

Cómo desarrollar su comercio o negocio en Internet.

Guía para nuevos solicitantes de Extrematic.



VENDER EN LA WEB
es lo que buscas

ExtremaTIC | E-comm Extremadura | Sector Turístico | TIC-Camaras | Contacto | Llamada gratis

Subvenciones > ExtremaTIC

Extrem@TIC: hasta 11.000.- € para el desarrollo de tu negocio on-line.

SERVICIOS AVANZADOS Y MARKETING WEB:

- Posicionamiento SEO -
- Campañas promocionales -
- Soporte comercial -
- Mantenimiento web -

VW | Subvenciones | ExtremaTIC

Esta ayuda se encuentra próxima a su publicación por la Junta de Extremadura. Si quieres solicitar la ayuda para la edición de 2.017, te mantenemos informado. Ponte en contacto con nosotros utilizando el formulario de contacto.

¿Qué puedes hacer con esta ayuda para tu empresa?

-  Diseña o mejora el diseño de tu tienda online. Y vende en Internet!
-  Mejora tu estrategia de marketing online para incrementar ventas.
-  Posiciona mejor tu web para aparecer el primero en las búsquedas.
-  Crea una fuerte reputación online en las redes sociales y aprende a usarlas.

Vender en la Web

Parque Científico Tecnológico. Despacho B.25
Avda. de Elvas, s/n. Campus universitario. 06071 – Badajoz
atencionclientes@venderenlawareb.com - 924 046 342

Cómo desarrollar su comercio o negocio en Internet.

Guía para nuevos solicitantes de Extrematic.

Con esta breve Guía pretendemos que los solicitantes de las Ayudas de la Junta de Extremadura para desarrollo de comercio electrónico, puedan orientar sus solicitudes hacia proyectos viables, con conocimiento de sus implicaciones técnicas y económicas.

¿Para quién es Internet?

Su negocio tiene su lugar en Internet con seguridad, tanto si se trata de un comercio tradicional, como si es una empresa de producción o de servicios.

Y si se pregunta por el tamaño, le diremos que en este caso no importa. Desde el autónomo independiente a las grandes corporaciones, todas las actividades económicas tienen su lugar adecuado en Internet.

¿Merece la pena el esfuerzo?

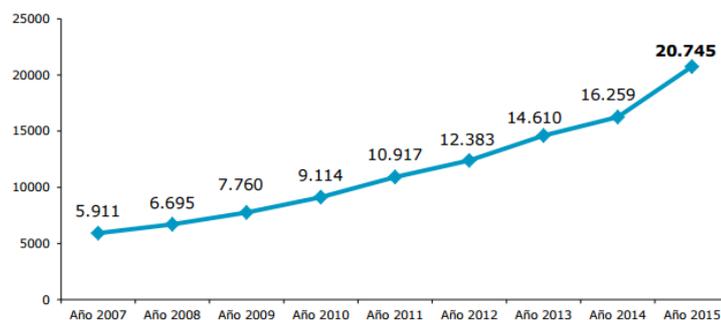
Durante la última década hemos asistido a un crecimiento intenso de los negocios en Internet, de forma tal, que algunos sectores han transformado totalmente la manera en que realizan sus ventas y conectan con su público.

La evolución del volumen de negocio hace ver que no sólo merece la pena, sino que es necesario aprovechar el crecimiento y el potencial de los nuevos canales virtuales.

VOLUMEN COMERCIO ELECTRÓNICO B2C

20.745

Millones € en 2015



Fuente: Panel Hogares, ONTSI

Vender en la Web

Parque Científico Tecnológico. Despacho B.25
Avda. de Elvas, s/n. Campus universitario. 06071 – Badajoz
atencionclientes@venderenlawareb.com - 924 046 342

Es llamativo el hecho de que durante la crisis económica reciente, durante la cual el comercio minorista tradicional acusó un descenso en ventas acumulado entorno al 20%, el comercio electrónico multiplicaba por 3,5 sus volumen de ventas.

Puede decirse que asistimos a un nuevo modelo de economía y que no cabe rezagarse o autoexcluirse, sin riesgo de verse expulsado del mercado en un plazo no demasiado largo.

