

PLAN ESTRATÉGICO E-COMMERCE

Edgar Alfonso Padrón Centeno

@ edgarpadron.me



ÍNDICE

- Pág. 3 - Introducción La Tiendita de Emma
- Pág. 4 - Tipo de Negocio
- Pág. 5 - Modalidad
- Pág. 7 - Competencia
- Pág. 8 - Competencia #1: Mi Market
- Pág. 9 - Competencia #1: Facebook Library
- Pág. 10 - Competencia #1: Tráfico Sitio Web
- Pág. 11 - Competencia #1: Sitio Web Responsive
- Pág. 12 - Competencia #1: Redes Sociales
- Pág. 13 - Competencia #2: Minimarket Roma
- Pág. 14 - Competencia #2: Facebook Library
- Pág. 15 - Competencia #2: Tráfico Sitio Web
- Pág. 16 - Competencia #2: Sitio Web Responsive
- Pág. 17 - Competencia #2: Redes Sociales
- Pág. 19 - Nuestra Propuesta de Valor
- Pág. 20 - Bullet Points
- Pág. 21 - Valor Agregado
- Pág. 22 - Social Media Look
- Pág. 24 - Público Objetivo
- Pág. 25 - Buyer Persona #1
- Pág. 26 - Buyer Persona #2
- Pág. 28 - Equipo La Tiendita de Emma
- Pág. 30 - tienditadeemma.cl
- Pág. 31 - Costos Sitio Web La Tiendita de Emma
- Pág. 32 - Plataforma y Presencia del Negocio 
- Pág. 34 - Colocando la Web en Google
- Pág. 35 - Campaña de Google ADS
- Pág. 36 - Uso del Tráfico Orgánico
- Pág. 37 - Campaña en Meta ADS
- Pág. 40 - E-Mail Marketing / Newsletter
- Pág. 41 - Canales de Comunicación
- Pág. 43 - Canales de Pago
- Pág. 45 - Canales de Logística
- Pág. 47 - Tabla de Profit & Loss



La Tiendita de Emma

Minimarket

La Tiendita de Emma es un nuevo proyecto de minimarket impulsado por Edgar Padrón y su esposa Marlyn Ordosgoite, que se dedicará a ofrecer una experiencia de compra cercana y completa, pensada para cubrir las necesidades del día a día. Podrás encontrar una variedad de productos que incluyen alimentos frescos, bebidas, artículos de higiene personal, productos de limpieza, entre otros. Además, para los amantes de las plantas, contará con una selección especial de plantas e insumos para su cuidado.

Nuestra misión es ser un lugar cálido y confiable donde puedas encontrar lo que necesitas para tu hogar, combinado con un toque de frescura natural para los amantes de la jardinería.



La Tiendita de Emma
Minimarket

TIPO DE NEGOCIO:

La Tiendita de Emma es un negocio de tipo **Online y Offline**.

- ✓ Comercializará sus productos a través de la página web tienditadeemma.cl
- ✓ Tendrá local físico ubicado en la comuna de Providencia, Santiago de Chile.

CATEGORÍA: Venta de productos al por menor.



MODALIDAD:

La Tiendita de Emma es un minimarket diseñado bajo el modelo de negocio B2C (Business to Consumer), lo que significa que nos enfocamos en atender directamente a nuestros clientes finales, ofreciendo productos de calidad para satisfacer sus necesidades cotidianas.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA



La Tiendita de Emma
Minimarket



La Tiendita de Emma
Minimarket

Después de realizar un exhaustivo análisis de otros minimarkets en la zona, identificamos dos negocios que están directamente relacionados con nuestra propuesta:



