



¿CÓMO EMPEZAR UNA TIENDA EN LÍNEA?

Consejos prácticos para iniciar
tu tienda en línea

HostGator

¿QUIERES VENDER EN INTERNET Y NO SABES POR DÓNDE EMPEZAR?



Emprender un negocio, no tiene por qué quitarte todo tu tiempo. Iniciar una tienda en línea no requiere la misma inversión ni sacrificio, como emprender un negocio de tiempo completo.

Hay unos cuantos pasos clave que debes seguir.

Si estos 9 pasos te parecen realizables, entonces ¡estás listo para comenzar tu trayecto como emprendedor!

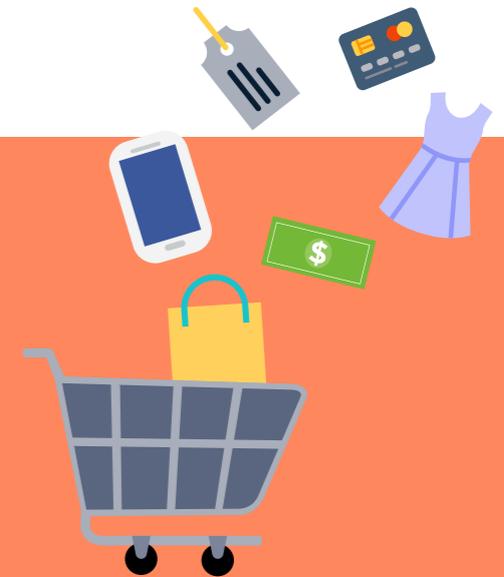


Recuerda que tendrás que decidir el nivel de inversión para el que estás preparado.

PASO 1:

Decide cuál será tu producto

Puede ser algo que tú mismo fabricas, como muebles hechos a mano o jabones artesanales, o quizá algo que has encontrado a precio de mayoreo para revenderlo y obtener un margen de ganancia.



- **Investiga** acerca de tu producto para ver si es un negocio viable. Si vendes algo único creado por ti, pregúntale a tus amigos y en comunidades en línea para comprobar si existe interés.
- Si estás vendiendo algo que tendrá **competencia** en línea, investiga qué productos parecidos se están vendiendo y si los precios que se están cobrando representan un modelo de negocios sostenible para ti.



PASO 2:

Fija tus precios

Fijar precios es una de las tareas más difíciles de acertar cuando se comienza un nuevo negocio. Si tu precio es demasiado bajo, vas a perder dinero o a salir “tablas”, lo cuál no compensará el tiempo y esfuerzo que has invertido en tu tienda en línea. Si tu precio es demasiado alto, no conseguirás el número de ventas que requieres y te arriesgarás a perder dinero.



Intenta esto:



- **Conoce tus propios costos. Esto incluye:**
 - *Materiales
 - *Tarifas de Web Hosting
 - *Impuestos
 - *Comisiones de tarjetas de crédito
 - *Publicidad
- Después, tienes que decidir cuánto **presupuesto** quieres añadir por tu propio tiempo y labores, y sumarle un extra para obtener un **beneficio**.

Tip: Investiga los precios de tus competidores. Si tu cifra está por debajo de ellos, puedes subirle un poco. Si tu cifra está por encima, tendrás que asegurarte si en verdad estás añadiendo un valor único, o determinar si puedes bajar tus precios.

PASO 3:

Investiga costos y opciones de envío

Tu impulso podría ser dejarle los gastos de envío al cliente, muchas tiendas en línea optan por esta opción. Sin embargo, toma en cuenta que los costos de envío pueden tener un **efecto psicológico** bastante fuerte en los consumidores.



44% de los consumidores en línea dice haber abandonado la compra a causa de los altos costos de envío.



Algunas alternativas populares son:

1

Ofrecer el **envío** como parte del servicio y subir un poco el precio para cubrir esos costos.

2

Proveer costos de **envío fijos**, especificados en la página, para que los consumidores están conscientes desde antes de hacer su compra.

3

Ofrecer **envío gratis**, por la compra de cierta cantidad. Esto incentiva a gastar más y hace que el costo de envío valga más la pena.

Recuerda: Investiga diferentes opciones de envío con cada uno de los proveedores de servicio y calcula tus costos.

PASO 4:

Elige un nombre y una marca

Un buen nombre te ayuda a desarrollar tu marca y a que tus clientes te recuerden.

- Una vez que tengas un nombre, puedes comenzar a crear una marca alrededor de ese nombre.
- Un experto en mercadotecnia o una empresa pueden ayudarte a diseñar un logo, determinar tu posicionamiento y a crear una estrategia de promoción para tu tienda online.

TIP: Realiza una lluvia de ideas de palabras y frases que digan algo acerca de los productos que vas a vender.



Recuerda: Asegúrate de no utilizar nombres que ya estén registrados por otros negocios.