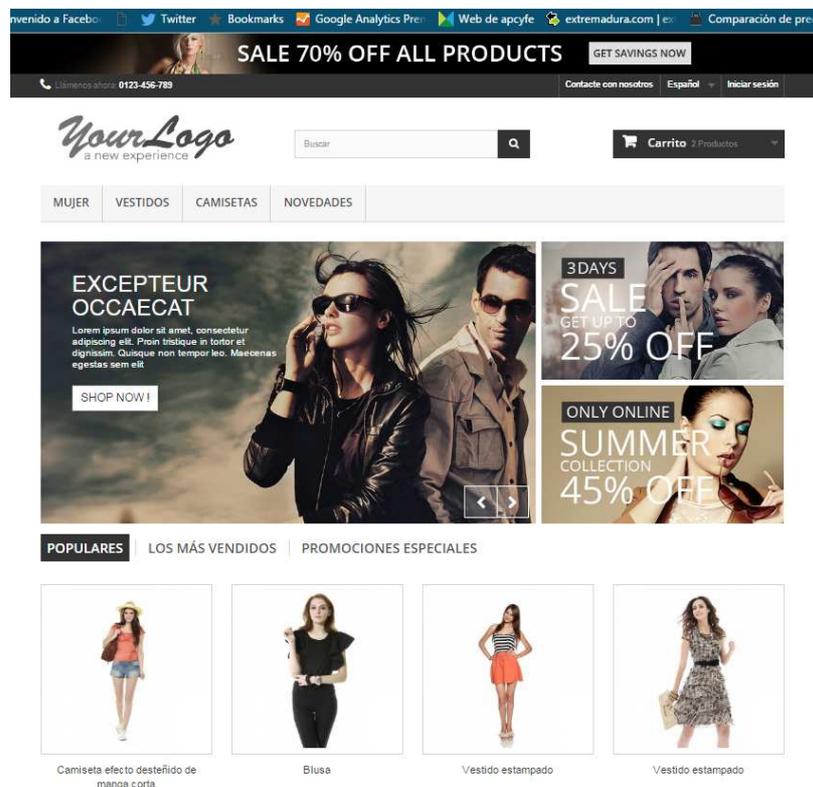
Modelos de negocio electrónico para el comercio tradicional.

Se estará preguntando en qué forma puede aprovechar las TIC (Tecnologías de la Información y las Comunicaciones) para su desarrollo comercial en Internet. Vamos a exponer los modelos más habituales que están a su alcance.

Tiendas on-line.

Es la forma más conocida y extendida entre los comerciantes para entrar en Internet. Las tiendas Online le dan total libertad e independencia a la hora de organizar y realizar sus ventas, en comparación con otros modelos.

Se basan en el uso de una plataforma tecnológica sobre la cual puede “montar” su tienda con sus propios requerimientos. Estas plataformas son potentes programas que gestionan la información de su tienda y que el comerciante puede configurar a su conveniencia. Se conocen como CMS.



Vender en la Web

Parque Científico Tecnológico. Despacho B.25
Avda. de Elvas, s/n. Campus universitario. 06071 – Badajoz
atencionclientes@venderenlweb.com - 924 046 342

Funcionamiento comercial. Los clientes visitarán su tienda online y harán sus compras directamente, sin intermediarios. Los ingresos van directos a la cuenta del propietario de la tienda, que es el responsable del buen fin de las operaciones.

Tecnología. Son recursos fiables ya que los programas se suelen instalar en servidores ajenos a la empresa, que garantizan el funcionamiento constante y la seguridad de la información. Es lo que se conoce como funcionamiento en la “nube”. Los costes son muy bajos (se puede empezar desde 50.-€ al año).

Necesitará ayuda para empezar con la instalación del *CMS* que elija y que le enseñen lo más básico del funcionamiento, para empezar a operar con sus productos. Podrá personalizar la imagen y el aspecto gráfico de su tienda a su gusto.

Si tiene un programa para gestionar el stock y las ventas de su tienda física (lo que se conoce como un *ERP*), seguramente lo podrá conectar a la nueva tienda virtual y ahorrar mucho trabajo cargando los productos y manteniendo al día su información.



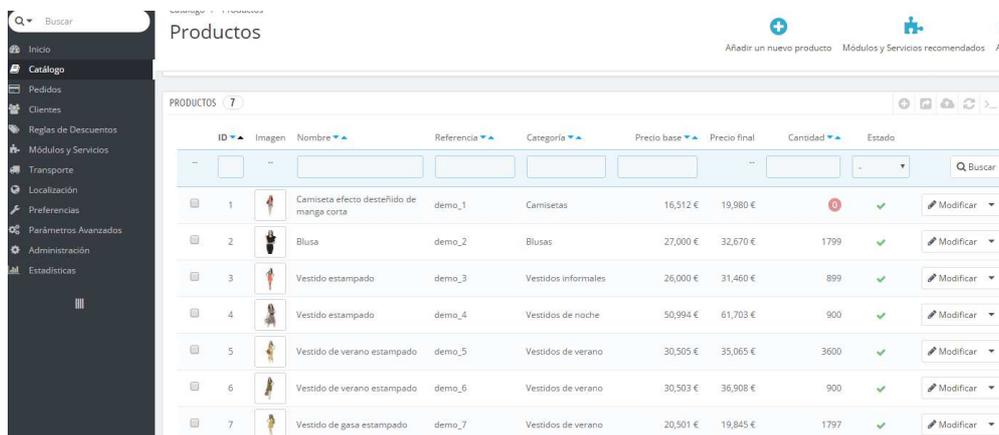
Dinero. Si quiere que los clientes puedan pagar con tarjeta, tendrá que hablar con su banco para que le den acceso a un *TPV virtual*. Haga que se lo instalen personas con experiencia, ya que es un recurso que requiere la máxima seguridad.