<https://www.mi-market.cl/>



**MINIMARKET ROMA
PROVIDENCIA**

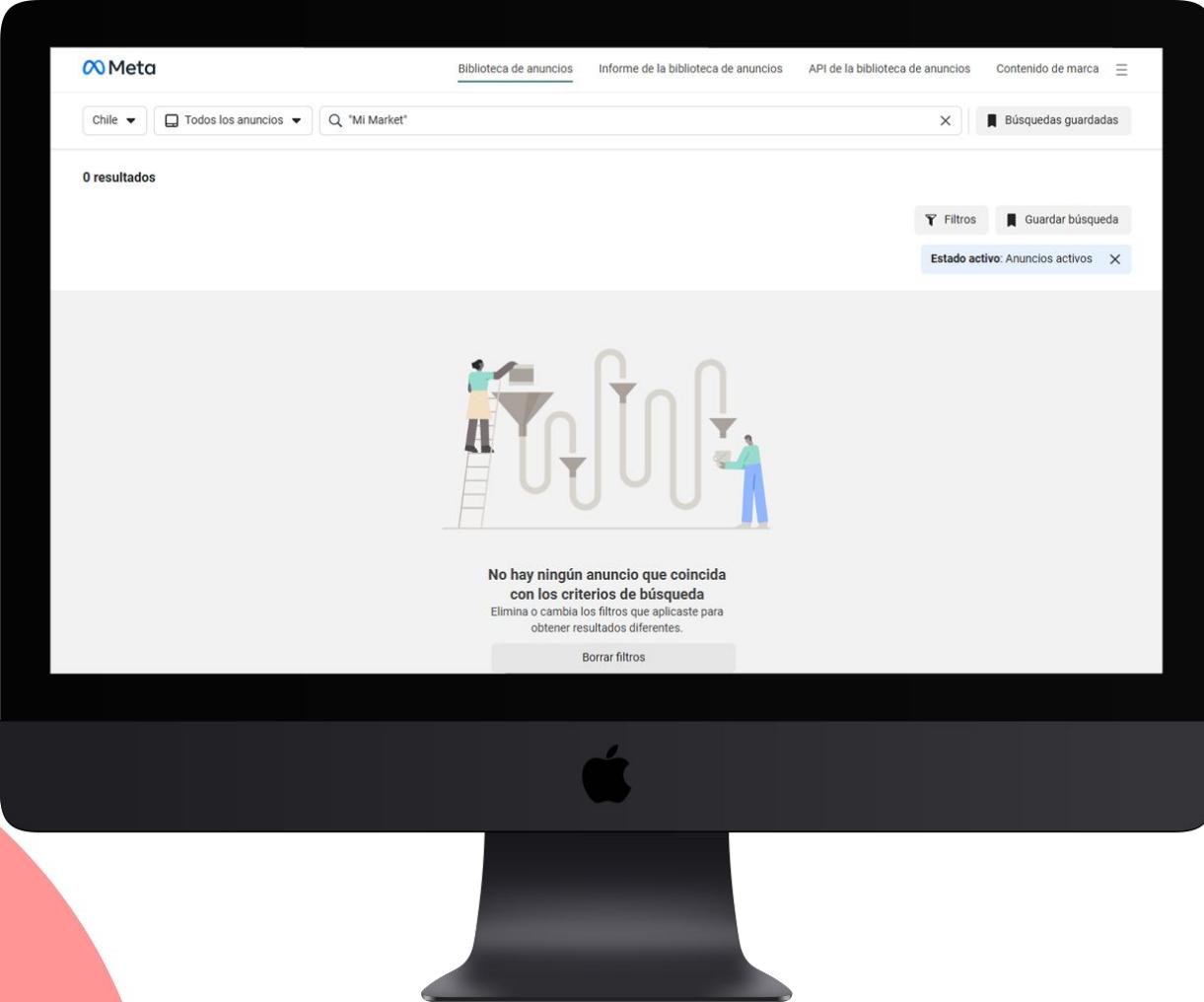
<https://minimarketroma.cl/>



Mi Market es una empresa familiar fundada por Don Raimundo Del Sante, que ha logrado consolidarse como uno de los minimarkets de mayor crecimiento en su sector. Con tres tiendas físicas en funcionamiento y su plataforma de e-commerce mi-market.cl, brindan a sus clientes la comodidad de adquirir una amplia variedad de productos de manera online.

Aunque no cuentan con envío gratuito por compras mínimas, ofrecen un servicio de despacho eficiente que se adapta a las necesidades de sus clientes. Además, han construido una sólida comunidad en Instagram, donde comparten actualizaciones, promociones y contenido relevante.

Recientemente, Mi Market realizó un cambio de imagen para reflejar su evolución, demostrando su compromiso con la innovación y el servicio de calidad.



Mi Market no fue
encontrada en
Facebook Library.



El tráfico orgánico del sitio disminuyó un considerable 60% del año 2023 al año 2024, por lo que se puede intuir que no están dando prioridad a su sitio web y más a la venta en vivo. No tiene tráfico pagado.

SEMRUSH Funciones Precios Recursos Empresa App Center Empresas Actualizar ES

Proyectos SEO Proyectos > Visión general de dominio https://www.mi-market.cl/ Dominio raíz Buscar

Visión general de dominio: mi-market.cl

Todo el mundo US UK DE Escritorio 12 ene 2025 USD

Visión general Comparación de dominios Crecimiento Comparación por países

Authority Score 12 Tráfico Orgánico 5,6K +15 % Ver detalles

Ranking de dominios de Semrush 26,2M Palabras clave 564

Tráfico De Pago El dominio puede ser nuevo o no estar posicionado en este momento. Para obtener datos sobre el tráfico paid, crea una campaña de Rastreo de posición.

Backlinks 29 Ir a Rastreo de posición Dominios de referencia 19

Organico De pago 1M 6M 1A 2A Todo el tiempo Días Meses Exportar

Distribución por país Organic Traffic 5639/mes

Países	Cuota de tráfico	Tráfico	Palabras...
Todo el mundo	100 %	5,6K	564
CL	99 %	5,6K	452
ES	<0,1 %	27	21
US	<0,1 %	0	2
Otros	<0,1 %	28	89

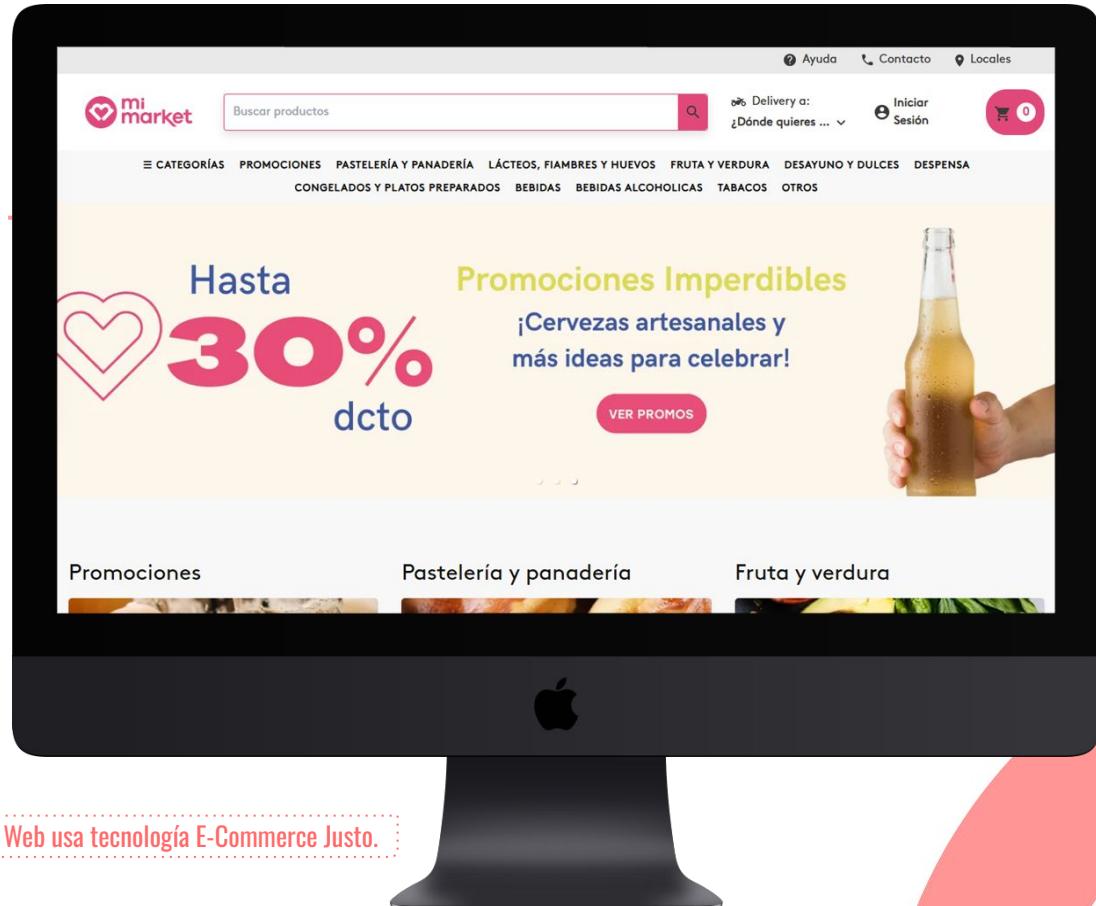
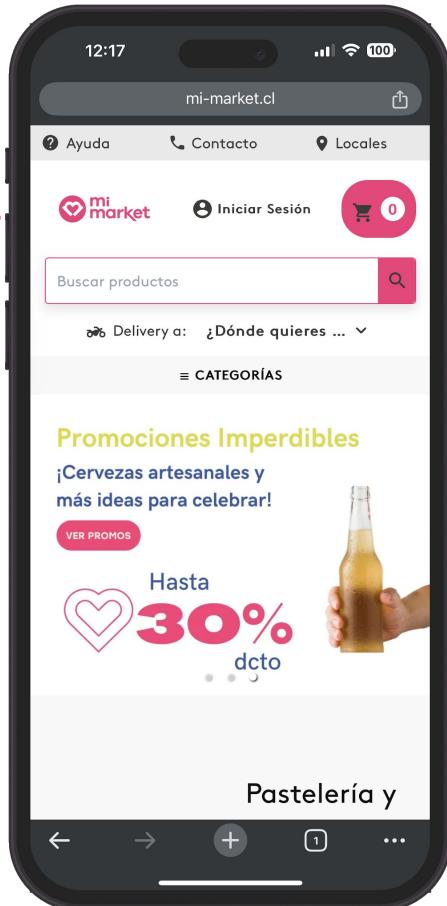
Organic Traffic 5639/mes

