

# Cómo montar tu negocio online de éxito

Talleres formativos CECARM



# Índice

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





# Como montar tu negocio Online



#tallerescarm

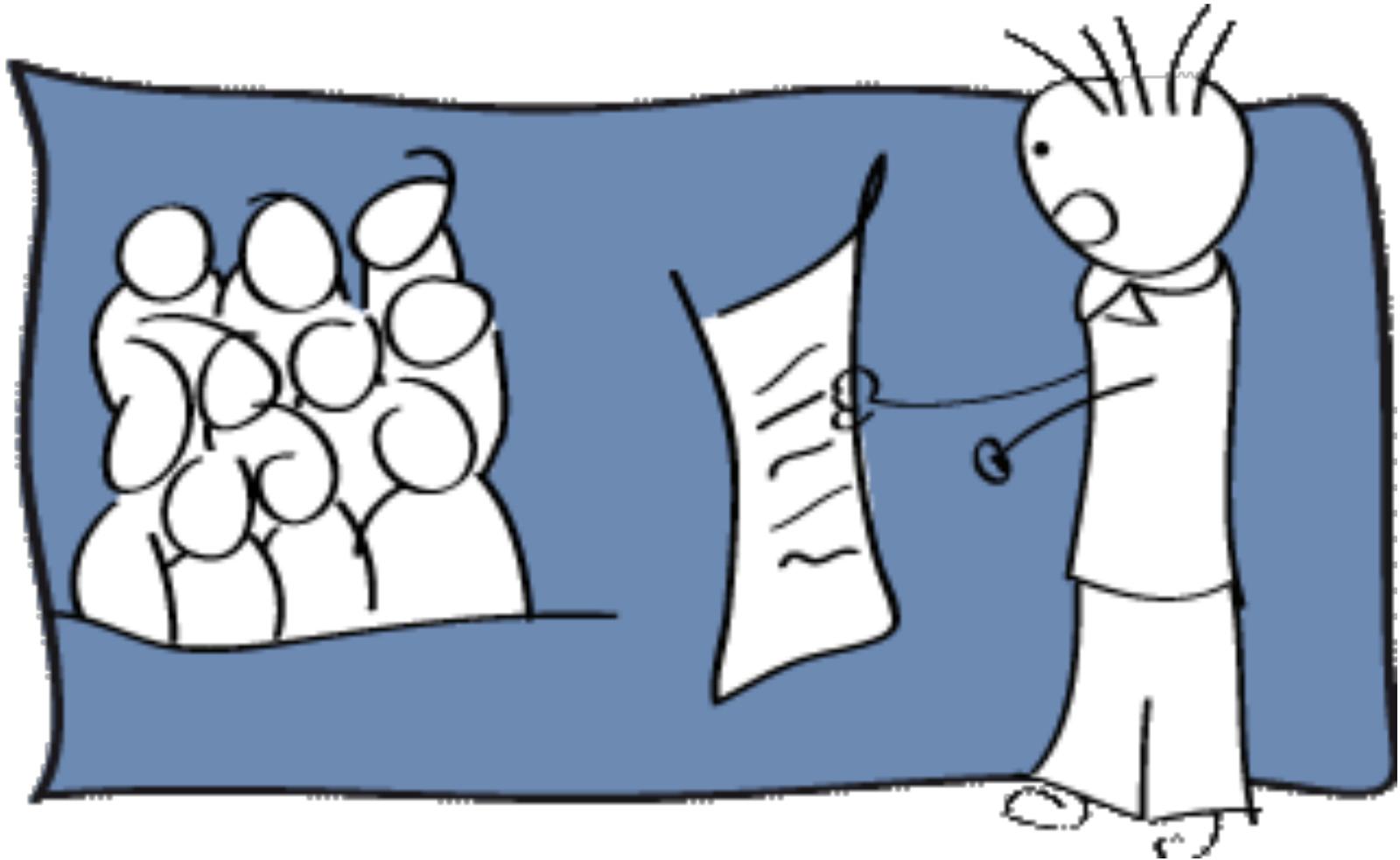
**Cómo montar tu negocio Online**

# Índice Claves de Éxito

1. Claves para emprender online con éxito
  - a. Perfil del emprendedor 2.0
  - b. ¿Quién eres?
  - c. Ideas para recordar antes de emprender.
  - d. Ellos lo consiguieron antes que tú.



# Claves para emprender online con éxito



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Perfil del emprendedor 2.0

- Está permanentemente conectado a Internet.
- Dispone de un sitio Web al cual sube constantemente sus avances, sus logros y hasta sus errores.
- Tiene un blog en el cual vuelca los avances comerciales y tecnológicos.
- Dispone de una aplicación Web que gestiona cada uno de sus proyectos online.
- Dispone de una WebCam y de un micrófono. De esta forma, personaliza y enfatiza las ideas que desea transmitir mediante podcats.



# Perfil del emprendedor 2.0

- Utiliza eficazmente LinkedIn.
- Es usuario de Skype, Twitter, Facebook, Google+ y cuanta nueva red social surja. De esta forma, logra estar en permanente contacto con sus compañeros y con sus clientes.
- Es un Googlero: recaba información sobre cualquier producto o persona que llame su atención.



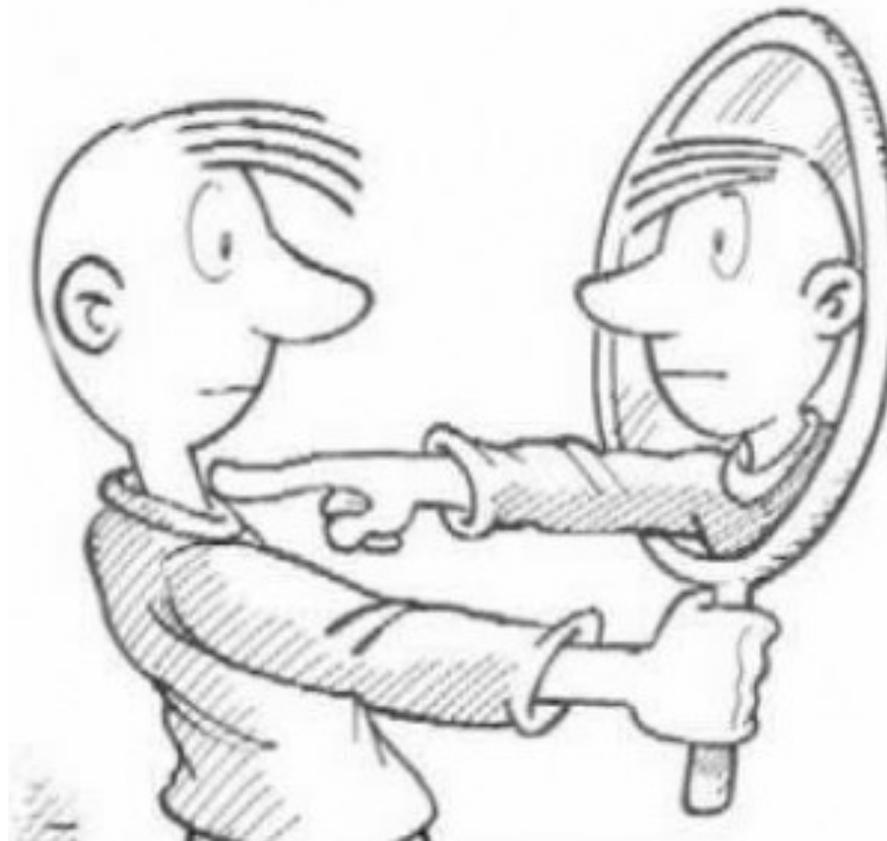
# ¿Quién eres?