También puede instalar otros medios de pago virtual. *Paypal* es la plataforma más extendida, entre otras. Las formas habituales de pago también están disponibles: transferencia, cheque, contra reembolso, e incluso pago en tienda física.

Importante! Para tener éxito necesitará que el público conozca su tienda y la vea. Las ventas vendrán después si su oferta es atractiva para los posibles clientes. La ayuda de los profesionales le vendrá bien en la etapa inicial, para saber que técnicas concretas de marketing online puede utilizar con ese fin.

Catálogos virtuales.

Si su negocio es de distribución o por algún motivo no debe hacer públicos sus precios, puede utilizar las plataformas de comercio como “catálogos on-line”.



ID	Imagen	Nombre	Referencia	Categoría	Precio base	Precio final	Cantidad	Estado
1		Camiseta efecto desteñido de manga corta	demo_1	Camisetas	16,512 €	19,980 €	1	✓
2		Blusa	demo_2	Blusas	27,000 €	32,670 €	1799	✓
3		Vestido estampado	demo_3	Vestidos informales	26,000 €	31,460 €	899	✓
4		Vestido estampado	demo_4	Vestidos de noche	59,994 €	61,703 €	900	✓
5		Vestido de verano estampado	demo_5	Vestidos de verano	30,505 €	35,065 €	3600	✓
6		Vestido de verano estampado	demo_6	Vestidos de verano	30,503 €	36,908 €	900	✓
7		Vestido de gasa estampado	demo_7	Vestidos de verano	20,501 €	19,845 €	1797	✓

Vender en la Web

Parque Científico Tecnológico. Despacho B.25
Avda. de Elvas, s/n. Campus universitario. 06071 – Badajoz
atencionclientes@venderenlaweb.com - 924 046 342

Los catálogos son buenas herramientas de venta al permitir a los clientes acceder a un muestrario de forma autónoma y en cualquier momento que lo necesiten.

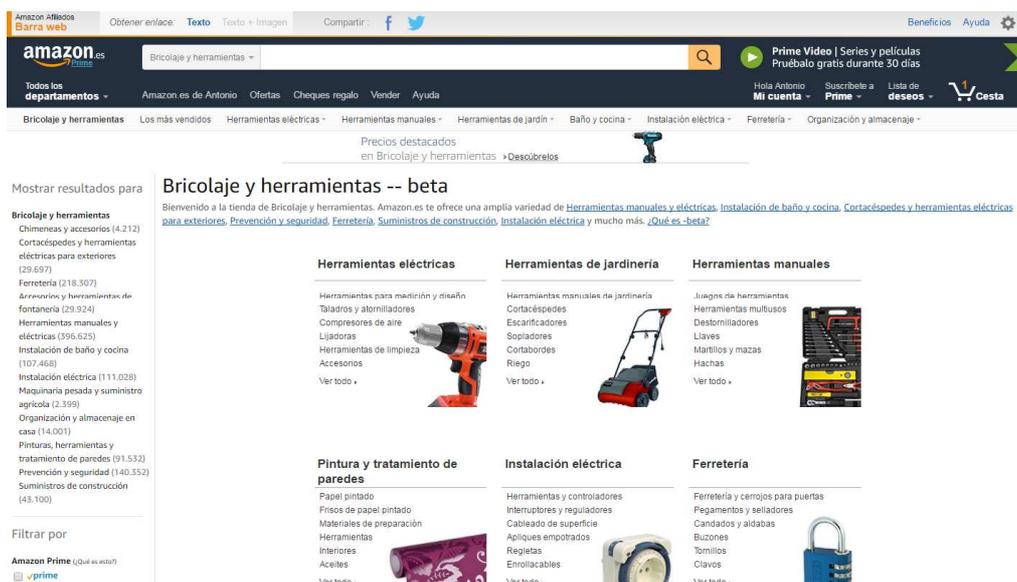
Se basan en la misma tecnología que las tiendas online, por lo que las funciones de éstas, se encuentran disponibles. El cliente puede realizar los pedidos por sí mismo y el catálogo generará las órdenes para almacén de manera automática.

Desde su plataforma podrá enviar ofertas a los clientes minoristas, generar campañas o promocionar productos.