Organic Traffic Paid Traffic Notas

Funcionalidades SEP 15,8K 11,9K 7,9K 4K 0

1 mar 1 jun 1 sep 1 dic 1 mar 1 jun 1 sep 1 dic

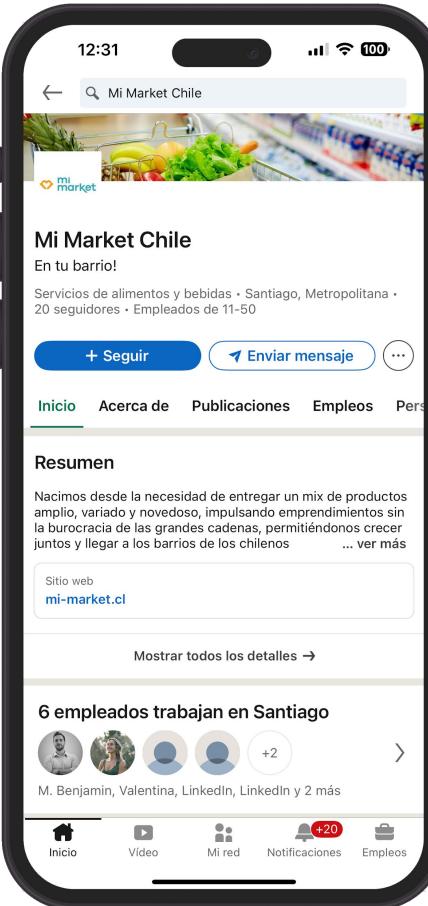
SITIO WEB RESPONSIVE



Sitio Web usa tecnología E-Commerce Justo.

REDES SOCIALES

12
▲





MINIMARKET ROMA PROVIDENCIA

Minimarket ROMA se ha convertido en un punto de referencia para quienes buscan productos esenciales con calidad y precios accesibles. Su enfoque está en ofrecer una experiencia de compra cómoda, con un catálogo variado que incluye alimentos, artículos personales y productos de limpieza, seleccionados para satisfacer las necesidades diarias de sus clientes.

El equipo humano es el motor de su éxito, destacándose por una atención cercana y profesional. Con valores como respeto, sencillez y compromiso, Minimarket ROMA sigue fortaleciendo su vínculo con la comunidad, consolidándose como una opción confiable en el mercado local.



MINIMARKET ROMA
PROVIDENCIA

Minimarket Roma
no fue encontrada
en Facebook
Library.



**MINIMARKET ROMA
PROVIDENCIA**

El tráfico orgánico del sitio se mantuvo al alza a finales del año 2023, pero desde ese momento disminuyó totalmente hasta hacerse cero. Sitio web sin ventas. No tiene tráfico pagado.

SEMRUSH

Funciones Precios Recursos Empresa App Center Empresas

Actualizar ES

Proyectos Proyectos

SEO Panel SEO INVESTIGACIÓN DE LA COMPETENCIA Visión general de dominio Análisis del tráfico Investigación orgánica Brecha de palabras clave Brecha de backlinks INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE Visión general de palabras clave Keyword Magic Tool Keyword Strategy Builder Rastreo de posición Organic Traffic Insights GENERACIÓN DE ENLACES Análisis de backlinks Backlink Audit Link Building Tool Análisis grupal SEO ON-PAGE Y TÉCNICO Auditoría del sitio

https://minimarketroma.cl/ Dominio raíz Buscar

Proyectos > Visión general de dominio

Visión general de dominio: minimarketroma.cl

Todo el mundo US UK DE Escritorio 12 ene 2025 USD

Visión general Comparación de dominios Crecimiento Comparación por países

Authority Score 8 Tráfico Orgánico 42 +5 % Ver detalles Tráfico De Pago El dominio puede ser nuevo o no estar posicionado en este momento. Para obtener datos sobre el tráfico paid, crea una campaña de Rastreo de posición. Backlinks 119 Dominos de referencia 80

Ranking de dominios de Semrush 0 Palabras clave 29 ↑ Ir a Rastreo de posición

Organico De pago 1M 6M 1A 2A Todo el tiempo Días Meses Exportar

Distribución por país

Países	Cuota de tráfico	Tráfico	Palabras...
Todo el mundo	100 %	42	29
CL	50 %	21	22
ES	50 %	21	3
MX	<0,1 %	0	2
Otros	<0,1 %	0	2