La mayoría de las personas que buscan trabajo no encuentra el trabajo de sus sueños porque no se conocen a sí mismas, no porque desconozcan el mercado laboral.

Dick Bolles



# ¿Quién eres?



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# ¿Quién eres?

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

El primer paso es conocerse bien a uno mismo.



# ¿Quién eres?

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

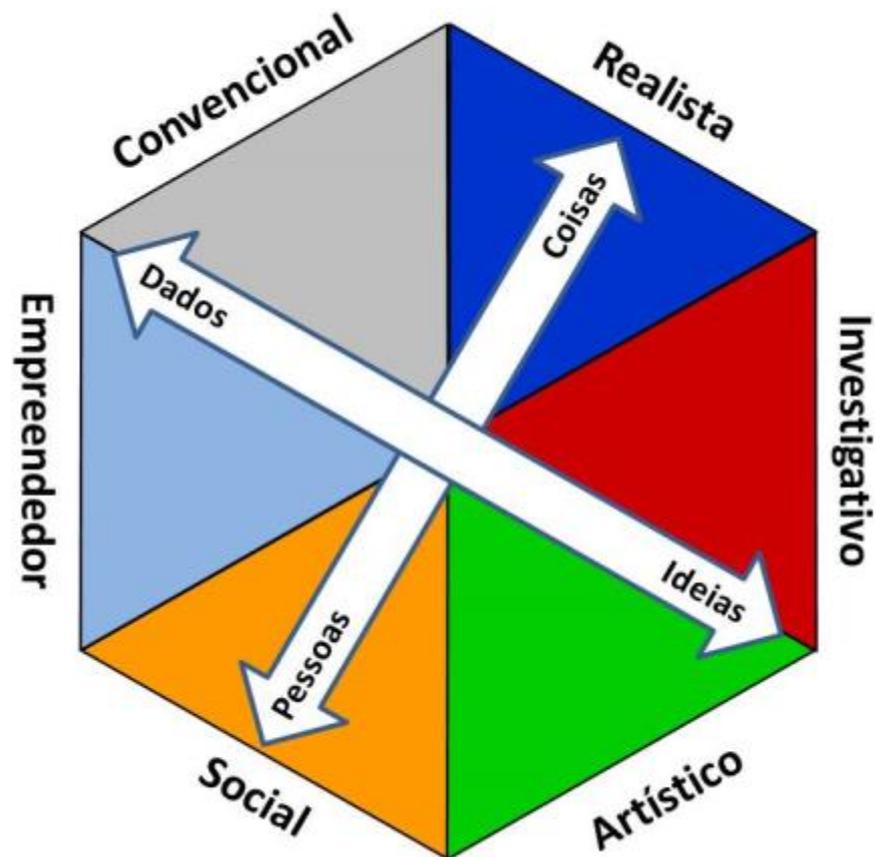
# ¿Quién eres?

Ejercicio práctico:

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



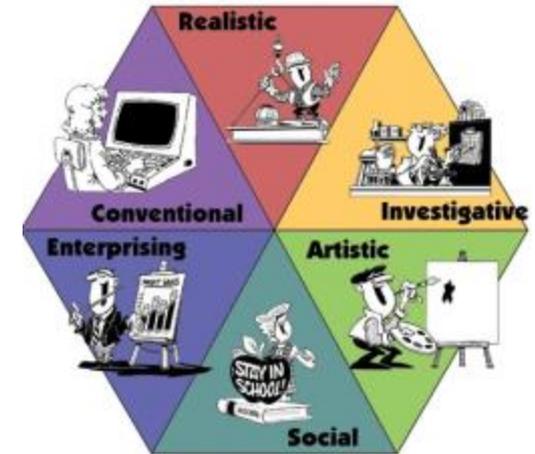
# ¿Quién eres?



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# ¿Quién eres?

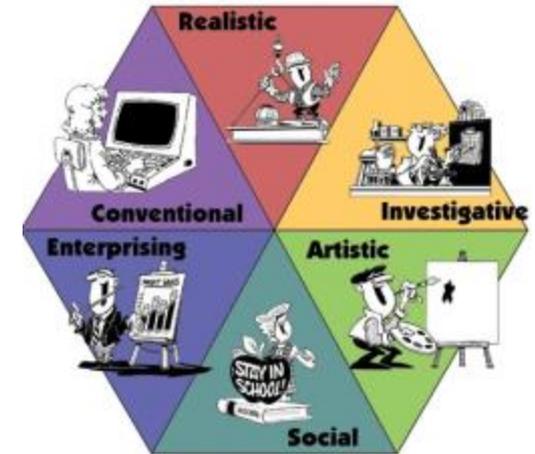


## Artístico:

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



# ¿Quién eres?

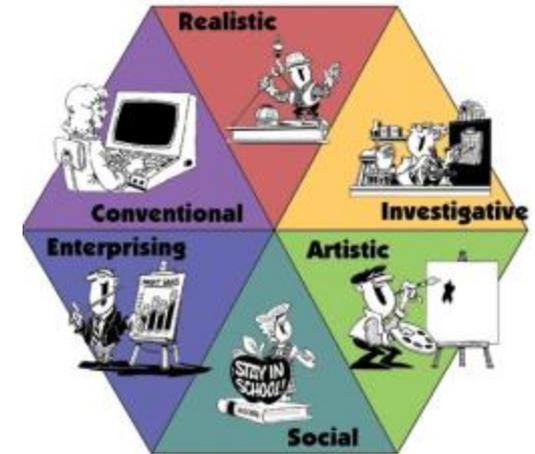


## Social:

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



# ¿Quién eres?

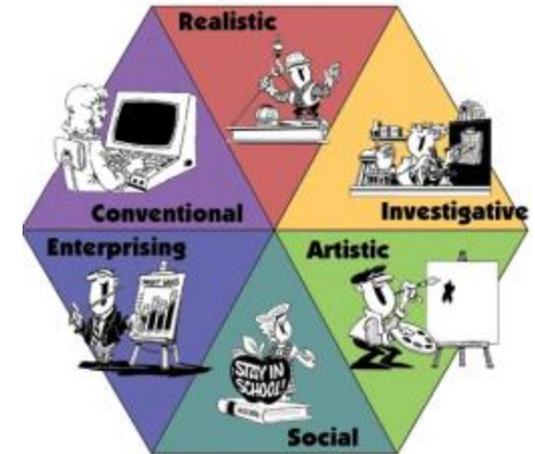


## Investigador:

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



# ¿Quién eres?

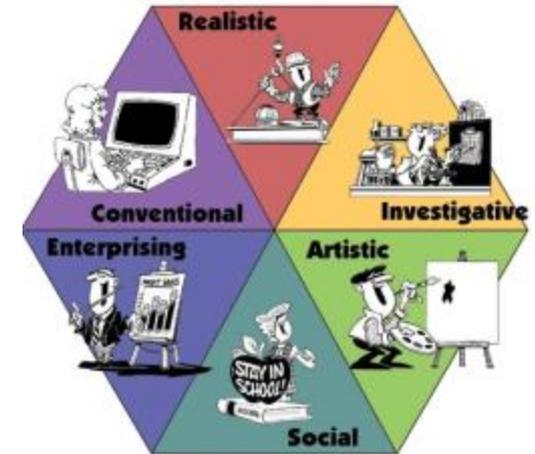


## Emprendedor:

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



# ¿Quién eres?

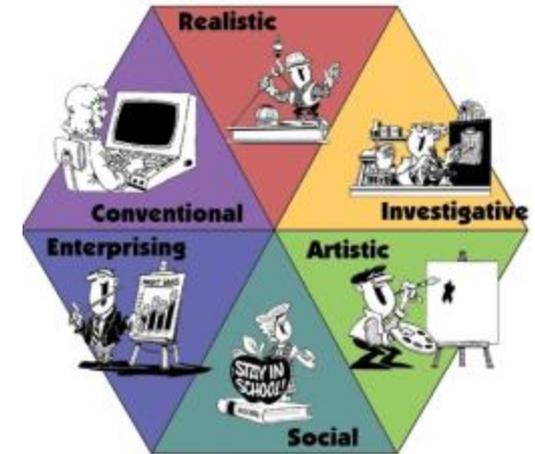


## Convencional:

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



# ¿Quién eres?



## Realista:

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



# Ideas a recordar antes de emprender

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



# Ellos lo consiguieron antes que tú



Después de trabajar durante años en Paredes le despidieron.  
Se atrevió a fundar su propia empresa de calzado con 37 años



