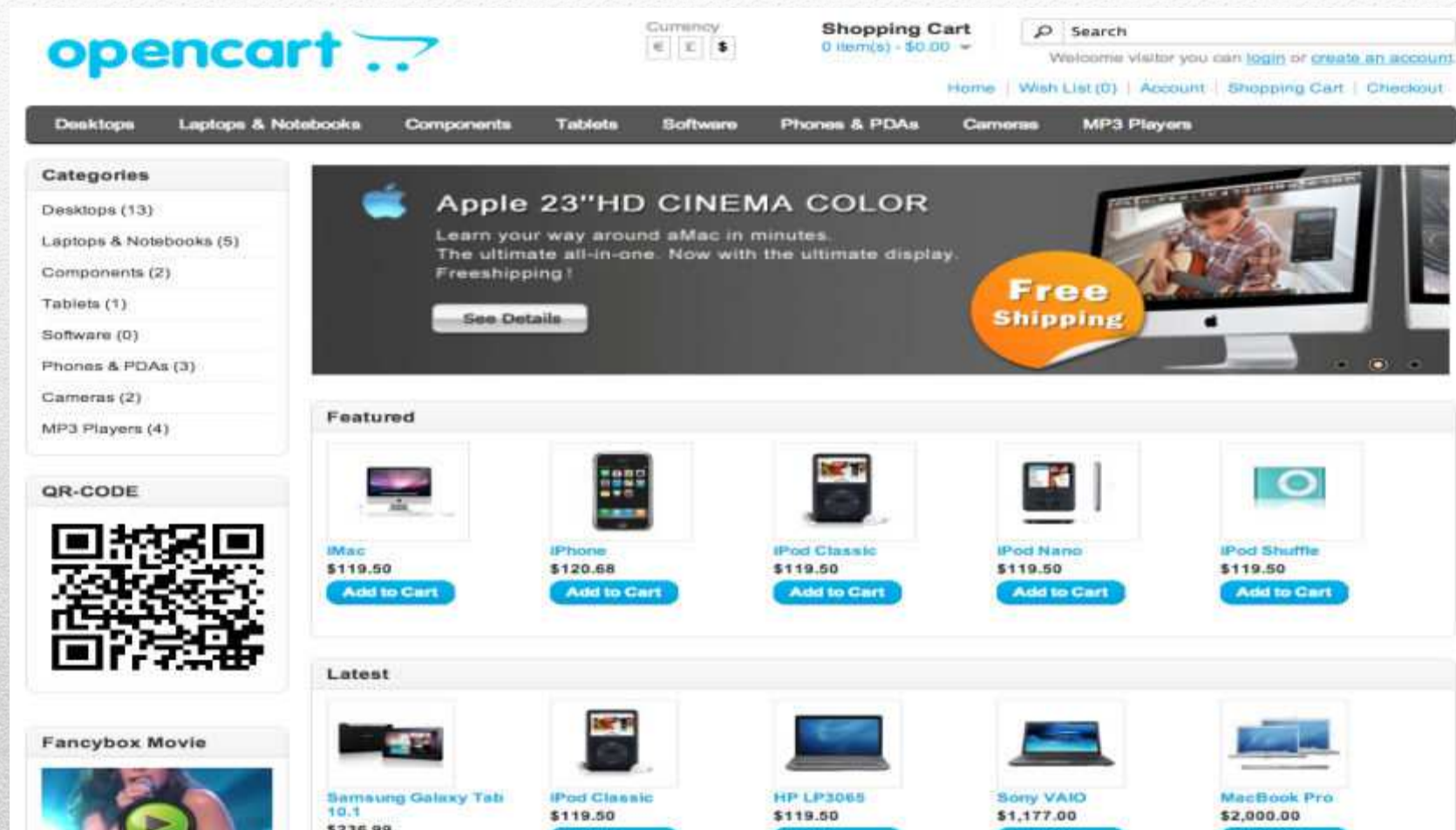
- Los módulos quizás todavía son escasos.
- Deben mejorar bastantes aspectos en el sistema de gestión.
- Cantidad de plantillas escasas.