Organic Traffic 42/mes

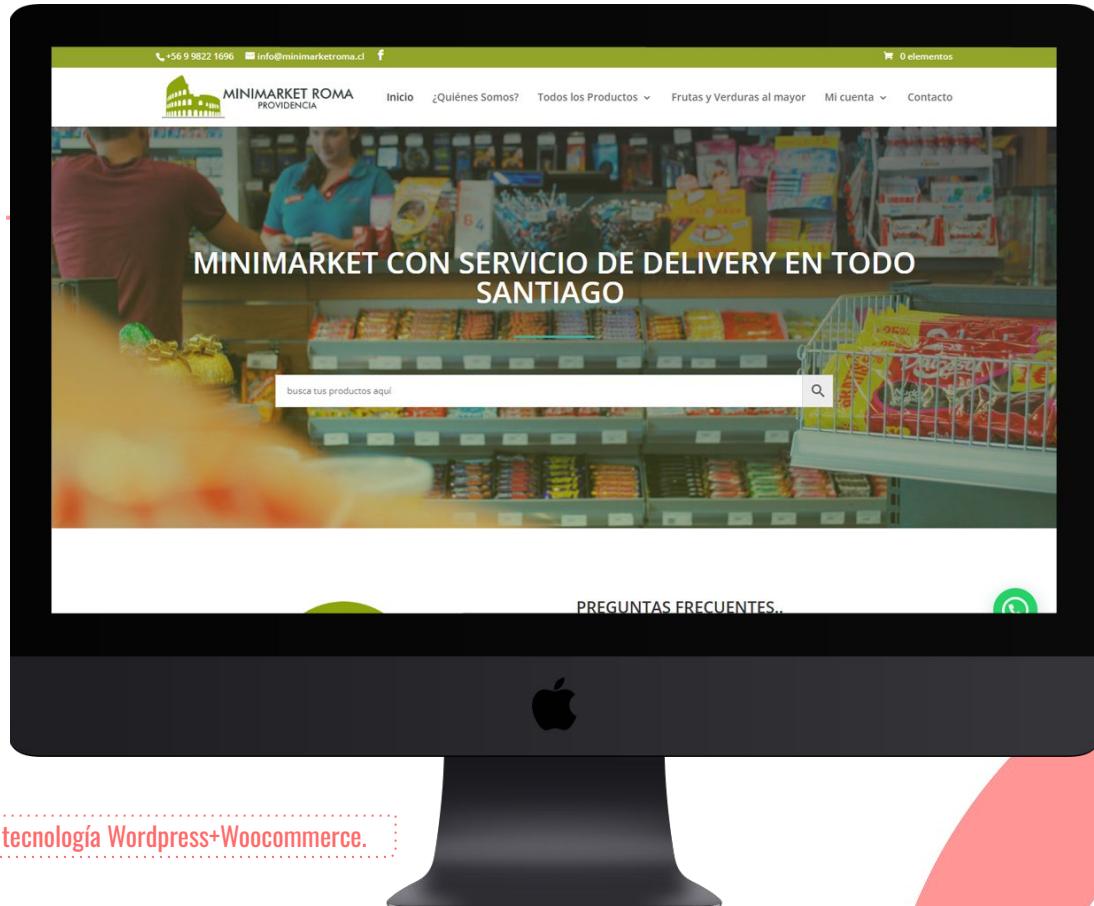
Organic Traffic Paid Traffic Notas

Funciones SERP 2,4K 1,8K 1,2K 591 0

1 mar 1 jun 1 sep 1 dic 1 mar 1 jun 1 dic



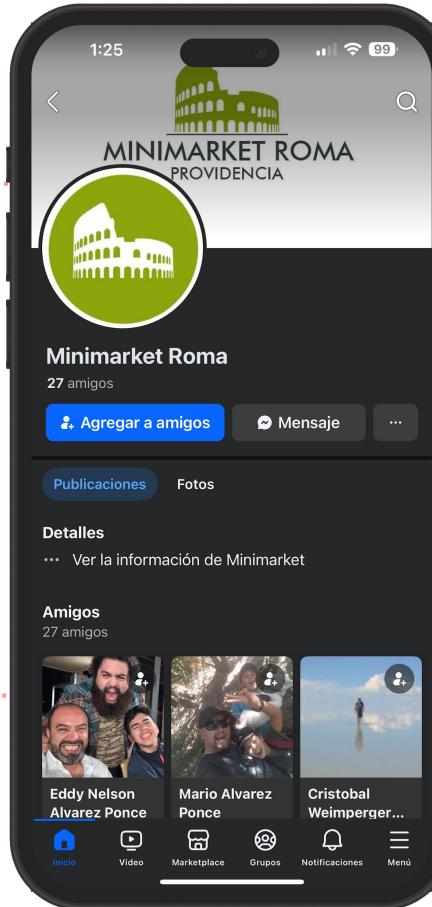
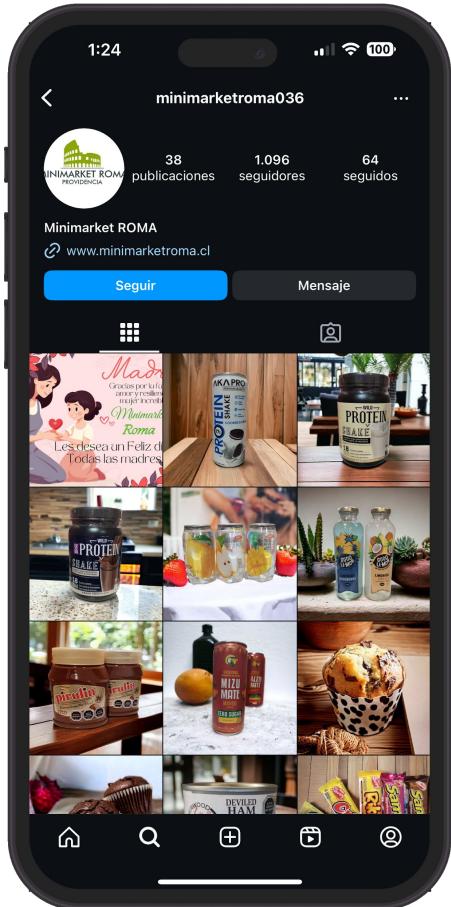
SITIO WEB RESPONSIVE



Usa tecnología Wordpress+Woocommerce.

REDES SOCIALES

17



PROPUESTA DE VALOR



La Tiendita de Emma
Minimarket



La Tiendita de Emma

Minimarket

**TODO LO QUE NECESITAS PARA TU HOGAR,
AL ALCANCE DE TU MANO.**

Ven a nuestra tienda y descubre la variedad de productos que podemos ofrecerte.



La Tiendita de Emma
Minimarket

BULLET POINTS:

- ✓ Ofrecemos productos de alta calidad en categorías como alimentos, bebidas, artículos de higiene personal y productos de limpieza.
- ✓ Especialización en plantas y sus respectivos insumos, brindando opciones para quienes buscan un toque natural en sus hogares.
- ✓ Enfoque en la comodidad, accesibilidad y confianza para la comunidad local.
- ✓ Promoción de productos frescos y sostenibles, buscando siempre lo mejor para el hogar y el bienestar.
- ✓ Tienda disponible para envíos en Uber Eats y Pedidos Ya.

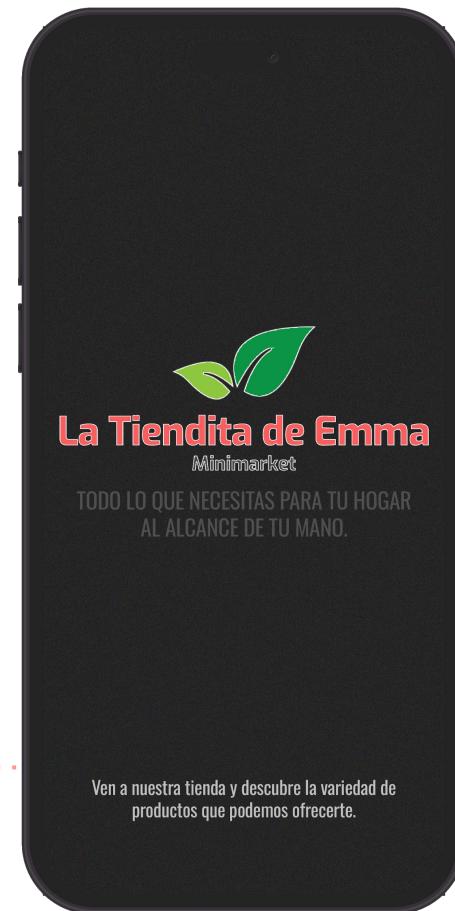
BULLET POINTS COMERCIALES: Envíos gratis en pedidos mayores a \$30.000 a través del sitio web. Plataforma de pago seguro WebPay Chile.