# Ellos lo consiguieron antes que tú



Facturación en 2010 : Más de 100M €



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Ellos lo consiguieron antes que tú



Con 50 años le  
despidieron y nadie le  
ofrecía un empleo



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Ellos lo consiguieron antes que tú



**Natura Bissé**  
Barcelona

Facturación en 2010 : Más de 36M €



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**



# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

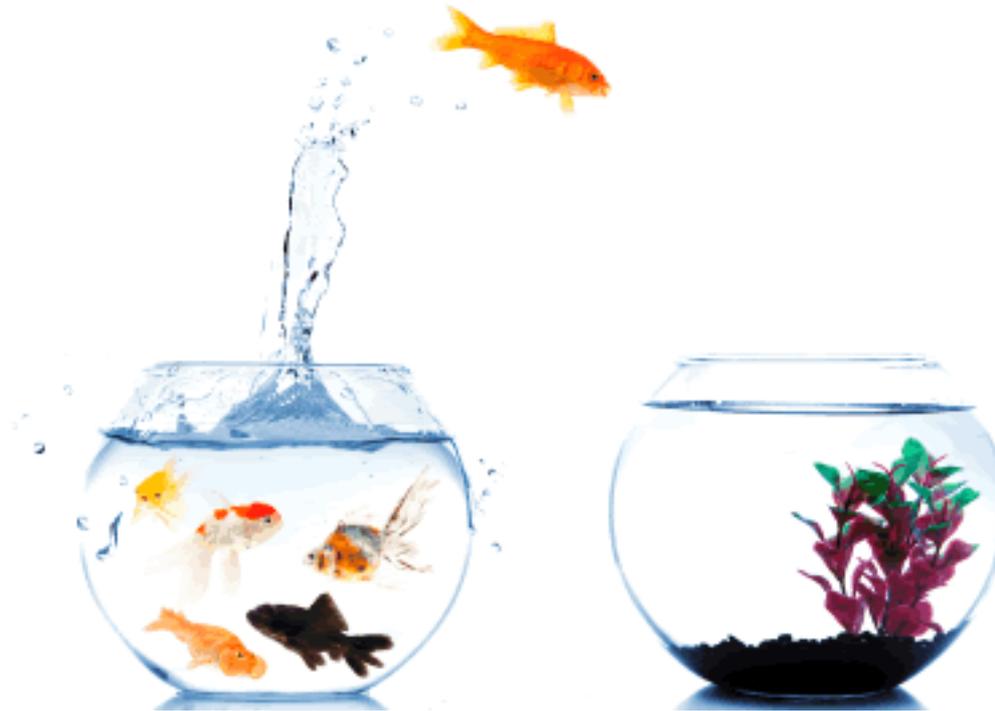
**Cómo montar tu negocio Online**

# Índice Modelos de Negocio

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



# Emprender un Negocio Digital



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Negocio Digital

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

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



# Tipos modelo de negocio

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

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



# Publicidad I

Es una extensión del modelo tradicional de transmisión de medios. El medio de transmisión, en este caso, un sitio Web, provee contenidos y servicios mezclados con mensajes publicitarios en 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
- Afiliados
- Publicidad Orientada al Contenido



# Publicidad IV

## Portales

Motor de búsqueda que puede incluir contenido variado o servicios.

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



# Publicidad V

## Portales

### Noticias

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



Del total, cinco se harán en colaboración con la concejala de Bienestar Social. El plazo de inscripción se 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 332.000 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

¿Qué desea buscar?

  
¿Dónde lo quiere buscar?

Empresas

#### El tiempo

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

Destacados de Murcia

#### 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

<http://murcia.portaldetuciudad.com>



#tallerescarm

## Cómo montar tu negocio Online



# Publicidad VI

## Clasificados

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

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



# Publicidad VII

## Clasificados

**Encontrados 2 locales de compra en Albacete**

**Ubicación**  
Locales de compra en Albacete

Guardar búsqueda  
Alerta

**Provincia, área, o población**  
locales albacete compra

**Barrios**  
Todos

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

**Buscar**

**Filtros**  
Borrar

**Rango de precio**  
Min. a  
Máx.

**Superficie mínima**

**Hab.**

**Compra Alquiler Obra nueva**  
Ordenación por recientes - Cambiar

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

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

**Publicidad**  
www.castillosdeloira.es  
Visita nuestra web  
Châteaux  
Tane  
redaccion@tane.com

**Publicidad**  
1 2 3 4  
Capa de baño con capucha niño y ...  
Esilo poncho, se pone rápidamente ...  
27,95 €  
Comprar  
vertbaudet.es

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



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Publicidad VIII

## Sistema de afiliación

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

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



# Publicidad IX

## Sistema de afiliación

The screenshot shows the DivXaTope website interface. At the top left is the logo 'DIVXATOPE' with a flame effect. To its right is a navigation menu with links: INICIO, REGISTRARSE, DESCARGAS, FORO, and CONTACTO. Below the navigation is a search bar with a magnifying glass icon and an 'ENVIAR' button. A central banner features a green 'DESCARGAR' button with a downward arrow and a white box with a red car icon and the text 'lineadirecta.com Contrata online tu seguro de coche o moto y te llevas 50€.' Below this is a smaller box with 'Contrátalo aquí' and 'Seguro a nombre de suscripción de la compañía bankinter'. On the right side, there is a section titled 'MAS DESCARGADOS' listing various items like 'El hobbit Un viaje inesperado DVD-Screener Español-Castellano 2012' and 'Ted TS-Screener Alto Spanish 2012'. At the bottom left, there is a section for 'Estrenos en DIVXaTope' dated '09-06-2013'. The bottom right corner of the screenshot shows a section titled 'AFILIADOS' listing 'Juegos de Puzos', 'Picturas', and 'Juegos de Rol de Puzos'.

<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.