PASO 5 :

Construye tu sitio web y elige una plataforma de e-commerce

- Muchas plataformas de **Web Hosting** hacen este paso más fácil, al ofrecer plantillas sobre las que puedes crear tu sitio web, en lugar de construirlo desde cero.
- En este punto, también tendrás que trabajar en **comunicar y describir de manera óptima tus productos**, tratando de persuadir a los visitantes de tu sitio web para que compren.

TIP: Puedes contratar un diseñador o una agencia de marketing que te ayude a dejarlo más personalizado.

TIP: Esto es algo que puedes hacer tú mismo si quieres ahorrar presupuesto, o puedes invertir en un redactor profesional para que te apoye.



Una plataforma de E-Commerce te facilitará la clasificación de tus productos, fijar precios y añadir un carrito de compras a tu sitio web. Algunas plataformas como Magento, PrestaShop, y Open Cart te posibilitan gestionar el contenido de tu tienda de manera profesional.

PASO 6:

Crea una cuenta comercial

- Las **tiendas en línea** necesitan una manera de recibir dinero; específicamente, una manera de recibir pagos con tarjetas de crédito.
- Una cuenta comercial, cumple la importante función de asegurar que los clientes puedan pagarte de **forma segura**.
- Hay opciones desde grandes marcas conocidas, como **PayPal**, hasta compañías más enfocadas a pequeños negocios como **BluePay o PaySimple**.



PaySimple  PayPal  BluePay



Recuerda: Tendrás que pagar una comisión a la compañía para recibir tu dinero; pero, el hecho de poder aceptar el dinero que tus clientes pagan, hacen que las tarifas de estos servicios valgan la pena.

PASO 7:

Obtén tu certificado SSL

Ahora tienes que tomar algunas medidas de **seguridad**. Si tus clientes van a proporcionarte sus datos de pagos en tu página, debes asegurarte que sea de forma 100% segura.

Un **certificado SSL** en tu sitio web, protege todos esos datos privados de tus clientes para que los hackers no puedan acceder a la información de sus tarjetas de crédito cuando manden los datos a través de la web.



Un **certificado SSL** le da confianza a tus clientes al momento de ingresar sus datos de pago.

PASO 8:

Ordena tu inventario



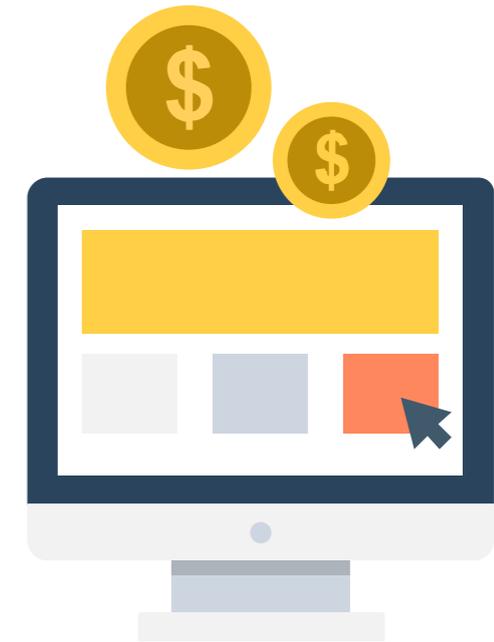
- Ahora que tu **sitio web está listo y seguro**, puedes comenzar con tus ventas en línea.
- El inventario que tengas listo para vender, lo debes subir a tu tienda en línea y asignarle su precio correspondiente.

Una vez que tus clientes y prospectos lleguen a tu sitio web, todo lo que tendrán que hacer es dar un clic en el artículo o producto para añadirlo a su carrito y proceder al pago.



PASO 9:

Empieza a vender



¡Al fin, hemos llegado al paso en el que puedes comenzar a ganar dinero! Si lanzas tu tienda en línea y no consigues suficiente atracción, entonces deberías pensar en promoverla. El **marketing de contenido, redes sociales y la publicidad pagada**, son todas las áreas que vale la pena revisar para empezar a atraer clientes a tu sitio web.

Si no estás listo para ese siguiente nivel de inversión, empieza a promoverte con publicidad de “boca en boca”; háblale de tu página web a tus amigos, menciónasela a tus colegas en el trabajo y úsalo como tema de conversación en cualquier evento en tu ciudad que pueda atraer a clientes potenciales.

¿Estás listo para empezar tu tienda en línea?

¡Crea tu propia tienda en línea con
HostGator!



Tu gran idea de negocio necesita un lugar **seguro y confiable.**

En **HostGator** te facilitamos las herramientas con las que podrás iniciar tu tienda en línea; además, nuestro equipo siempre te apoyará en cada paso del camino.



¡Entra ahora a [HostGator.mx](https://www.hostgator.mx) y comienza hoy mismo a vender por internet!

HostGator

¿Te gustaron los consejos y el contenido de este e-book?

Comparte este contenido:

 **Compartir**

 **Tweet**

¿Quieres seguir todas las novedades?

Sigue a HostGator en las redes sociales:



HostGator

www.HostGator.mx