VALOR AGREGADO

Lo que nos diferenciará de nuestra competencia:

		
Servicio al Cliente a nivel de tiendas de conveniencia (Pronto Copec, Shell Upa, Aramco Stop!)	Servicio al cliente básico.	Servicio al cliente básico.
Sitio Web funcional 24/7. Campañas de Marketing.	Sitio Web -60% de visitas / Bajas ventas.	Sitio Web visitas en cero / Sin ventas.
Redes Sociales actualizadas con calendario de publicaciones, promociones y comunidad activa.	Redes sociales abandonadas.	Redes sociales abandonadas.
Una planta es vida. Tenemos la planta perfecta para tu hogar.	No posee.	No posee.
Envíos gratuitos en compras mayores a \$30.000 Tienda disponible en Uber Eats / Pedidos Ya.	Todos los envíos pagos / No posee.	Todos los envíos pagos / No posee.
Actualización constante del mix de productos.	Mix de productos estándar.	Mix de productos estándar.
Disponibilidad para nuestros clientes en WhatsApp Business.	Comunicación sólo sección Contacto Sitio Web.	Comunicación sólo sección Contacto Sitio Web.



TARGET



La Tiendita de Emma
Minimarket



La Tiendita de Emma

Minimarket

PÚBLICO OBJETIVO:

- ✓ Hombres y mujeres entre 10 y 75 años.
- ✓ Ingreso de nivel bajo e intermedio, buscando equilibrio entre calidad y precio.
- ✓ Intereses: hogar, bienestar, jardinería, cuidado personal y sostenibilidad.
- ✓ Residen en Santiago de Chile, preferiblemente en áreas cercanas al minimarket.
- ✓ Buscan conveniencia y productos variados en un solo lugar, con un enfoque en la relación calidad-precio y atención personalizada.
- ✓ Desean un servicio de envío que les deje sus pedidos en la puerta de su hogar.

BUYER PERSONA



FABIANA JARA

Edad: 35 años.

Sexo: Femenino.

Ubicación: Santiago de Chile.

Educación: Universitaria.

Ocupación: Vendedora de cosméticos.

Estado Civil: Casada. 1 hijo.



La Tiendita de Emma
Minimarket

BIOGRAFÍA

Fabiana nació en la ciudad de La Serena, en la región de Coquimbo. Al graduarse de la universidad, se mudó a la capital de Santiago, donde desempeñó diversos cargos en diferentes empresas, hasta que consiguió hacer lo que más le gusta: vender productos para cosméticos. Es una persona muy activa: va al gimnasio, estudia un diplomado en la Universidad de Chile y usa su tiempo libre para compartir con su familia y su hijo Matías, que acaba de cumplir 8 años.

MOTIVACIONES

Fabiana es una mujer muy activa, buscando constantemente mantenerse a la vanguardia en lo que hace, y así estar siempre más adelante que el cliente para ofrecerle lo más nuevo e innovador. Su hijo la impulsa a hacer cosas que nunca se había imaginado y eso la hace muy feliz. Tiene una gran capacidad de aprendizaje.

OBJETIVOS

Superar su propio récord de ventas y tener el más grande mix de productos disponible para la venta.

Quiere educarse en marketing porque desea usar las nuevas tecnologías de la información digital para llegar a muchas más personas.

PUNTOS DÉBILES

A veces le cuesta encontrar un punto intermedio entre el trabajo y el tiempo para descansar y disfrutar para ella misma.

El agotamiento suele pasarle factura porque su concentración y esfuerzo está en realizar todas sus actividades del día, y no descansa hasta terminarlas todas.



BUYER PERSONA



PATRICIO ZÚÑIGA

Edad: 58 años.

Sexo: Masculino.

Ubicación: Santiago de Chile.

Educación: Universitario.

Ocupación: Dueño de un taller mecánico.

Estado Civil: Divorciado. 3 hijos.

BIOGRAFÍA

Don Patricio Zúñiga nació en la Región Metropolitana de la ciudad de Santiago, específicamente en la comuna de La Reina. Es Ingeniero Mecánico de profesión y desde muy joven se ha dedicado a la mecánica automotriz. Su pasión por los autos y la tecnología le ha dado el beneficio de tener múltiples titulaciones y cursos aprobados en su área. Le encanta pasar el tiempo con sus hijos, viajar al sur de Chile a visitar a su madre y desconectarse de la ciudad.

MOTIVACIONES

Patricio es un caballero que dedica su tiempo a leer, aprender y nunca para de actualizar sus conocimientos, ya que quiere mantener su negocio a los estándares actuales y ajustado a la modernidad.

Su enfoque está en ofrecer un servicio de excelencia y calidad a sus clientes.

OBJETIVOS

Mantener su negocio a la vanguardia.

Ofrecer un servicio de venta y post-venta de alta calidad y siguiendo los más altos estándares.

Consolidar su negocio como uno de los mejores del rubro.

PUNTOS DÉBILES

No tiene tiempo para compartir con sus amigos ya que el tiempo libre sólo lo dedica a sus hijos y a su madre en las vacaciones.

Sufre de agotamiento debido a largas jornadas de trabajo.



La Tiendita de Emma
Minimarket

CONFORMACIÓN DEL EQUIPO



La Tiendita de Emma
Minimarket



EQUIPO LA TIENDITA DE EMMA

EDGAR PADRÓN

MARLYN
ORDOSGOITE

VERÓNICA PLAZA

DUEÑO/ENCARGADO

- ✓ Encargado de Compras.
- ✓ Administración.
- ✓ Desarrollador Web.
- ✓ Community Management/Marketing.
- ✓ Pago a Proveedores.
- ✓ Encargado Bodega.
- ✓ Inventarios.

DUEÑA/JEFA LOCAL

- ✓ Encargada de Ventas.
- ✓ SAC Redes Sociales.
- ✓ Cuadraturas de Caja.
- ✓ Atención al Cliente Tienda / Sitio Web.
- ✓ Mix de Productos.
- ✓ Planogramas.
- ✓ App Uber/Pedidos Ya.

OPERADORA

- ✓ Atención al Cliente.
- ✓ Limpieza del Local.
- ✓ Reposición de Productos.
- ✓ Recepción de Pedidos.
- ✓ Orden de Bodega.
- ✓ Inventarios.



La Tiendita de Emma
Minimarket

PLATAFORMAS Y MODALIDADES



La Tiendita de Emma
Minimarket



tienditadeemma.cl

MODALIDAD: Se desarrollará sitio web a medida.