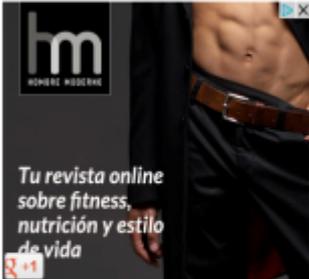
# Publicidad XI

## 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](http://www.ask.com/Aerobic+Videos)

**Aeróbic**  
Busca Aeróbic. ¿Tiene prisa? ¡Rápidos Resultados!  
[www.digstar.com/Aeróbic](http://www.digstar.com/Aeróbic)

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

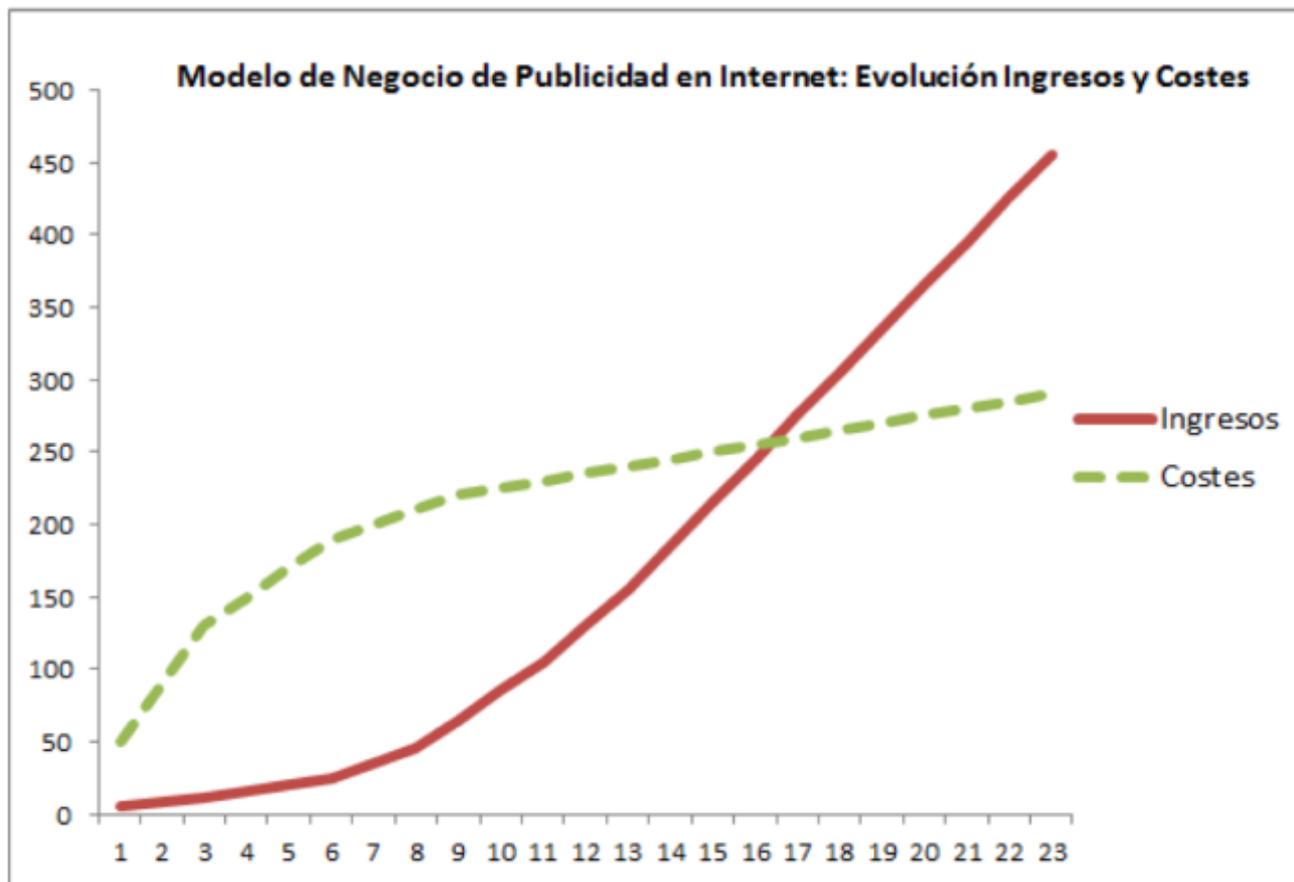
<http://muebles.vulka.es/armarios/>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Publicidad XII



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Comercio electrónico I

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



# Comercio electrónico II

Ello incluye intercambio de bienes, servicios e información electrónica.

Tipos de E-Commerce:

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



# Comercio electrónico III

## Business to Consumer

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

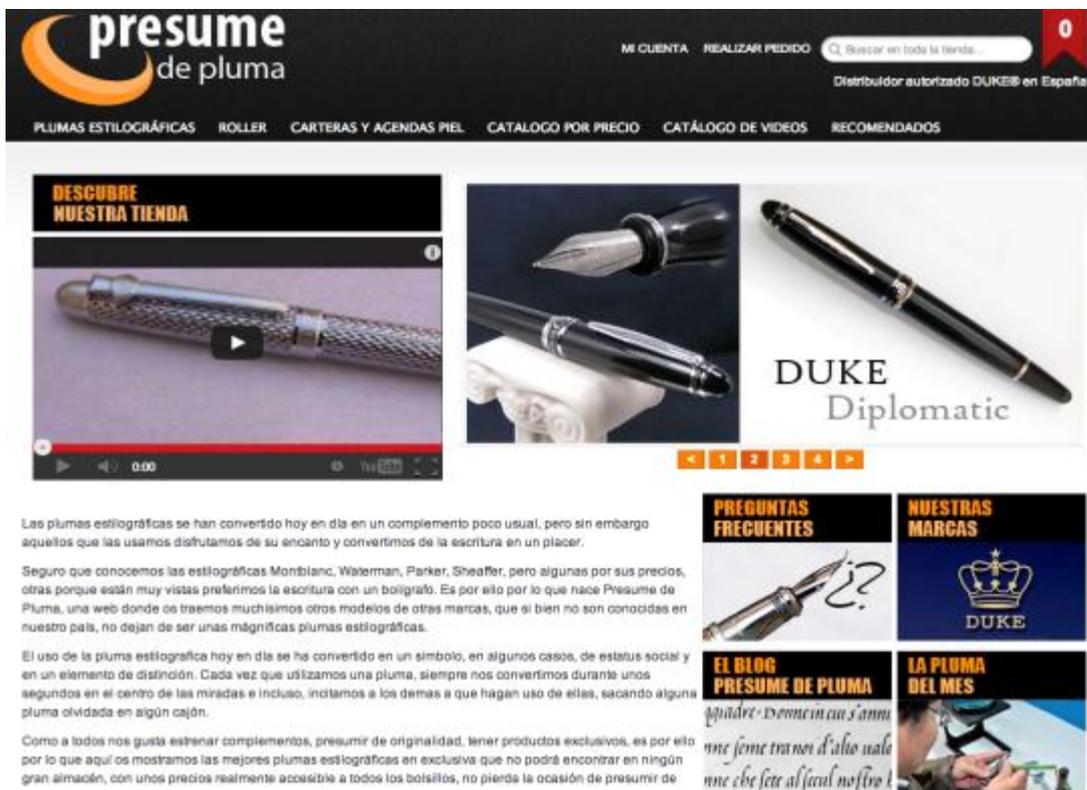


#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Comercio electrónico IV

## Business to Consumer



The screenshot shows the homepage of 'presume de pluma', an authorized Duke distributor in Spain. The navigation menu includes: PLUMAS ESTILOGRÁFICAS, ROLLER, CARTERAS Y AGENDAS PIEL, CATALOGO POR PRECIO, CATÁLOGO DE VIDEOS, and RECOMENDADOS. A search bar is present with the text 'Buscar en toda la tienda'. A video player is featured with the title 'DESCUBRE NUESTRA TIENDA' and a play button. Below the video, there are images of fountain pens, including a 'DUKE Diplomatic' model. A grid of four featured content blocks is visible: 'PREGUNTAS FRECUENTES' (with a fountain pen icon), 'NUESTRAS MARCAS' (with a Duke crown logo), 'EL BLOG PRESUME DE PLUMA' (with a quote), and 'LA PLUMA DEL MES' (with a person writing).