Gracias a los dispositivos móviles, los vendedores pueden llevar consigo los catálogos que se irán actualizando en tiempo real desde la central de la empresa. Como ya se comentó anteriormente, existen programas que sincronizan el stock virtual con el real de cada ERP o programa de gestión de la empresa.

Market Places

Los Market Places son una opción en auge entre el comercio minorista. Son muy conocidos Amazon, Ebay, AliExpress, Pixmania, Google Shopping, Mercado Libre, FNAC, Etsy, Vente Priveé, Zalando, SoloStocks, Privalia y Ofertix.



Se trata de plataformas de comercio online compartidas por muchos comerciantes. Eso significa que sus productos aparecerán mezclados con los de otros ofertantes. Sin embargo, tiene la opción de crear su propia tienda dentro del market place.

La plataforma le pondrá toda la infraestructura necesaria y gestionará los pagos, actuando como un intermediario de las operaciones de venta. Esto conlleva el pago de una serie de comisiones, como es obvio, pero no tendrá que asumir los costes de hacer llegar visitantes a su

Vender en la Web

tienda on-line, porque los market places son muy conocidos y están bien posicionados en internet.

¿Qué más se puede utilizar para el comercio on-line?

Posicionamiento SEO y SEM

Se trata de aparecer en los primeros resultados de búsqueda en Internet, tanto para las búsquedas genéricas de empresas como de productos y servicios concretos.

Para ello existen las técnicas conocidas como SEO y SEM, que permiten que los buscadores reconozcan y presenten nuestro contenido en las primeras posiciones de dichos resultados.

El SEO se basa en la utilización positiva de las normas y opciones que ponen a nuestra disposición los buscadores, donde el más importante es Google. El SEM trata de conseguir la mejor posición mediante el pago de un precio por anunciarnos en las partes destacadas del resultado.

En ambos casos se debe calcular el presupuesto en función de los objetivos pretendidos por el anunciante.

Publicidad on-line

Para dar a conocer su negocio on-line y atraer tráfico al mismo, necesitará publicarlo. Esto es algo que se puede hacer de diferentes formas en Internet. Aunque puede aprenderse, es algo que requiere tiempo y conocimientos específicos, por lo que se recomienda apoyarse en un experto para empezar.

Prevea destinar un presupuesto de publicidad para su negocio on-line. Los medios habituales para la publicidad son anuncios en Adwords, banners en webs y blogs, programas de afiliados, etc.

Redes sociales

Acciones de marketing SEO, como la búsqueda de enlaces relevantes y la participación en redes sociales, facilitando así la propagación y presencia en internet.

El trabajo en las Redes Sociales debe ser planificado bajo una estrategia sólida, para obtener resultados. La publicación de contenidos debe combinarse con la contratación de publicidad y el seguimiento del diálogo con los miembros de la red que interactúan con la empresa.

Vender en la Web

¿Cómo funciona la ayuda de la Junta de Extremadura para comercio electrónico?

Se convoca cada año para potenciar la salida de las empresas extremeñas al mercado virtual. En 2.016 tuvo un presupuesto de 2 mill. de euros y alcanzó a casi 400 empresas.

Los solicitantes deben presentar su ayuda cuanto antes para que la tramitación de su expediente no se retrase excesivamente, ya que se trata de **una convocatoria abierta**, es decir que finaliza cuando se agota el presupuesto. Así que estar de los primeros ayuda mucho, aunque no es una garantía de su concesión.

La solicitud se acompaña de un Proyecto que la Junta evaluará por medio de sus técnicos, para determinar si las acciones y la cuantía de ayuda solicitada se corresponde con los criterios de concesión. Este Proyecto es de la máxima importancia y debe redactarse por una empresa homologada por la Junta o que cumpla unos criterios de solvencia determinados. El coste del Proyecto también se subvenciona al 80%.

A parte de esto, lo demás es sencillo pues el solicitante autoriza a la administración a recabar los datos referentes a sus obligaciones Tributarias y con la Seguridad Social. En el caso de los autónomos se acreditan con su DNI (fotocopia). En el caso de las sociedades es algo más y se presentan escrituras de constitución y acreditación del representante legal de la misma.

Si necesita información complementaria sobre cómo realizar su negocio en Internet o cómo solicitar la ayuda de la Junta de Extremadura, contacte con nosotros a través de la web, correo electrónico o teléfono:

<http://www.venderenlaweb.com/>
atencionclientes@venderenlaweb.com

Teléfono: 924 046 342



Vender en la Web

Parque Científico Tecnológico. Despacho B.25
Avda. de Elvas, s/n. Campus universitario. 06071 – Badajoz
atencionclientes@venderenlaweb.com - 924 046 342