



Modelo de negocio en internet (tiendas virtuales)

Jesus Retana Artavia
Laura Murillo Salazar

Universidad CENFOTEC

Comunicación de Información en la Web

Francisco Jose Jimenez Bonilla

Fecha : Julio 27, 2024

Descripción del tema

Por modelo de negocio entendemos la manera en que un negocio genera ventas y beneficios a través de la aportación de valor y la satisfacción de las necesidades de sus clientes. El modelo de negocio en internet para tiendas virtuales se centra en la comercialización de productos y servicios a través de plataformas digitales, eliminando la necesidad de una presencia física para las transacciones comerciales.

Este modelo ha ganado una enorme popularidad y ha transformado la manera en que los consumidores compran y las empresas venden, gracias a la accesibilidad, conveniencia y variedad que ofrece.

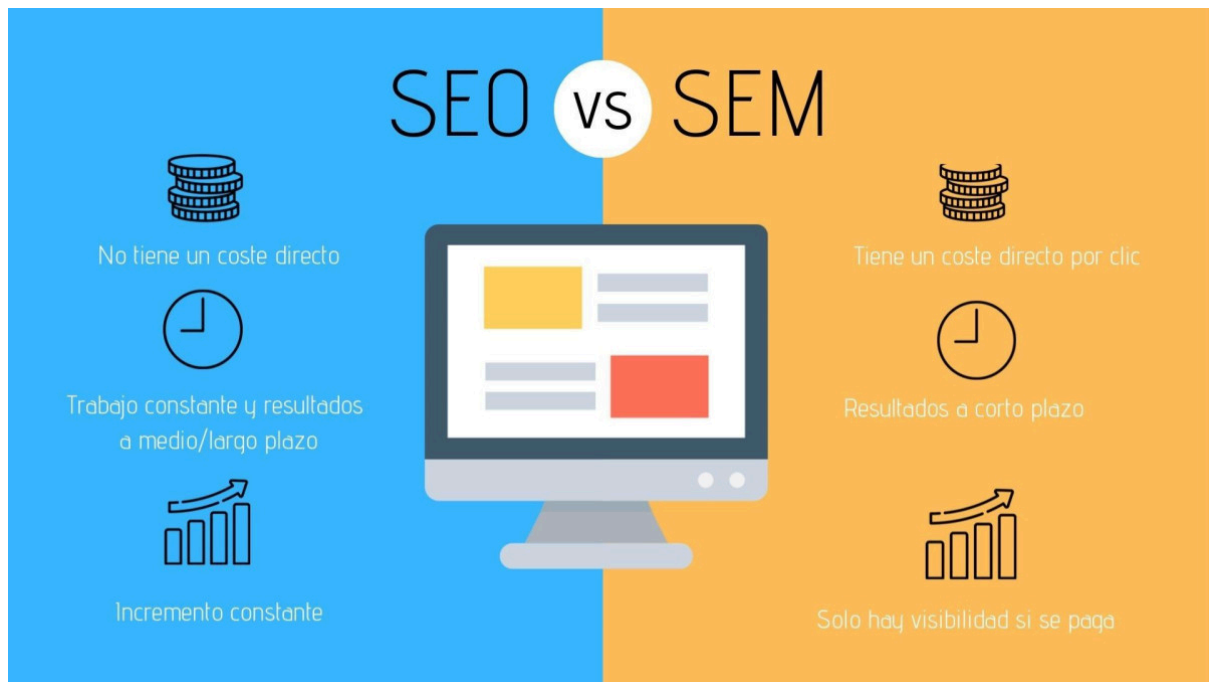
Las tiendas virtuales son plataformas en línea donde los comerciantes pueden exhibir y vender sus productos directamente a los consumidores. Existen varios tipos de tiendas virtuales, que van desde pequeños emprendimientos individuales hasta grandes marketplaces que alojan múltiples vendedores. Este modelo incluye tanto tiendas de productos físicos como servicios digitales.