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 convertirnos 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, incltamos a los demás a que hagan uso de ellas, sacando alguna pluma olvidada en algún cajón.

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

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



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Comercio electrónico V

## Business to Business

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



# Comercio electrónico VI

## Business to Business



Regalos de empresa. Artículos publicitarios. Regalos promocionales

Inicio | Blog de regalos de empresa | Contacto

regaloempresas®  
Tu socio para el regalo promocional

Últimeos  
**93 001 26 95**  
o si lo prefieres te llamamos nosotros

Tecnología | Bolsas | Bolígrafos | Viaje | Oficina

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

¿qué estás buscando?  **BUSCAR**

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

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

**FYVAR**  
asociación de fabricantes  
y vendedores  
de artículos de reclamo  
Socia Nº 1057

Testimonios

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

Pablo Gómez  
Ideática ADV

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



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online



# Servicios Freemium I

Es uno de los modelos más usados en Internet.

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



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Servicios Freemium II

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



# Servicios Freemium III

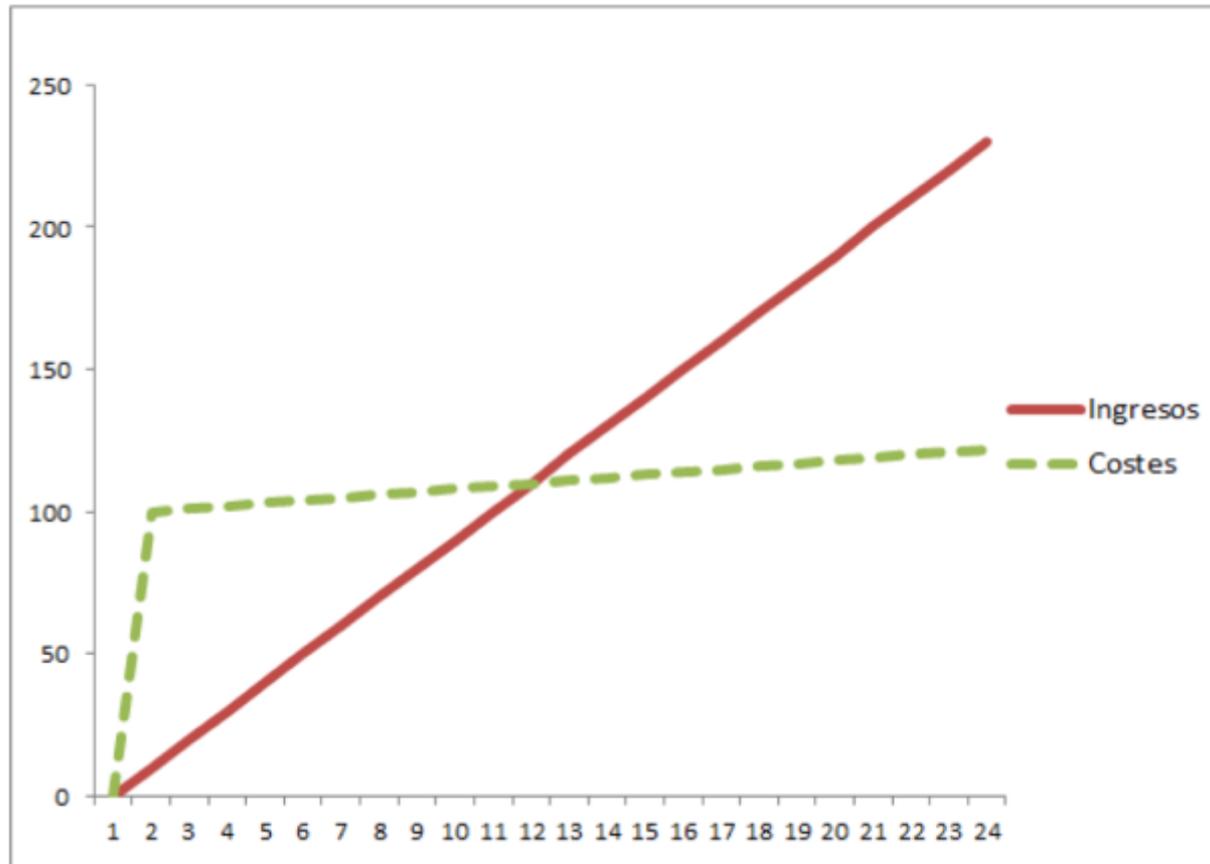
<http://www.busuu.com/es>



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Servicios Freemium IV



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Agregadores I

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

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



# Agregadores II



**Vender Apple iPhone 4S 64GB**

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

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

Comprador	Precio nuevo	Precio usado	Precio no funciona	Recogida gratis	Tipo de recogida	Métodos de pago	Periodo de pago	Clasificación	Vender ahora
<b>Compradores Recomendados</b>									
	<b>337,92€</b> <small>(más info.)</small>	<b>238,47€</b> <small>Liberado: 290,54€</small>	54,01€	✓	Recogida a domicilio, Entrega en oficina MRW	Paypal, Cuenta bancaria	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	<b>199,62€</b> <small>Liberado: 224,10€</small>	105,00€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	<b>199,00€</b>	89,55€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	<b>192,92€</b>	96,46€	✓	Recogida a domicilio	Paypal, Cuenta bancaria, Cheque	antes de 3 días	★★★★★	Vender
	---	<b>190,00€</b>	90,00€	✓	Envío postal, Recogida a domicilio, Entrega en tienda	Cuenta bancaria, Cheque	antes de 7 días	★★★★★	Vender
	---	<b>185,00€</b>	65,00€	✓	Recogida a domicilio	Cuenta bancaria	antes de 30 días	★★★☆☆	Vender

[Todos Los Compradores](#)

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



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Market Places I

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

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

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



# Market Places II

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

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

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



# Market Places III

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

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



# Market Places IV

The screenshot shows the BiciMercado website with a dark blue header containing navigation links: Inicio, Buscar, Vender, Contacto, Puntos BM, and Nuestro Blog. On the right side of the header are links for 'Iniciar Sesión' and 'Registrar'. The main content area features the 'BiciMercado MARKET PLACE' logo and a large blue banner with the text 'Compra y vende con nosotros'. Below this banner are three buttons: 'Buscador rápido', 'Búsqueda Avanzada', and 'Crear Anuncio'. A search input field is labeled 'Introduzca Palabras Clave a buscar' and a dropdown menu is labeled 'Todas las Categorías'. A red 'BUSCAR' button is positioned below the search field. To the right of the search area is a video player with a play button and a cartoon character. The video title is 'Bienvenido a BiciMercado' and the text inside the video reads 'CAMBIA TU BICICLETA! MEJORA SUS COMPONENTES! SACA PARTIDO A LO QUE YA NO USAS!'. Below the banner are three sections: 'Nube de Tags' with a list of tags like 'Maillot', 'Orbea alma', 'Shimano Tektro', 'Bici', 'Horquilla', and 'Mano'; 'Anuncios Destacados' with three featured items: 'probando cosillas' (233,00€), 'Potencia' (43,00€), and 'GPS' (354,00€); and 'Últimos anuncios' which is currently empty. At the bottom left, there are social media links for Facebook and Twitter, and a 'Buscar por Categoría' section with a list of categories and their item counts: Bicycles (8), Components (6), Accessories (2), Lights (0), GPS (2), and Photo/Video Cameras (0).