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Plan de eNegocio

Logística y Distribución I

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

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

Plan de eNegocio

Logística y Distribución II

Pero también debemos calcular el coste repercutido del envío.

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

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

Logística y Distribución VI

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



Plan de eNegocio

Logística y Distribución VII

Distintos tipos de almacenamiento

- Almacén propio
- Almacén externo
- Dropshipping



Plan de eNegocio

Métodos de Pago

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

- Paypal
- TPV Virtual
- Transferencia Bancaria
- Contra reembolso

Elige tu forma de pago



Plan de eNegocio

Paypal

Pros:

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

Contras:

- Coste por operación muy elevado.

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

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.

Plan de eNegocio

	0	1T	2T	3T	4T	5T	6T	7T	8T
Total Ingresos		34.000	47.000	57.000	86.000	97.500	114.100	130.700	147.300
Inversión Inicial	15.600								
Costes de Ventas		10.200	14.100	17.100	25.800	29.250	34.230	39.210	44.190
Gastos Personal		41.000	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000
Costes Totales Marketing Online		8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500
Total Gastos Fijos		3.050	3.050	3.050	3.050	3.050	3.050	3.050	3.050
Total Costes	15.600	62.750	66.650	69.650	78.350	81.800	86.780	91.760	96.740
Beneficios por trimestre	- 15.600	- 28.750	- 19.650	- 12.650	7.650	15.700	27.320	38.940	50.560
Beneficios acumulados	- 15.600	- 44.350	- 64.000	- 76.650	- 69.000	15.700	43.020	81.960	132.520
(A) Necesidades de capital	76.650								
(B) Beneficio Acumulado al 8T	132.520								
(B)/(A) Retorno sobre la Inversión	173%								

Plan de eNegocio

ERRORES TÍPICOS

- Creer que no existe competencia.
- Depender de las subvenciones.
- Sobreestimar el tamaño del mercado.
- Enamorarnos en exceso de la idea.
- Pensar en el boca-boca como única vía de captación de clientes.
- Pensar que con tener la web ya hemos acabado.
- Desconocer los costes del proyecto.

Puesta en marcha



Puesta en Marcha

Trámites

Los trámites una vez solucionados los aspectos legales serían:

- Compra de dominio.
- Elección de alojamiento del dominio.
- Elección técnica del modelo de tienda online.

Puesta en Marcha

Política de compras

Como hemos hablado en la elección del modelo de negocio, una vez hayamos seleccionado el tipo de producto que deseemos vender, debemos elegir la mejor opción de compra de dicho producto.

Al igual que haríamos con nuestro negocio tradicional debemos asesorarnos y comparar diferentes opciones en el mercado.



Puesta en Marcha

Carrito Virtual I

A la hora de crear nuestra tienda online, el carrito debe contener la menor cantidad posible de pasos.

El objetivo es reducir la cantidad de carritos abandonados a la mínima expresión.

Entre las diferentes recomendaciones para evitarlo podríamos indicar:



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Carrito Virtual II

- Tener envíos gratuitos o descuentos.
- Mostrar el IVA en los productos.
- La cesta de la compra debe estar siempre visible.
- Reducir el numero de pasos para pagar.
- Ofrecer varias opciones de pago.
- Recordar a los usuarios los carritos abandonados.
- Utilizar buenas imágenes.
- Destacar las ofertas y descuentos.

Puesta en Marcha

Usabilidad I

Denominamos Usabilidad web a la experiencia de ofrecer al usuario una facilidad de uso a la hora de interactuar con nuestra pagina web.

- Rápida
- Simple
- Fácilmente navegable e indexable
- Compatible con todos los navegadores
- Actualizada



Puesta en Marcha

Usabilidad II

Entre las principales herramientas que podemos usar para mejorar la usabilidad de nuestra web podemos destacar:

- Heatmap o Mapa de calor
- Confetti
- Scroll Down
- Test A/B

Puesta en Marcha

Usabilidad III : Heatmap



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

Usabilidad IV : Heatmap

Un heatmap es una representación gráfica que se utiliza para identificar las zonas de una página en internet que más atención suscitan entre sus visitantes.