Algunos de los temas que nos parecen importantes de los modelos de negocio en internet que vamos a tratar en esta investigación son planificación y estrategia, diseño y usabilidad, gestión de productos, medios de pago, algunas de las plataformas más populares y sus ventajas.

Planificación y estrategia

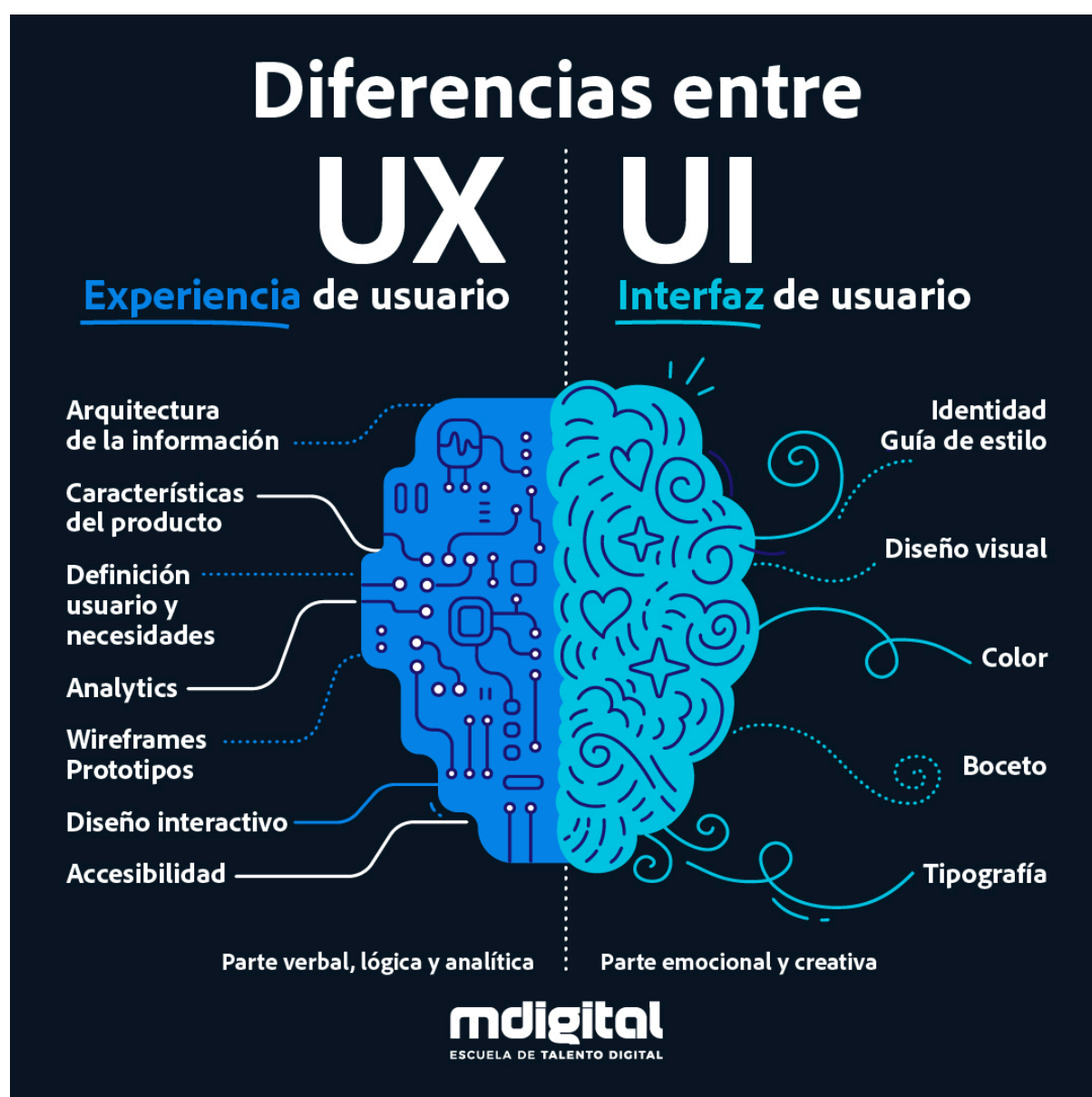
Una tienda virtual exitosa comienza con una cuidadosa planificación y estrategia. Esto incluye el análisis de mercado y competencia, la definición de un nicho de mercado y público objetivo, y el desarrollo de estrategias de marketing digital, como SEO, SEM y la utilización de redes sociales para atraer y retener clientes.