TIPO DE PLATAFORMA: Wordpress (diseño Bridge) con plugin de Woocommerce. Plataforma de pago WebPay.

Se elige ésta metodología debido al bajo costo, a la facilidad de instalación/manejo del sitio Wordpress y la compatibilidad de Woocommerce con la plataforma de pago Webpay.



HostGator Dominios Hosting Correo profesional Recursos

¡Escoge el plan de Web Hosting ideal para comenzar tu proyecto!

Plan Personal
El primer paso de tu **jornada digital**
\$297.290 CLP 79% OFF
\$1.390 CLP/mes*
\$48.816 CLP por 3 años
Ahorra \$204.524 CLP

Plan Emprendedor
Hecho para quien **está comenzando**
\$999.290 CLP 79% OFF
\$2.390 CLP/mes*
\$83.376 CLP por 3 años
Ahorra \$331.964 CLP

Recomendado
Plan Negocios
Ideal para **seguir creciendo**
\$474.090 CLP 77% OFF
\$2.990 CLP/mes*
\$104.976 CLP por 3 años
Ahorra \$385.964 CLP

Plan Turbo
Perfecto para sitios web con **mucho tráfico**
\$600.090 CLP 73% OFF
\$4.590 CLP/mes*
\$162.576 CLP por 3 años
Ahorra \$461.564 CLP



La Tiendita de Emma

Minimarket

COSTOS

Se ha decidido usar el Plan Negocios de HostGator, ya que es una plataforma de muy alta calidad, estable, segura y que tiene planes muy económicos para el emprendimiento.

Yo soy desarrollador web por lo tanto yo me encargaría de la instalación del sitio, de su diseño y de la vinculación a los métodos de pago.

Algunas conclusiones respecto de nuestro negocio online y offline:

- ✓ La Tiendita de Emma tendrá un local físico que servirá de base para el sitio web.
- ✓ Se elige la plataforma Wordpress por la facilidad de instalación, bajo costo, seguridad y su interfaz amigable con el usuario.
- ✓ Las actualizaciones de Wordpress son constantes y los sitios son responsive.
- ✓ Tendremos presencia en Facebook, Instagram y WhatsApp Business, los cuales estarán conectados al sitio web a través de plugins.
- ✓ Ser desarrollador web me permite un manejo completo del sistema, su seguridad y mantenerlo actualizado.

ADQUISICIÓN DE TRÁFICO



La Tiendita de Emma
Minimarket

COLOCANDO LA WEB EN GOOGLE

Para aumentar la visibilidad de nuestra web, se utilizará Google Ads, el motor de búsqueda más popular, para conectar con una audiencia mucho más amplia.

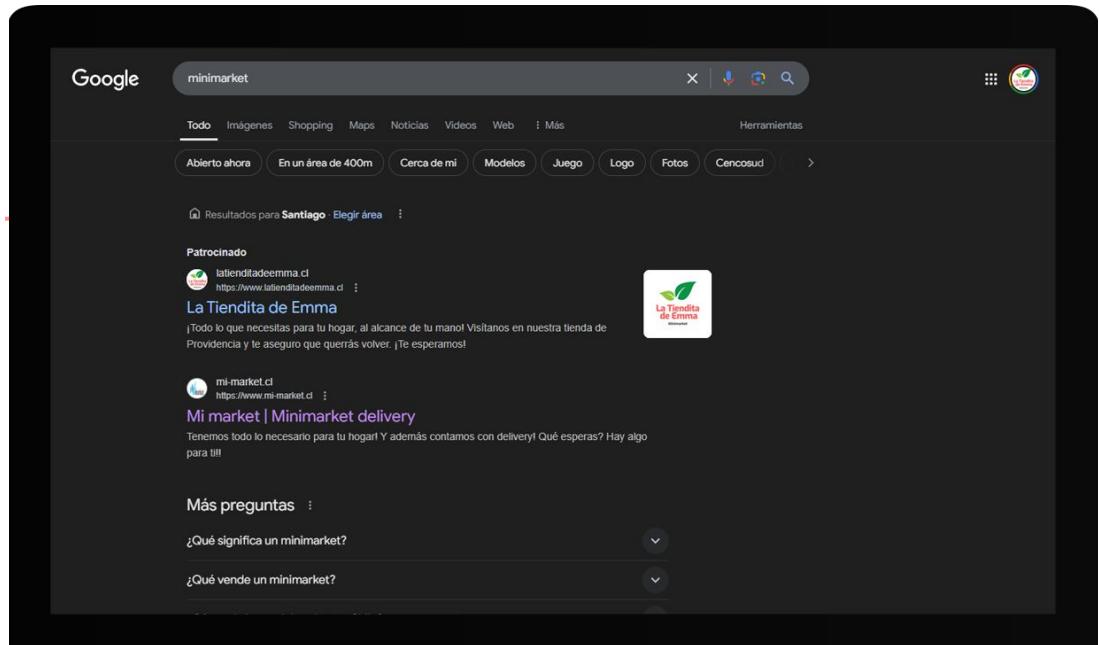
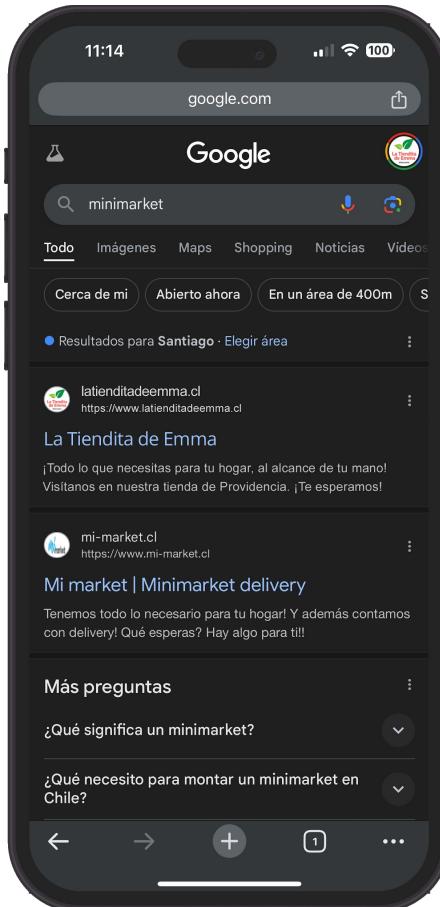
Nuestras campañas de búsqueda se centrarán en palabras clave como:

Minimarket, Productos venezolanos, Alimentos, Bebidas, Tortas, Plantas.

Una de las principales ventajas de esta herramienta es su flexibilidad en el manejo del presupuesto, permitiéndonos pagar únicamente cuando los usuarios hagan clic en nuestros anuncios. Esto asegura una inversión eficiente, optimizando cada recurso para garantizar un retorno rápido y efectivo.