Se elabora en base a un código concreto de colores y sobre unos criterios de interés previamente establecidos, resultando especialmente útil para el webmaster.



Puesta en Marcha

Usabilidad V : Confetti



104



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

cecarm
negocio electrónico en la Región de Murcia

Puesta en Marcha

Usabilidad VI : Confetti

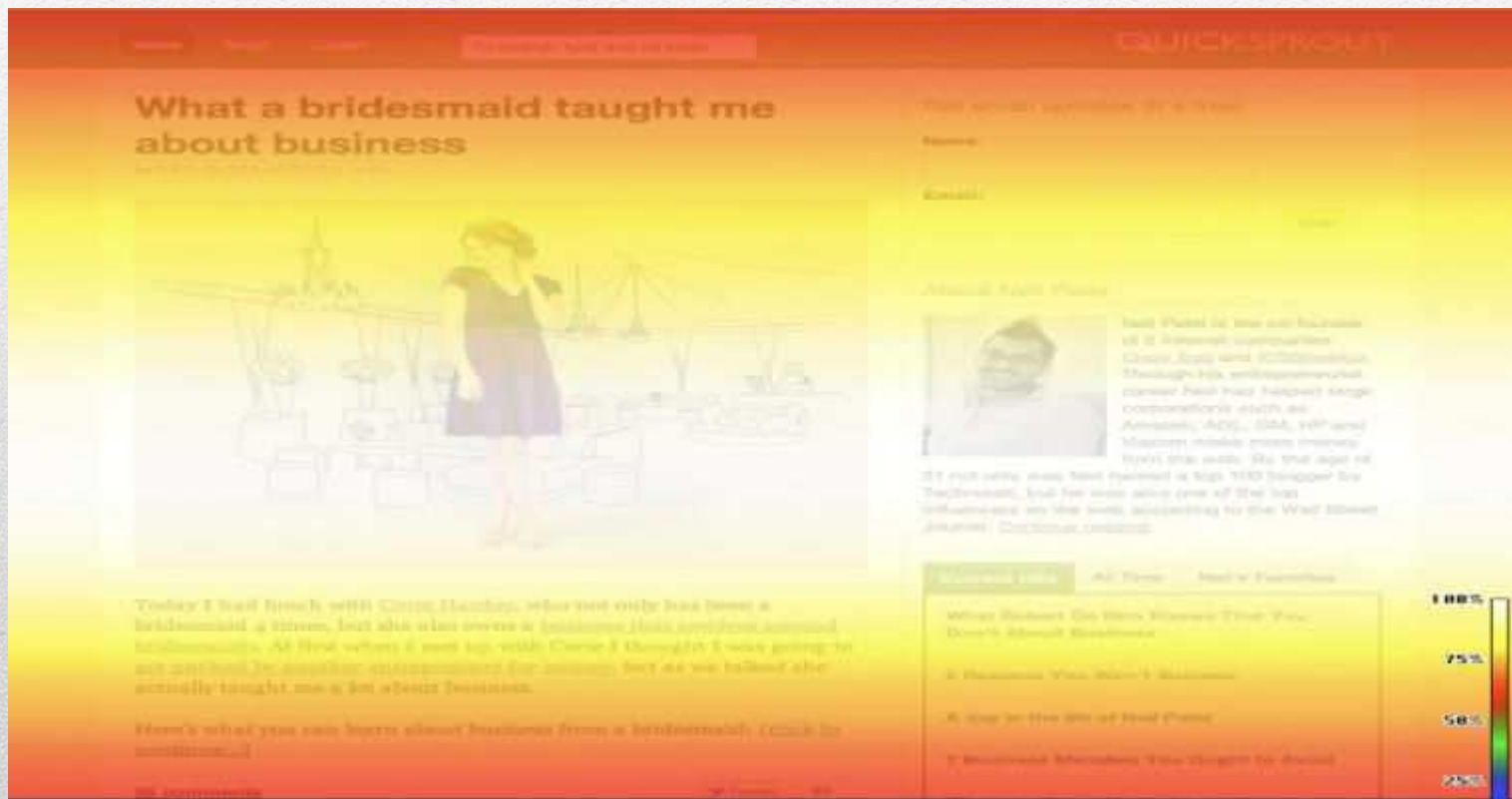
El Confetti map es una representación gráfica que se utiliza para identificar las pulsaciones de ratón dentro de una página.