Diferencias entre SEO y SEM. Mientras que el SEM está basado en el pago de anuncios para que se coloquen en las SERP (Search engine results page), el SEO se centra en mejorar la visibilidad y posicionamiento de nuestra página de manera orgánica.

Diseño y usabilidad

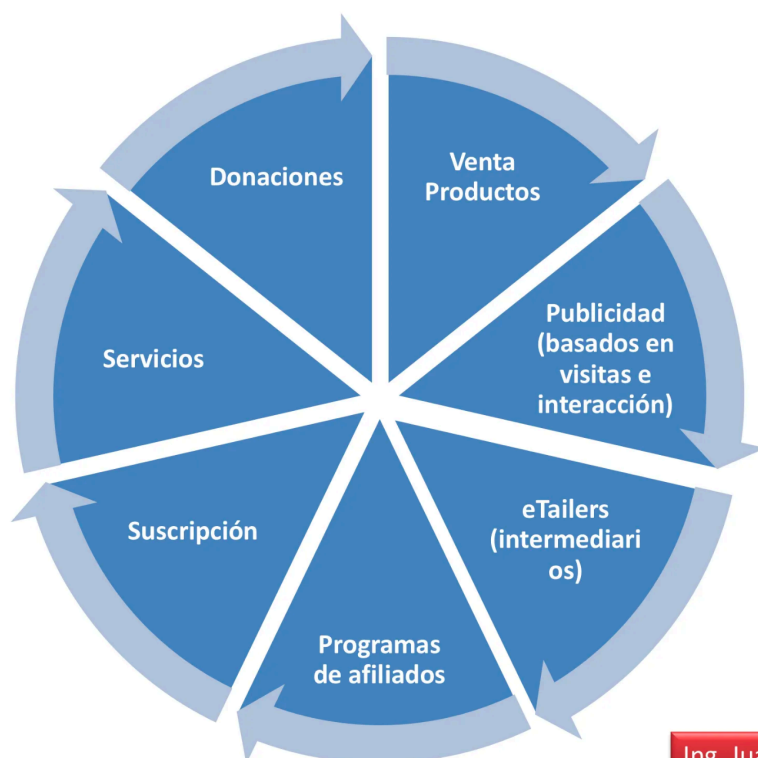
El diseño de la tienda virtual es crucial para la experiencia del usuario (UX) y la interfaz de usuario (UI). Un diseño responsive que se adapte a diferentes dispositivos, junto con una navegación intuitiva y un proceso de compra simplificado, puede mejorar significativamente la satisfacción del cliente y las tasas de conversión.



Gestión de productos

La administración eficiente de inventarios y catálogos de productos es esencial. Esto incluye la creación de descripciones detalladas y fotografías de alta calidad, así como la implementación de políticas de precios competitivos y descuentos que atraigan a los consumidores.