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



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online



# Modelo de suscripción I

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

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

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



# Modelo de suscripción II

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

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



# Modelo de suscripción III

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

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



# Modelo de suscripción IV

YO COMO BIEN.es

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

mi cuenta | newsletter

VISITA NUESTRO BLOG

- ✓ AHORRARÁS DINERO
- ✓ COMERÁS SANO
- ✓ APRENDERÁS NUEVAS RECETAS

¿QUIERES PROBARLA?

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

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

**GANARÁS TIEMPO**  
Y ahorrarás dinero

<http://yocomobien.es>



# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Índice Plan de eNegocio

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



# Plan de Negocio



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Definición Plan de Negocio

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

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



# Funciones del Plan de Negocio

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



# Funciones del Plan de Negocio

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



# El lienzo



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# El lienzo

No es fácil entender el funcionamiento de las organizaciones.

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



# El lienzo

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



# El lienzo

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



# El lienzo: Clientes I

Los clientes son la razón de ser de una organización.

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



# El lienzo: Clientes II

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



# El lienzo: Valor añadido I

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

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



# El lienzo: Valor añadido II

Ejemplos de elementos de valor añadido:

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



# El lienzo: Canales I

Los canales tienen 5 funciones:

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



# El lienzo: Canales II

Ejemplos de canales habituales:

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



# El lienzo: Relaciones con Clientes I

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

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



# El lienzo: Relaciones con clientes II

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

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



# El lienzo: Ingresos I

Las organizaciones deben:

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



# El lienzo: Ingresos II

Existen dos tipos básicos de ingresos:

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



# El lienzo: Ingresos III

Existen varias formas de obtener ingresos:

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



# El lienzo: Recursos clave I

Existen cuatro tipos de recursos:

- Humanos
- Físicos
- Intelectuales
- Económicos



# El lienzo: Actividades clave I

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

- Producción
- Venta
- Soporte



# El lienzo: Asociaciones clave I

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

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



# El lienzo: Costes I

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

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

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



# El lienzo: Resumen

## CLIENTES:

Una organización atiende a clientes....



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# El lienzo: Resumen

Valor añadido:

...solucionando sus problemas o cubriendo sus necesidades.



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# El lienzo: Resumen

## Canales:

Las organizaciones se comunican y proporcionan valor de varias maneras...



# El lienzo: Resumen

Relaciones con clientes:

...y establecen diferentes tipos de relaciones con sus clientes.



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# El lienzo: Resumen

## Ingresos:

El dinero entra cuando los clientes pagan por el valor añadido.



# El lienzo: Resumen

## Recursos clave:

Activos necesarios para crear y proporcionar los elementos antes descritos.



# El lienzo: Resumen

## Actividades clave:

Tareas y acciones necesarias para crear y proporcionar los elementos antes descritos.



# El lienzo: Resumen

## Asociaciones clave:

Algunas actividades se externalizan y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa.



# El lienzo: Resumen

## Costes:

Gastos que conllevan la adquisición de recursos clave, la realización de actividades clave y trabajo con socios clave.



# Modelo Lean Canvas

## Lienzo Lean

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

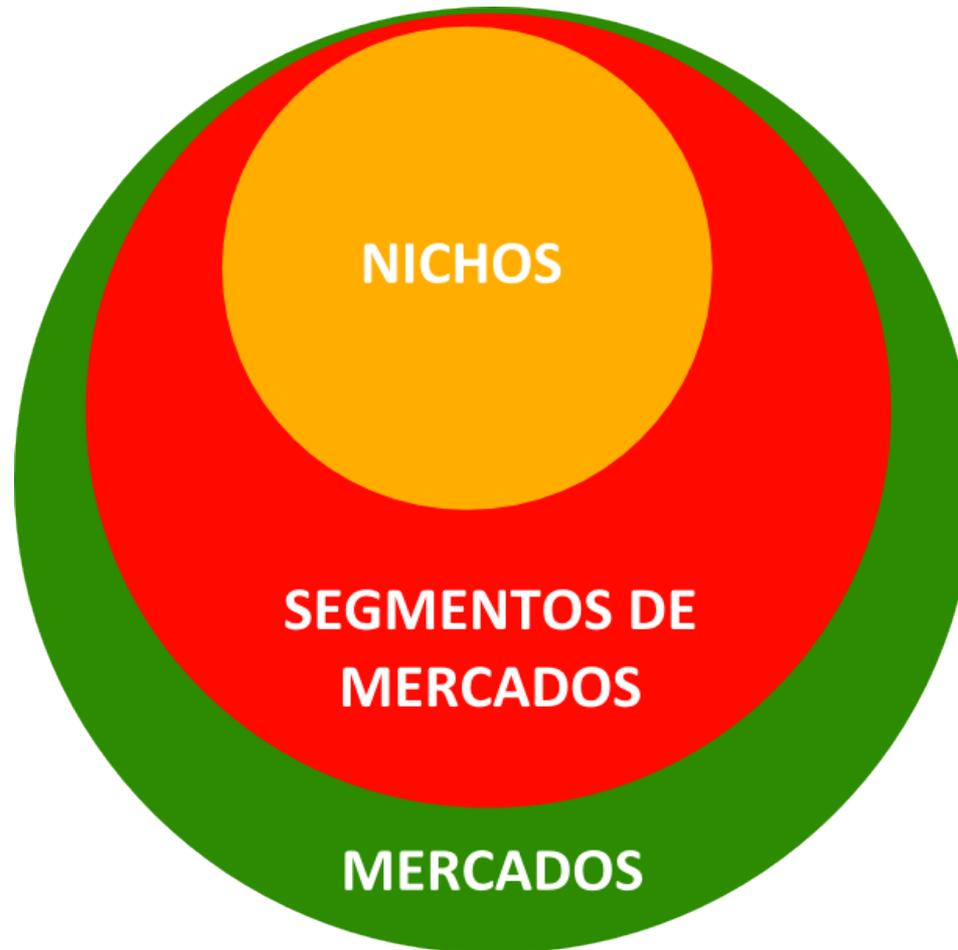
Lean Canvas de Ash Maurya adaptado del Canvas del Modelo de Negocio (<http://www.businessmodelgeneration.com>) con licencia Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Nuestro segmento de cliente



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Nuestro segmento de cliente

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

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



# Nuestro segmento de cliente

Los segmentos de mercado deben ser:

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



# Nuestro segmento de cliente

## Mercado masivo:

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

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



# Nuestro segmento de cliente

## Mercado de Nichos:

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

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

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



# Nuestro segmento de cliente

## Mercados segmentados:

Ponen en práctica una estrategia multisegmento.

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

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



# Nuestro segmento de cliente

## Mercados diversificados:

La empresa decide atender a segmentos de consumidores radicalmente diferentes.