Con ello podemos evaluar las zonas mas importantes y menos con las que optimizar la web y mejorarla.



Puesta en Marcha

Usabilidad VII : Scroll Down



106



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

Puesta en Marcha

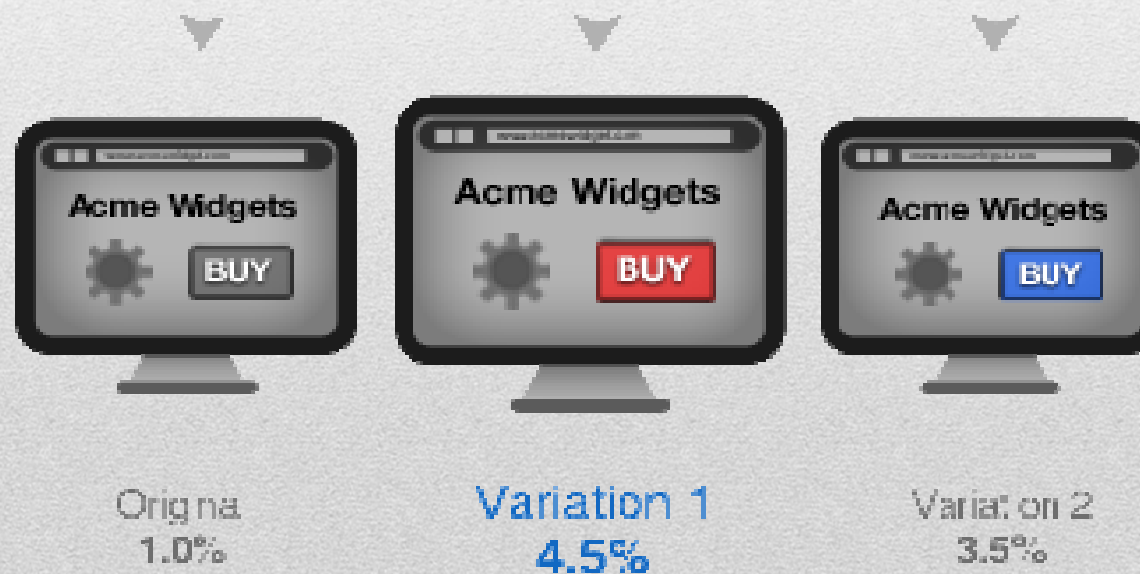
Usabilidad VIII : Scroll Down

El Scroll Down map es una representación gráfica que se utiliza para identificar las zonas más visibles de la web y evaluar si existe alguna zona que queda invisible a los usuarios.



Puesta en Marcha

Usabilidad IX : test A/B



Puesta en Marcha

Usabilidad X : Test A/B

Un test A/B, es un método que permite ofrecer al usuario, sin que éste lo sepa, dos o más versiones de una misma página de un sitio web, de forma que el mismo producto, servicio o contenido de una página puede ser ofrecido a diferentes usuarios bajo diferentes layouts o diseños.

La herramienta recogerá la información relativa al rendimiento de cada uno de los diseños en función de la conversión a objetivo que cada uno coseche.



Puesta en Marcha

Usabilidad XI

Herramientas de Usabilidad y Optimización:

- Crazy Egg
- Click Tale
- 4Q
- Seevolution
- Five Seconds Test
- Labs Media Heatmap
- Visual Web Optimizer
- Optimizely
- Userfly
- Feedback Army



Puesta en Marcha

Atención al Cliente

Una de los puntos que nos debe permitir diferenciarnos de la competencia es nuestro nivel de atención al cliente.

- Teléfono de atención donde debemos evitar usar móviles o números 90X.
- Horario detallado de atención al cliente.
- Si disponemos de tienda física, mostrarla.

Puesta en Marcha

Servicios de Valor Añadido

Ante un mercado cada vez más saturado debemos diferenciarnos de alguna forma con la competencia, buscar elementos de valor que nos permitan ser diferentes.