CAMPAÑAS DE GOOGLE ADS





USO DEL TRÁFICO ORGÁNICO

Una forma efectiva de generar interés y reconocimiento para nuestro negocio es aprovechar el flujo natural de clientes que visitan nuestra tienda. Podemos implementar promociones especiales, descuentos exclusivos y sorteos para incentivar su participación. Como parte de la dinámica, invitamos a los clientes a seguirnos en nuestras redes sociales, donde podrán mantenerse informados sobre novedades, ofertas futuras y eventos especiales. Esta conexión nos permitirá crear una comunidad leal y fortalecer nuestra presencia en el mercado.

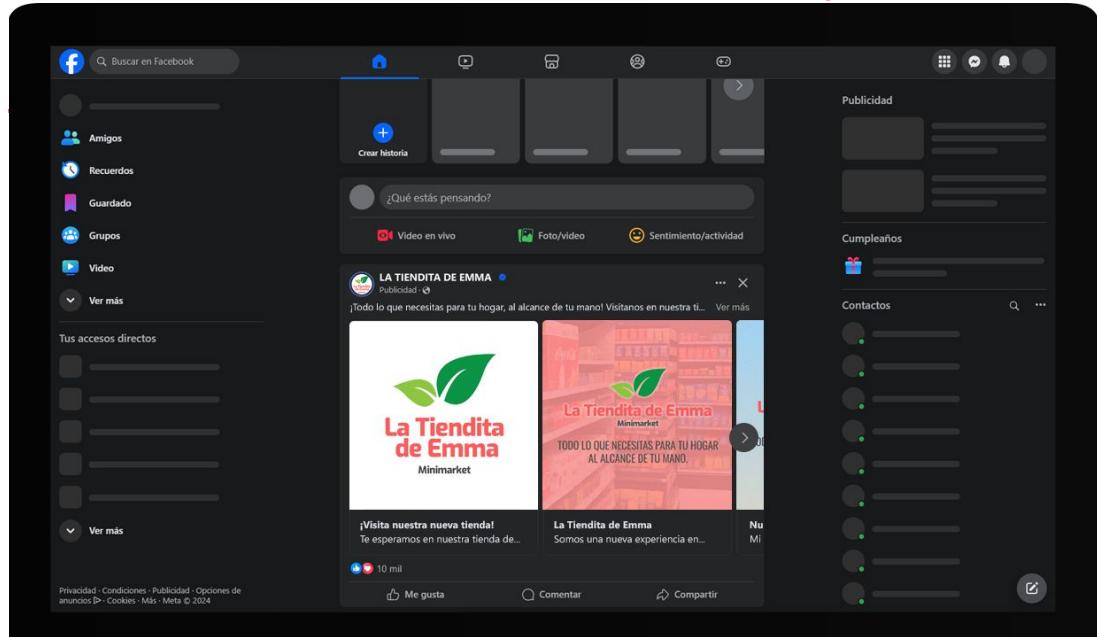
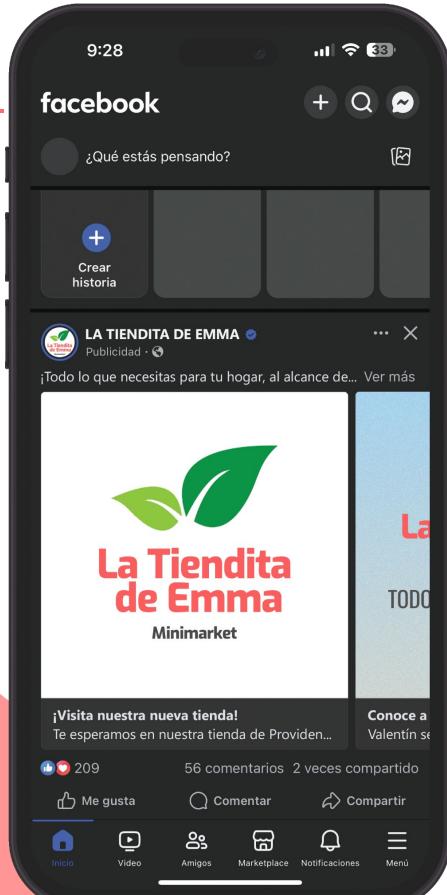
CAMPAÑAS EN META ADS

Para complementar nuestra estrategia de tienda, lanzaremos una campaña de Meta Ads que destaque promociones, descuentos y sorteos, incentivando a los usuarios a seguirnos en redes sociales. Con segmentación local, llegaremos a residentes y trabajadores cercanos, maximizando el alcance entre potenciales clientes.

Incluiremos llamados a la acción claros, como ‘Descubre nuestras ofertas’, redirigiendo a nuestras redes o landing page (página de aterrizaje). Esta integración entre lo orgánico y lo pagado fortalecerá nuestra comunidad digital y atraerá más visitas a la tienda física.