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



# Nuestro segmento de cliente

## Mercados Clientizados:

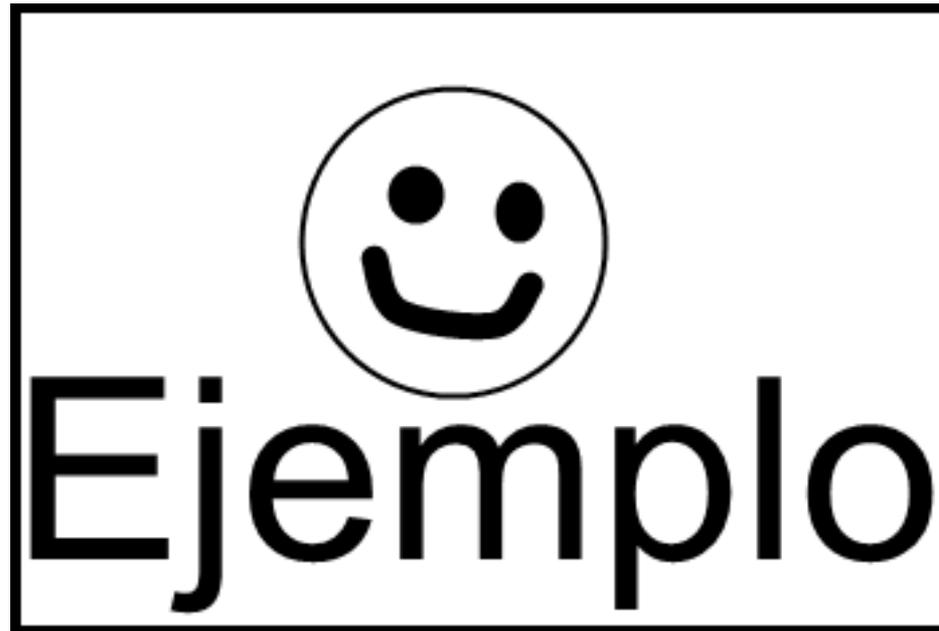
Es llevar la especialización basada en el cliente hasta sus últimas consecuencias, tratando a cada cliente como si fuese un segmento único y adaptándose a las necesidades de cada cliente individual.



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Ejemplo práctico de Lean Canvas



#tallerescarmacarm

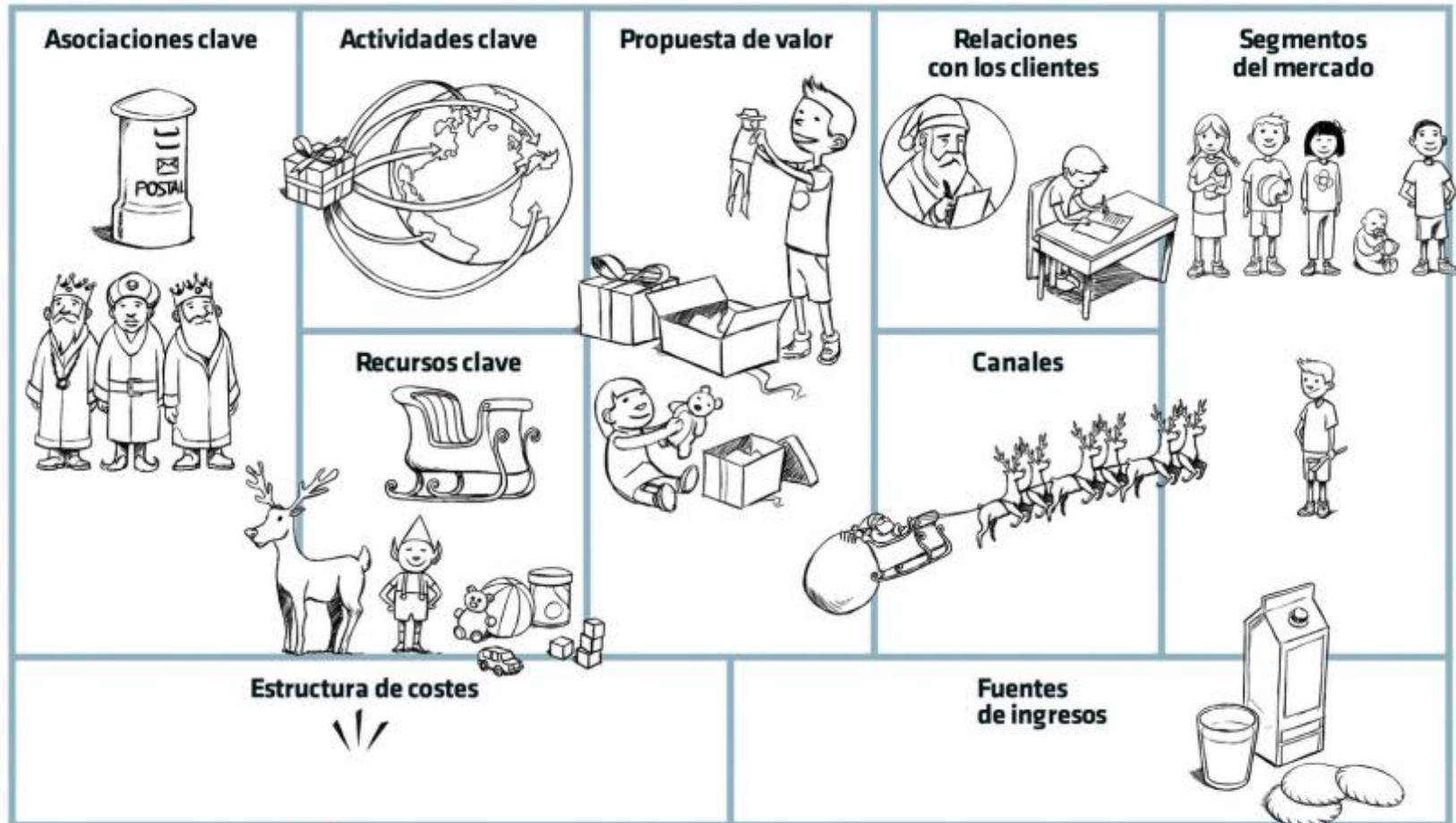
**Cómo montar tu negocio Online**

# Ejemplo Práctico

¿Cómo sería el  
lienzo de Santa  
Claus si lo  
consideráramos  
un negocio?



# El lienzo



#tallerescarm

Cómo montar tu negocio Online

# Ejemplo Práctico

craigslist

## Modelo de Negocio



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

Craigslist, uno de los diez sitios web mas visitados de EEUU, ofrece anuncios clasificados para ayudar a la gente a encontrar trabajo y vivienda.



# Craigslist: modelo de éxito

Clientes:

- Personas que quieren entrar en contacto con otras personas de su comunidad.
- Compradores, vendedores de servicios, mercancía.
- Empresas y propietarios de inmuebles.



# Craigslist: modelo de éxito

Valor añadido:

- Facilitar las relaciones entre miembros de la comunidad fuera de Internet.
- Anuncios clasificados gratuitos.
- Anuncios clasificados de bajo coste.



# Craigslist: modelo de éxito

Canales:

- Página web en Internet.



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

Relaciones con clientes:

- Impersonal, automatizada.
- Centralizada en la fidelización.



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

Ingresos:

- Cuotas por publicación de ofertas inmobiliarias y de trabajo.



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

Recursos clave:

- Plataforma.
- Reputación de la marca Craigslist
- Fundador y personal



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

Actividades clave:

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



# Craigslist: modelo de éxito

Asociaciones clave:

- Clientes del servicio gratuito.
- Abogados.
- Proveedores de tecnología, consultores.



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Craigslist: modelo de éxito

## Costes:

- Salarios del personal.
- Alquiler de oficina e infraestructura.
- Honorarios legales y profesionales.





# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Índice Puesta en Marcha

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



# La competencia



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Estudio de Mercado: Aprende de la Competencia

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



# Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Identifica a tus competidores

Asegúrate de saber bien quién es tu competencia.

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

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



# Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se diferencian

Asegúrate de ofrecer el mejor servicio al cliente del mundo.