- Sellos de confianza
- Realidad Aumentada



Puesta en Marcha

Sellos de Confianza



Puesta en Marcha

Realidad aumentada en Ecommerce

<http://www.youtube.com/watch?v=7ezT7omejfk#>

<http://www.youtube.com/watch?v=i8Hj7mKayys>

<http://www.youtube.com/watch?v=WpS3LeCiCtc>



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing



#tallerescecar

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Promoción y Marketing

Objetivos y KPI I

Los KPI's son indicadores que miden el rendimiento de nuestro Ecommerce.

Medir todo lo que está a nuestro alcance nos permitirá conocer el estado de nuestra tienda.

Los KPI's nos permiten tomar decisiones que mejoren las ventas de nuestra tienda.

Promoción y Marketing

Objetivos y KPI II

Para llevar a cabo nuestros objetivos definiremos una serie de KPI y para poder medir los PKI usaremos una herramienta que Google nos proporciona de forma gratuita.

Google Analytics

Promoción y Marketing

Plan de Acción I

Objetivo: Aumentar un 10% las ventas en el próximo trimestre

El KPI incluiría:

- Las ventas diarias
- La tasa de conversión
- El trafico



Promoción y Marketing

Plan de Acción II

Objetivo: Aumentar la conversión un 2% para el año siguiente

El KPI incluiría:

- Las tasa de conversión
- La tasa de abandono del carrito
- La evolución de los envíos
- La evolución de los precios

Promoción y Marketing

Plan de Acción III

Objetivo: Aumentar el tráfico un 20% más en comparación con el años anterior.

El KPI incluiría:

- Tráfico de la web
- Las fuentes de tráfico
- EL CTR
- Las acciones de compartición social
- Porcentaje de abandonos

Promoción y Marketing

Plan de Acción IV

Objetivo: Reducir las llamadas del servicio al cliente a la mitad en los próximos 6 meses.

El KPI incluiría:

- Clasificación de las llamadas del servicio
- Identificación de la página visitada antes de la visita.
- Motivo de la llamada

Promoción y Marketing

Plan de Acción V

Indicadores para las ventas del eCommerce

- Ventas por hora, día, semana, mes, trimestre y año
- Tamaño medio del pedido
- Margen de promedio
- La tasa de conversión
- La tasa de abandono
- Comparación de los pedidos de los nuevos clientes, respecto a los que ya habían comprado
- El Coste de bienes vendidos
- Mercado disponible según la proporción del mercado minorista.
- Afinidades de productos
- Relación con el producto
- Niveles de inventario
- Precios competitivos

Promoción y Marketing

Plan de Acción VI

Indicadores de Marketing para el eCommerce

- Tráfico de la web
- Visitantes que sólo han entrado una vez frente a los que repiten
- Tiempo que han estado
- Páginas vistas por visita
- Fuentes del tráfico
- Visitantes por franja horaria
- Suscritos al boletín de Newsletter
- Volumen de tráfico de PPC
- Tráfico en el blog
- Número y calidad de los comentarios
- Registros en la web
- Número de “me gusta” en Facebook
- Retweets en Twitter

Promoción y Marketing

Plan de Acción VII

Indicadores de producto del eCommerce

- Productos más vistos
- Productos más rentables
- Productos más comentados
- Diferencia de precios con tus competidores
- Valoraciones de productos

Promoción y Marketing

Plan de Acción VIII

Indicadores de Servicio al Cliente del eCommerce

- Cuenta de correo electrónico del servicio al cliente
- Número de llamadas al teléfono de atención al cliente
- Número de intervenciones del chat del servicio de atención al cliente
- Tiempo medio de solución de los problemas
- Clasificación de los problemas



Promoción y Marketing

Estrategias

Para poder llevar a buen termino nuestro proyecto eCommerce y no tener que cerrar la idea en poco tiempo debemos evitar:

- Poca o nula inversión en compromiso y tiempo
- Plan de marketing inapropiado
- Sitios disfuncionales
- Equivocar u olvidar el propósito principal de Internet
- Tecnológicamente rezagados
- Asesoría inadecuada

Promoción y Marketing

Poco o nulo compromiso

La principal razón por la que los sitios de comercio electrónico fracasan es debido a que el emprendedor no está verdaderamente comprometido o convencido de hacer buenos negocios en Internet.