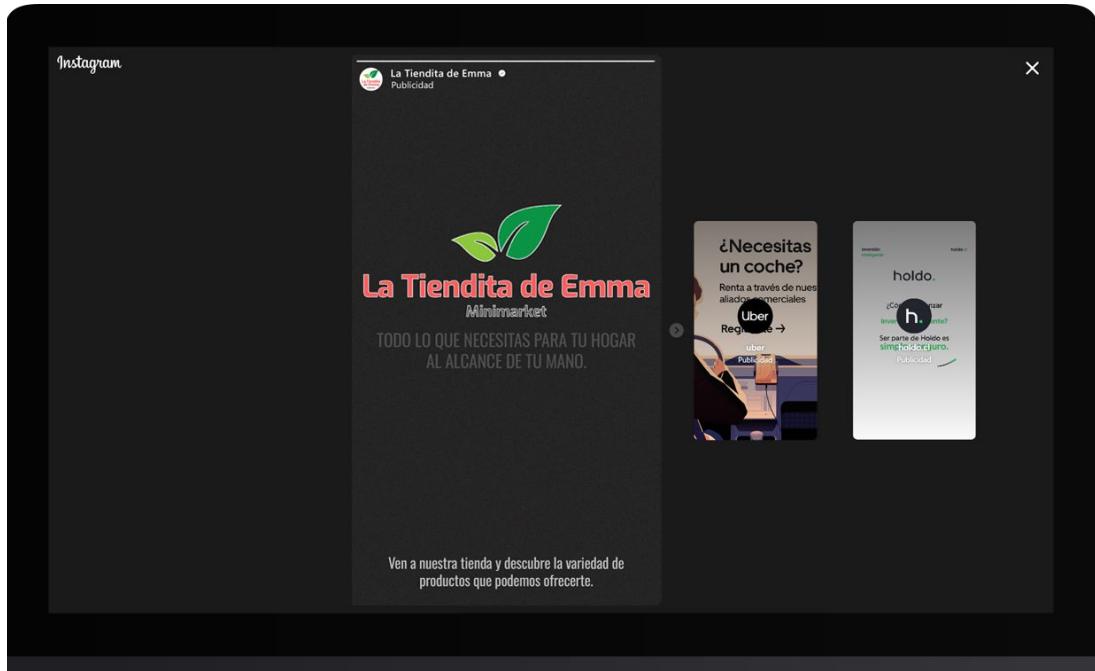


CAMPAÑA EN FACEBOOK





CAMPAÑA EN INSTAGRAM



E-MAIL MARKETING / NEWSLETTER

Implementaremos una campaña de E-Mail Marketing destacando promociones exclusivas, nuevos productos y sorteos para suscriptores. Los correos incluirán asuntos impactantes como '¡Descubre nuestras ofertas de la semana!' y contenido atractivo con beneficios claros, imágenes de productos y llamados a la acción como 'Aprovecha ahora'. Utilizaremos segmentación para personalizar los envíos según intereses y frecuencia de compra, y enviaremos newsletters semanales o quincenales en horarios estratégicos. Además, plataformas como Mailchimp nos permitirán automatizar los envíos y analizar métricas clave para optimizar la estrategia y fidelizar a nuestros clientes.

CANALES DE COMUNICACIÓN

Para garantizar una comunicación efectiva y ofrecer una experiencia de compra fluida, interactiva y accesible, utilizaremos tres canales clave:

- 1. Redes Sociales: Instagram y Facebook.**
- 2. Correo Electrónico: E-Mail Marketing.**
- 3. WhatsApp Business: Comunicación en vivo.**

Estos canales trabajarán en conjunto para brindar una experiencia omnicanal que se adapte a las necesidades y preferencias de nuestros clientes.

FULFILLMENT



La Tiendita de Emma
Minimarket



CANALES DE PAGO

En La Tiendita de Emma, utilizaremos Webpay de Transbank, la plataforma de pagos más popular y confiable en Chile. Esta herramienta admite múltiples medios de pago, como tarjetas de débito, crédito y prepago, además de ofrecer altos estándares de seguridad para garantizar transacciones seguras. Su fácil integración con WordPress y WooCommerce permite una experiencia de compra fluida. Webpay también conecta a los clientes con promociones bancarias, como cuotas sin interés, lo que mejora la accesibilidad y confianza en nuestro e-commerce.



La Tiendita de Emma
Minimarket

CANALES DE PAGO

Esta elección no solo asegura una mayor confianza por parte de los usuarios, sino que también permite que La Tiendita de Emma esté preparada para cubrir todas las necesidades de pago de nuestros compradores, sin importar su método preferido.

Comisión por venta			
	Tarifa Variable TI + CM	Tarifa Fija Margen Adquirente	
Débito	0,48%	+ 0,001784UF	
Prepago	1,01%	+ 0,001784UF	
Crédito	1,25%	+ 0,001915UF	

CANALES DE LOGÍSTICA

En La Tiendita de Emma, contaremos con canales de logística eficientes para garantizar una entrega rápida y segura de nuestros productos. Trabajamos con empresas reconocidas en Chile, como Despáchalo, Sendu, SomosPartner, que ofrecen cobertura en toda la Región Metropolitana y opciones flexibles de envío. También integraremos plataformas como PedidosYa y Uber Eats para entregas locales rápidas, permitiendo a los clientes recibir sus compras en menos de 24 horas. Estas alianzas nos aseguran mantener un servicio confiable, adaptado a las necesidades de nuestros compradores y enfocado en su satisfacción.



Uber Eats

PROFIT & LOSS



La Tiendita de Emma
Minimarket



TABLA DE PROFIT & LOSS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Facturación													
Cantidad de Tráfico	\$11.000	\$12.000	\$15.000	\$15.000	\$12.000	\$14.000	\$15.000	\$15.000	\$12.000	\$12.000	\$16.000	\$16.000	\$16.000
Tasa de Conversión	0,50	0,60	0,70	0,70	0,60	0,65	0,80	0,80	0,60	0,60	0,90	0,90	0,90
Precio de venta del producto	\$2.580	\$2.532	\$2.620	\$2.365	\$2.546	\$2.435	\$2.565	\$2.436	\$2.563	\$2.543	\$2.443	\$2.443	\$2.563
Total de unidades vendidas	521	542	576	588	562	572	562	589	601	556	625	665	665
Margen	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Ingresos brutos	\$1.344.180	\$1.372.344	\$1.509.120	\$1.390.620	\$1.430.852	\$1.392.820	\$1.441.530	\$1.434.804	\$1.540.363	\$1.413.908	\$1.526.875	\$1.704.395	
Costos fijos													
Plataforma	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000
Luz	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000
Publicidad	\$20.000	\$25.000	\$22.000	\$20.000	\$21.000	\$20.000	\$20.000	\$21.000	\$22.000	\$23.000	\$22.000	\$25.000	
Alquiler	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Sueldos	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Internet	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000	\$25.000
Costos fijos totales	\$265.000	\$270.000	\$267.000	\$265.000	\$266.000	\$265.000	\$265.000	\$266.000	\$267.000	\$268.000	\$267.000	\$270.000	
Costos Variables													
* Costo Unitario Packaging	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Comisión por Venta (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Costo Unitario de Mercadería	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Comisión Medio de Pago (%)	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%
Costo Promedio de Envío	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600	\$2.600
CMV (Costo Mercadería Vendida)	\$80.660	\$86.600	\$90.005	\$88.253	\$87.025	\$88.003	\$87.992	\$87.020	\$90.011	\$86.020	\$85.055	\$92.520	
Packaging estimado	\$5.250	\$1.520	\$1.528	\$1.560	\$1.539	\$1.541	\$1.539	\$1.556	\$1.570	\$1.529	\$1.575	\$1.601	
Inversión para Desarrollo	\$2.500	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Costos variables totales	\$88.410	\$88.120	\$91.533	\$89.813	\$88.564	\$89.544	\$89.531	\$88.576	\$91.581	\$87.549	\$86.630	\$94.121	
Resultados													
Total mes	\$990.770	\$1.014.224	\$1.150.587	\$1.035.807	\$1.076.288	\$1.038.276	\$1.086.999	\$1.080.228	\$1.181.782	\$1.058.359	\$1.173.245	\$1.340.274	
Acumulado	\$990.770	\$2.004.994	\$3.155.581	\$4.191.388	\$5.267.676	\$6.305.952	\$7.392.951	\$8.473.179	\$9.654.961	\$10.713.320	\$11.886.565	\$13.226.839	

Ver en Hojas de Google



EDGAR ALFONSO PADRÓN CENTENO

SÍGUEME EN MIS REDES SOCIALES:



<https://www.facebook.com/eapc87/>



<https://www.instagram.com/eapc87/>



<https://www.linkedin.com/in/eapc87/>

¡Muchísimas
gracias!