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

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**



# Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se presentan

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

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



# Puesta en Marcha

Estudio de Mercado: Cómo se presentan

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

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



# Puesta en Marcha

## Estudio de Mercado: Marketing de la Competencia

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

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



# Puesta en Marcha

## Estudio de Mercado: Marketing de la Competencia

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

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



# Productos y Servicios



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Productos y Servicios

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

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



# Tecnología Plataforma Ecommerce



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Plataformas tecnológicas I

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

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



# Puesta en Marcha

## Plataformas tecnológicas II

Software libre.

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



# Puesta en Marcha

## Plataformas tecnológicas III

Mejores opciones actualmente en software libre:

- Magento
- Prestashop
- Opencart



# Puesta en Marcha

## Plataformas IV: Magento

Actualmente la mejor solución para tiendas Online.

A destacar:

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



# Puesta en Marcha

## Plataformas V: Magento

En su contra:

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



# Puesta en Marcha

**presume**  
de pluma

MI CUENTA REALIZAR PEDIDO  0

Distribuidor autorizado DUKE® en España

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

**DESCUBRE NUESTRA TIENDA**

**DUKE Diplomatic**

**PREGUNTAS FRECUENTES**

**NUESTRAS MARCAS**

**EL BLOG PRESUME DE PLUMA**

**LA PLUMA DEL MES**

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

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

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

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

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



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

# Puesta en Marcha

## Plataformas VII: Prestashop

Actualmente quizás la solución con mejor proyección.

A destacar:

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



# Puesta en Marcha

## Plataformas VIII: Prestashop

En su contra:

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

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

INICIO PRODUCTOS OFERTAS ENTREGA WIKI TALLER CONTACTO

**OFERTAS**  
PERMANENTES  
**COMPRUEBALO**

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

**facebook**  
FAN PAGE >

**DUNLOP** **GOODYEAR** **BRIDGESTONE** **TOYO TIRES** *driven to perform* **YOKOHAMA** **MICHELIN**

**CARRITO**  
Sin producto

Transporte	0,00 €
Impuestos	0,00 €
<b>Total</b>	<b>0,00 €</b>

**PRODUCTOS DESTACADOS**

**OFERTAS**

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

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Plataformas X: Opencart

Actualmente quizás la solución más sencilla y barata.

A destacar:

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



# Puesta en Marcha

## Plataformas XI: Opencart

En su contra:

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



# Puesta en Marcha

opencart

Currency  
€ £ \$

Shopping Cart  
0 Item(s) - \$0.00

Search

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

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

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

## Categories

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

## QR-CODE



## Fancybox Movie



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

[See Details](#)

**Free Shipping**



## Featured

 <b>iMac</b> \$119.50 <a href="#">Add to Cart</a>	 <b>iPhone</b> \$120.68 <a href="#">Add to Cart</a>	 <b>iPod Classic</b> \$119.50 <a href="#">Add to Cart</a>	 <b>iPod Nano</b> \$119.50 <a href="#">Add to Cart</a>	 <b>iPod Shuffle</b> \$119.50 <a href="#">Add to Cart</a>
---	---	---	--	---

## Latest

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



#tallerescarmacarm

Cómo montar tu negocio Online

  
negocio electrónico en la Región de Murcia

# Logística y Distribución



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución I

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

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución II

Pero también debemos calcular el coste repercutido del envío.

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución III

Un claro ejemplo es la venta de muebles online:

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución IV

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

Solución:

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución V

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

Solución:

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución VI

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



# Puesta en Marcha

## Logística y Distribución VII

Distintos tipos de almacenamiento

- Almacén propio
- Almacén externo
- Dropshipping



# Métodos de Pago



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Métodos de Pago

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

- Paypal
- TPV Virtual
- Transferencia Bancaria
- Contra reembolso

**Elige tu forma de pago**



# Puesta en Marcha

Paypal

Pros:

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

Contras:

- Coste por operación muy elevado.



# Puesta en Marcha

## TPV Virtual

### Pros:

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

### Contras:

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



# Puesta en Marcha

## Transferencia bancaria

Pros:

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

Contras:

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



# Puesta en Marcha

## Contra Reembolso

### Pros:

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

### Contras:

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



# Crear la empresa

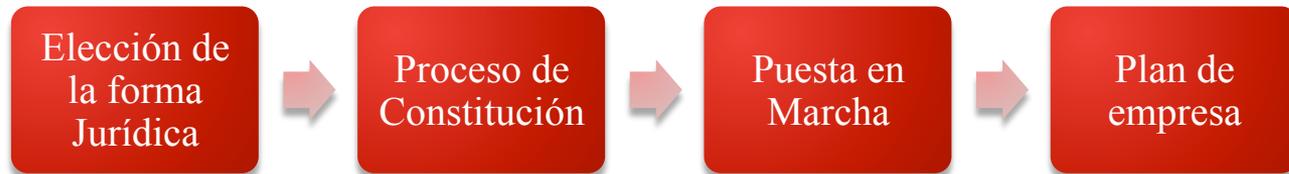


#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Puesta en Marcha

## Aspectos legales a formalizar



# Puesta en Marcha

## Plan de Empresa

Es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea de negocio que se pretende poner en marcha.

Este documento es abierto y dinámico, se actualiza a medida que avanza la idea, es sintético y claro, debe atraer constantemente al lector y al ser tan variable no se ajusta a ningún modelo estándar, sin embargo, a nivel general, engloba los siguientes aspectos:

- Descripción de la empresa, negocio o iniciativa empresarial
- Definición del producto o servicio a suministrar
- Planificación de los aspectos comerciales



# Puesta en Marcha

## Elección de Forma Jurídica

- Empresario Individual
- Comunidad de Bienes
- Sociedad Civil
- Sociedad Colectiva
- Emprendedor de Responsabilidad Limitada
- Sociedades Profesionales
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada de Formación Sucesiva
- Sociedad Comanditaria Simple
- Sociedad Comanditaria por acciones
- Sociedad Cooperativa
- Sociedad Anónima Laboral
- Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral
- Sociedad de Garantía Recíproca
- Sociedad de Capital Riesgo
- Agrupación de Interés Económico
- Sociedad de Responsabilidad Limitada



# Puesta en Marcha

## Proceso de Constitución

Trámites necesarios para la adopción de la personalidad jurídica.

Las personas físicas sólo han de realizar los trámites administrativos correspondientes al ejercicio de la actividad.

Proceso de constitución en función de la forma jurídica



# Puesta en Marcha

## Trámites para la puesta en Marcha

- Agencia Española de Protección de Datos
- Agencia Tributaria
- Ayuntamientos
- Consejería de Trabajo de las CC.AA.
- Inspección Provincial de Trabajo
- Oficina Española de Patentes y Marcas
- Registro de la Propiedad Inmobiliaria
- Registro Industrial
- Servicio Público de Empleo Estatal
- Tesorería Territorial de la Seguridad Social





# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Índice Puesta en Marcha

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



# Registrar un dominio gratis



<http://www.dot.tk>



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Alojar una dominio gratis



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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Crear una web gratis



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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Crear un blog gratis

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

tumblr.

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Crear un eCommerce gratis



<https://openshopen.com/>



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**



# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Mi recomendación



Atrévete a asomarte



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

# Mi recomendación

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





# Mi recomendación

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

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



#tallerescarmacarm

**Cómo montar tu negocio Online**



# Cómo montar tu negocio Online



#tallerescarm

**Cómo montar tu negocio Online**

**¡ Muchas gracias por su atención!**

**Enrique Ivorra Gómez**

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

966 29 41 44

[eivorra@twoixland.com](mailto:eivorra@twoixland.com)

**@twoixland**



#tallerescecarm

**Cómo montar tu negocio Online**