El principal error es creer todos esos anuncios en Internet de éxito instantáneo, debemos ser realistas y entender que no todos los negocios tendrán el mismo éxito; los empresarios creen que deberán estar aumentando sus ventas en cuestión de un par de semanas.

Promoción y Marketing

Plan de marketing inapropiado I

El marketing en Internet requiere de un enfoque distinto al marketing tradicional para negocios OFF LINE. Requiere de un detallado plan de marketing, cubriendo el mayor número de posibilidades.

Muchos emprendedores deben entender que existen muchos tipos y estrategias de marketing en Internet, por tanto cuando antes entiendan esto, mas pronto podrán elegir la más apropiada para su negocio.

Promoción y Marketing

Plan de marketing inapropiado II

Disfuncional no solo se aplica a las personas sino a los sitios también. Un site plagado con errores técnicos y de diseño puede matar cualquier negocio.

Aunque la mayoría de empresarios no lo quieran aceptar, esto ahuyenta a los visitantes y futuros clientes. Algunos errores de diseño incluyen navegación ilógica o caótica, limitado o erróneo uso del color, mal uso del texto, formateo y tamaño,.. siendo estos los que están a plena vista.

Los problemas técnicos suelen incluir, paginas demasiado pesadas, imágenes con tamaños no optimizados...

Promoción y Marketing

Olvidar el propósito de Internet

La gran mayoría de los emprendedores con poca experiencia creen que Internet tiene el sólo propósito de vender! ERROR. Mientras que esto es cierto solo en parte, Internet fue concebida para informar y compartir conocimiento, así que ¿Cómo podríamos usarla entonces?

Aprovechar Internet para construir relaciones duraderas con los clientes, fomentando la lealtad, con clientes, proveedores y posibles socios comerciales. Esto puede lograrse dándole más valor al sitio. La mejor manera de lograrlo es dando consejos sobre como usar los productos y servicios.

El recurso del boletín es la forma más aconsejable y sencilla.

Promoción y Marketing

Tecnológicamente rezagados

Internet esta cambiando a la velocidad de la luz. Si pretendemos hacer negocios en Internet no podemos quedarnos estancados, así que debemos estar dispuestos a invertir tanto tiempo como recursos para mantener nuestro sitio web de negocios al paso de la tecnología.

¿Cómo hacerlo en un ambiente que cambia constantemente y la cantidad de información es simplemente abrumadora? La mejor manera de hacerlo es mantenernos informados, estudiar temas que nos interesan en Marketing, Publicidad Online, etc. De otra manera, al momento de querer competir con los demás, nos será casi imposible y es probable que perdamos la carrera.

