GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo vender por internet

Actualidad Empresarial | 15/01/2022 | 00:00

Vivir de internet se ha convertido en el sueño y, quizás, en la necesidad, de millones de emprendedores, atraídos por el crecimiento exponencial del uso de la red en los últimos años.

Ciertamente, el potencial para crear un negocio es enorme, pero también lo es la competencia con la que se debe enfrentar cualquier nuevo proyecto que empieza su andadura.

Es importante conocer los modelos de negocio que existen, a qué tipo de sectores están mejor dirigidos y la inversión y dedicación de tiempo que requieren.

En todos los casos, se debe invertir en un alojamiento de calidad y un buen diseño de la página web que garanticen una imagen profesional.

Crear una tienda virtual

El comercio electrónico es, quizás, una de las alternativas más rápidas para comenzar un negocio en internet, sobre todo si se tiene una cierta experiencia en el sector.

Si se dispone de una tienda física es el mejor camino, ya que se facilita mucho la promoción de la web, que pasa a ser SEO local (mucho más barato y rápido). Además, se puede disponer ya de una infraestructura de almacenamiento y una experiencia en cuanto a logística y proveedores.

Si se crea una tienda totalmente virtual, requerirá un trabajo previo de contacto con futuros proveedores, almacenamiento de productos físicos, transportistas o plataformas logísticas, etc.

En ambos casos, el control de existencias pasa a ser un punto crítico para el éxito del negocio, ya que un stock excesivo supone una inmovilización de dinero y la incapacidad para servir rápidamente los pedidos supone, en el comercio online, una mala experiencia de usuario y una pérdida rápida de credibilidad.

Es importante utilizar una aplicación de gestión empresarial integrada con el comercio electrónico, de forma que publique automáticamente el catálogo web, recoja los pedidos y actualice las existencias del almacén en cada venta.

Las plataformas más utilizadas para crear una tienda online son las siguientes.

Prestashop

Es una aplicación web creada nativamente para comercio electrónico con una cantidad enorme de módulos para cubrir prácticamente cualquier necesidad.

Woocommerce

Se trata de un módulo que se instala sobre WordPress y, por tanto, comparte las ventajas de esta plataforma en cuanto a la creación y diseño de páginas web. No tiene la misma potencia que Prestashop (todavía) para grandes volúmenes de productos, pero si es muy adecuada para tiendas relativamente pequeñas.

Plataformas propietarias

Se trata de webs “llave en mano”, en las que solamente se debe contratar un plan mensual para disponer de la tienda online. Puede ser una forma sencilla de empezar, pero normalmente implica bastantes limitaciones y, además, todas las ampliaciones y necesidades futuras del negocio, o bien no serán posibles o deberán hacerse a través de las oportunas contrataciones en estas plataformas.

El modelo DropShipping

Se trata de un modelo de comercio electrónico (casi un tercio de las tiendas online), en el que la web que hace la venta no dispone de almacén de productos ni la logística de envío, sino que delega esta función en los proveedores de los productos.

Por tanto, requiere una inversión inicial mucho más pequeña y tiene unos gastos de personal y mantenimiento inferiores a una tienda online clásica.

Sin embargo, precisamente porque toda la gestión la realiza el proveedor, los márgenes de venta son mucho más reducidos y es preciso lograr atraer un tráfico web y un nivel de ventas más elevado qué una tienda online convencional.

Este modelo de negocio solo será viable si se realiza un trabajo de marketing para atraer el tráfico suficiente a la web, a través de la promoción en redes sociales, marketing de contenidos y un trabajo SEO a medio plazo.

Webs de afiliados

El marketing de afiliación se basa en promocionar productos de otras empresas y enviar al cliente directamente a su web para realizar el pedido. Si la venta se realiza satisfactoriamente en un determinado periodo, normalmente de varios meses, el afiliado recibirá un porcentaje de comisión.

Por tanto, este tipo de webs no son realmente de comercio electrónico, sino que tienen una estructura más similar a una web informativa.

La plataforma de afiliados más conocida es Amazon, aunque existen sistemas de afiliados en prácticamente cualquier sector (seguros, hosting, restauración, etc.).

Las comisiones que se obtienen son relativamente bajas. Por ejemplo, Amazon paga un 3% para electrónica e informática, un 5% para hogar, muebles o libros y un 10% en artículos de moda.

Por tanto, se necesita un tráfico web relativamente elevado para poder rentabilizar este tipo de negocios, o bien buscar un “micro-nicho” muy especializado, pero con un nivel aceptable de clientes potenciales y que no esté demasiado saturado por la competencia.

Ingresos por publicidad

Los ingresos por mostrar publicidad en un blog, normalmente, a través de AdSense de Google es la forma más extendida de monetizar una web, aunque también se ha convertido en uno de los negocios más competitivos.

Es muy difícil para un proyecto web nuevo lograr unos ingresos significativos por publicidad, ya que para ello se requiere un tráfico alto y un trabajo de SEO previo.

Según el tipo de sector, el anunciante paga una determinada puja por cada click (CPM), y la web donde se muestra el anuncio recibe un determinado porcentaje del mismo.

Es importante trabajar en un sector con un CPC alto (hosting, seguros, empresas) y buscar una temática lo más especializada posible. De esta forma, la web se podrá posicionar en un tiempo relativamente corto y los anuncios que aparecerán serán muy relevantes para el usuario.

Venta de servicios

Para un profesional que conozca un negocio, la forma sencilla y efectiva de aprovechar internet

es crear una web donde se den a conocer sus servicios y le permita crear una marca personal.

La inversión inicial es únicamente la propia web, pero requiere un trabajo continuo de marketing de contenidos, para ser percibido como un experto en la materia.

Una alternativa más rápida y complementaria es basar la promoción en anuncios pagados en Google o en redes sociales.

Venta de productos digitales

Si una persona conoce bien un sector, puede crear una serie de libros electrónicos, vídeos o cursos de formación para sus clientes.

Este contenido, en su versión más simplificada, puede ofrecerse de forma gratuita para atraer clientes a la web. A su vez, deberá crearse una versión más completa para ser descargada como producto de pago o suministrada de una forma regular a los suscriptores interesados.

La gran ventaja es que es un sistema muy escalable y, por tanto, el material que se crea puede ser vendido a cientos o miles de clientes.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/164495-como-vender-por-internet.htm