

Comercio online: ¿Dónde debe estar mi negocio?

El **comercio online** se ha convertido en una de las principales fuentes de ingresos para muchas empresas. **Marketplaces, ecommerce propios y redes sociales** son las principales opciones que tienen las empresas para vender sus productos online. ¿Pero qué son y cuál es la mejor opción para tu negocio?

¿Qué es un Marketplace?

Un Marketplace es una plataforma que permite **poner a la venta nuestros productos o servicios de una forma sencilla y directa**. Una gran vitrina donde distintas empresas pueden poner a la venta sus productos, algo así como un gran centro comercial digital. Amazon, Mercado Libre, eBay o Facebook Marketplace son algunos de los más populares.



PROS

- Permiten exponer nuestros productos ante un **gran número de clientes potenciales**
- Podemos poner a la venta todo tipo de productos y conseguir ventas rápidamente
- La **inversión inicial es muy baja** o inexistente
- Ofrecen una **gran confianza** a los compradores gracias al respaldo de la marca del marketplace (Mercado Libre, Falabella, París)
- Integran distintos métodos de pago

CONTRAS

- Tendremos que pagar **comisiones** cada vez que vendamos un producto
- Las **opciones de personalización son limitadas**
- La **competencia es muy alta**
- Los clientes nunca nos pertenecerán al 100 % y en algunos casos no podremos acceder al conocimiento del cliente en su totalidad.
- Debemos vender bajo las reglas y normas del marketplace

¿Qué es un ecommerce?

Un **ecommerce** o comercio electrónico es una web que permite a las empresas **disponer de su propia tienda online**. Gracias al uso de herramientas como PrestaShop, WordPress, Shopify o **Tu Negocio Digital**, cualquier persona puede montar su propia tienda online de forma sencilla.



PROS

- Nos permite vender nuestros productos o servicios online **de forma personalizada**
- Tenemos el **control absoluto** de nuestra tienda
- El **margen de beneficio es mayor**
- Nuestro negocio estará abierto las 24 horas los 365 días del año
- Podemos construir nuestra propia cartera de clientes

CONTRAS

- Dar a conocer y posicionar nuestro ecommerce requerirá de **mucho tiempo y paciencia**.
- Debemos lidiar con los **fallos y problemas técnicos** de nuestra web.
- Los datos personales y de pago de nuestros clientes estarán bajo nuestra responsabilidad, con todos los riesgos que ello conlleva (ley de protección de datos, robo de información sensible, etc.).

¿Ecommerce en redes sociales?

Otro de los canales de venta online más populares son las **redes sociales**. Facebook o Instagram siguen integrando distintas opciones para que las empresas puedan **vender sus productos más fácilmente sin salir de la plataforma**.



PROS

- Los **contenidos asociados a nuestros productos** nos ayudarán a vender más
- Podemos crear una **comunidad** de usuarios alrededor de nuestra marca
- La **relación entre cliente y marca** es mucho más cercana
- Tenemos a nuestro alcance un **gran número de potenciales clientes**
- Nos permite medir el rendimiento de una forma sencilla
- La publicidad de pago nos permite aumentar nuestro alcance

CONTRAS

- La **competencia** en redes sociales es muy alta
- Estamos expuestos a los constantes **cambios de algoritmos** de las redes sociales
- Debemos **publicar continuamente** para mejorar el alcance
- Hay que calcular el **ROI** de nuestras campañas para que los costos no sean demasiado altos
- Mantener el **equilibrio** entre contenido de calidad y el publicitario es complicado

¿Cuál es la estrategia más adecuada para mi negocio?

El **método más conveniente será el que mejor se adapte a nuestras necesidades**, aunque siempre podremos combinarlos para maximizar nuestras opciones. Te dejamos algunos **puntos de reflexión**.



- ¿Cuál es nuestro punto de partida?
- ¿Con qué recursos económicos y humanos contamos?
- ¿Necesitas una estrategia a corto o a largo plazo?
- ¿Dónde están mayoritariamente nuestros clientes?
- ¿Qué canal de venta ofrece una menor competencia?
- ¿Cuál es nuestro margen de beneficio?
- ¿Necesitamos un espacio de venta personalizado?
- ¿Queremos tener el control total de nuestra tienda?
- ¿Tenemos conocimientos técnicos para montar nuestro propio ecommerce?