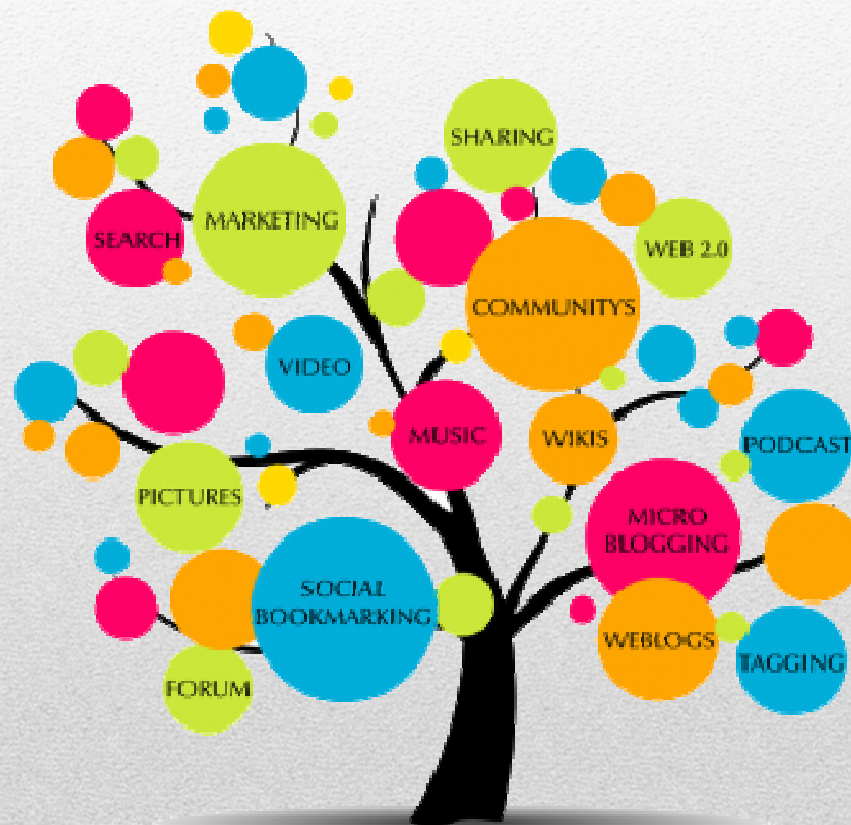
Promoción y Marketing

Asesoría inadecuada

Buscar asesoría cualificada y especializada siempre es lo más inteligente si queremos tener éxito en los negocios en Internet. Aunque Internet es relativamente nueva, hay mucho que aprender, un gran número de personas piensa que al leer un par de revistas electrónicas y libros sobre Internet, los convierte automáticamente en expertos.

En muy raros casos eso es verdad y depende de la calidad de la información y el tiempo invertido, sin embargo, para la inmensa mayoría este no es el caso.

Y cómo consigo más clientes



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Con un buen PLAN



Social Media Plan

Definición

Un Social Media Plan lo definimos como la capacidad y habilidad de compartir, crear, generar, opinar, interaccionar, colaborar, comunicar, enseñar, mostrar, intercambiar, participar....

En definitiva todos los verbos acabados en “ar” que nos permiten expresarnos en el ciberespacio.

Social Media Plan



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

**Todo esto
esta muy bien pero...**



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Cuanto cuesta una tienda Online



Coste proyecto Ecommerce

Aunque no es labor de este taller ofrecer precios, si queremos orientaros sobre que costes influyen en el proyecto:

- Coste de montar la tienda: diseño, consultoría, programación, volcado de datos,...
- Coste de mantenimiento: dominio, hosting, actualizaciones, certificado SSL,...

Casos de éxito



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

Neumáticos Ontyre



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

cecarm
negocio electrónico en la Región de Murcia

Hagamos un caso práctico



#tallerseccarm

Cómo montar tu negocio Online

www.bisuteriaconestilo.com

Bisuteria con Estilo®

Mi cuenta | Mi carrito | Finalizar Compra | Validarse

Buscar en toda la tienda... **Buscar**

Inicio | **Bolsos de fiesta** | **Anillos** | **Pendientes** | **Colgantes** | **Especiales** | **Catalogo por precio**

BOLSOS DE FIESTA

+ DETALLES DE LOS BOLSOS DE FIESTA

Forma de pago
contrareembolso
tarjeta con paypal

Atención al cliente de Lunes a Viernes 9:00 a 20:00 horas

658 509 417

A partir de 20 euros
los gastos de
envío son gratis

Pedidos inferiores a 20€ tendrán un cargo de 4 euros en gastos de envío

Artículos recomendados

 20% Bolso de fiesta modelo Amsterdam 14,00 € Saber más	 New Bolso de fiesta modelo Mónaco 15,00 € Saber más	 Anillo de Swarovski Alba 18,00 € Saber más	 Pack de 3 Cuelgagafas 12,00 € Saber más
---	--	---	--



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

cecarm
negocio electrónico en la Región de Murcia

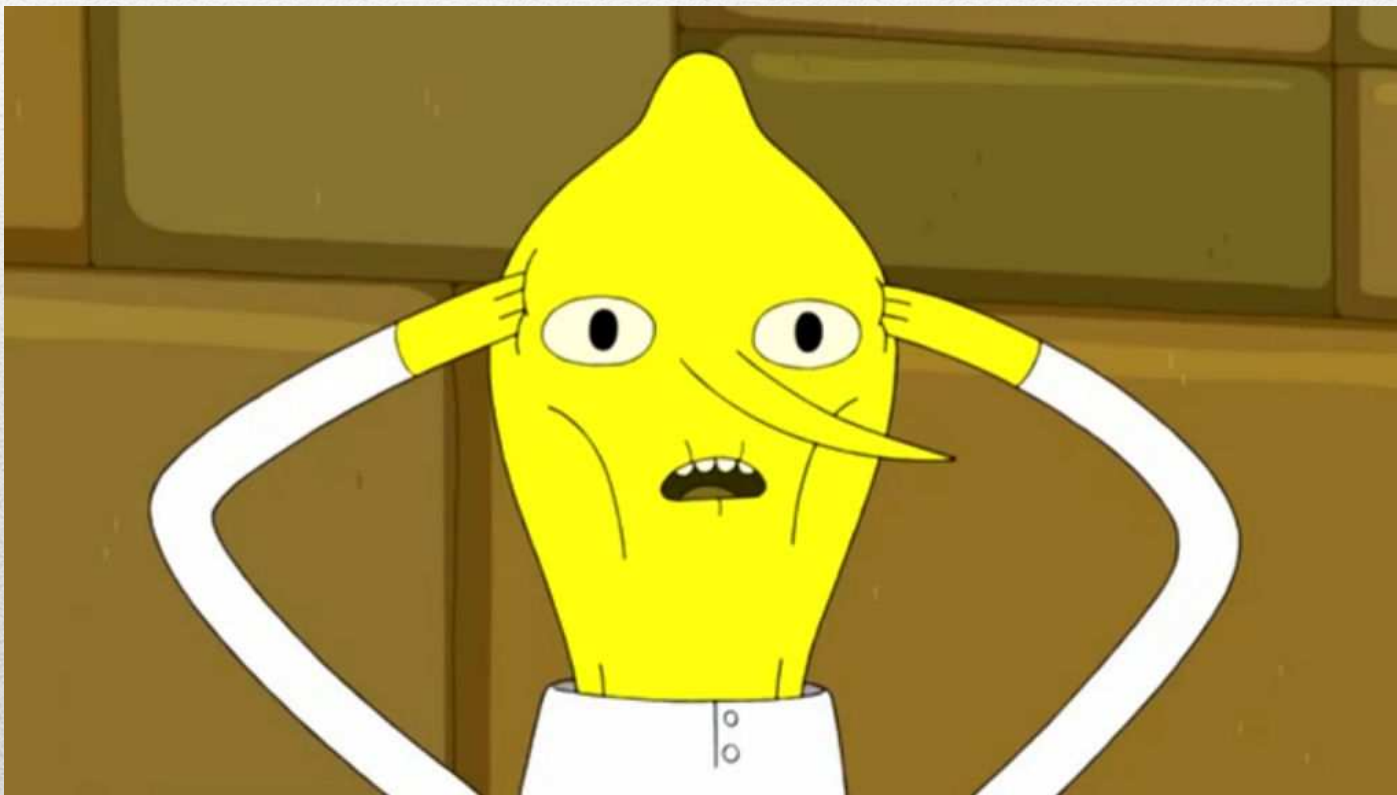
www.bisuteriaconestilo.com

- Elección del tipo de producto
- Elección del publico objetivo: nicho de mercado
- Elección de nombre de dominio
- Elección de logotipo y diseño
- Elección del software de tienda
- Elección del proveedor de hosting
- Elección de palabras clave principales
- Elección de palabras de Long Tail
- Elección de proveedor de logística
- Elección del fabricante



www.bisuteriaconestilo.com

Todo controlado y de repente.....



146



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

cecarm
negocio electrónico en la Región de Murcia

www.bisuteriaconestilo.com



#tallerescecarm

Cómo montar tu negocio Online

cecarm
negocio electrónico en la Región de Murcia

www.bisuteriaconestilo.com



#tallerescearm

Cómo montar tu negocio Online