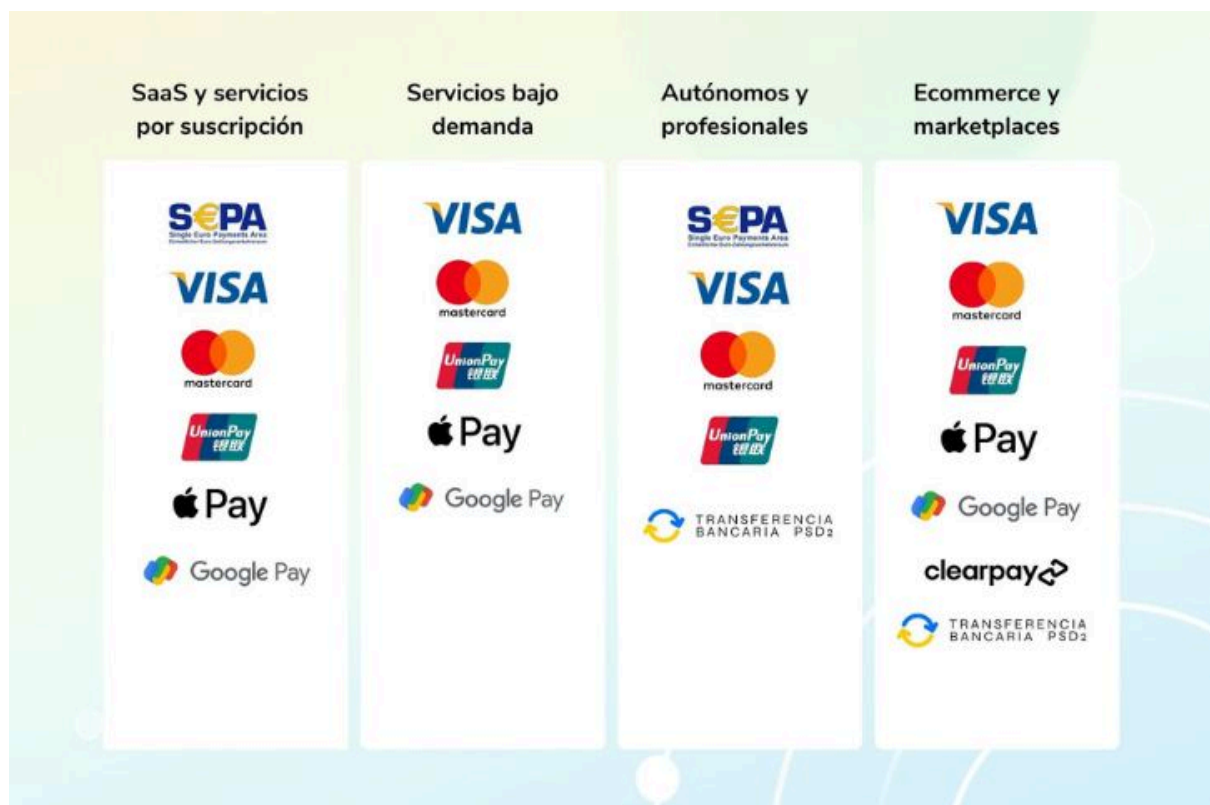
Los diferentes modelos en Internet



Ing. Juan Pablo Del Alcázar Ponce

Medios de pago

Ofrecer diversas opciones de pago como tarjetas de crédito, PayPal, transferencias bancarias, etc. es fundamental para satisfacer las preferencias de los clientes. La gestión de transacciones seguras y las políticas claras de reembolsos y devoluciones son también cruciales para ganar la confianza del consumidor.



Plataformas de eCommerce

1. Shopify

Beneficios:

- **Facilidad de uso:** Shopify es conocido por su interfaz amigable, ideal para principiantes. No se requieren conocimientos técnicos avanzados para configurar y gestionar una tienda.
- **Variedad de temas y aplicaciones:** Ofrece una amplia gama de temas personalizables y aplicaciones que amplían las funcionalidades de la tienda.
- **Soporte y comunidad:** Shopify ofrece soporte 24/7 y tiene una comunidad activa de usuarios y desarrolladores.

Desventajas:

- **Costo:** Los planes de Shopify pueden ser costosos, especialmente si se suman aplicaciones de pago.
- **Comisiones por transacción:** Shopify cobra comisiones por transacción a menos que utilices Shopify Payments.
- **Limitaciones en la personalización:** Aunque es flexible, algunas personalizaciones avanzadas pueden requerir conocimientos de código o la contratación de un desarrollador.



2. WooCommerce

Beneficios:

- Integración con WordPress: WooCommerce es un plugin de WordPress, lo que lo hace ideal para usuarios que ya están familiarizados con esta plataforma.
- Personalización: Altamente personalizable con una gran cantidad de temas y plugins.
- Costo: El plugin básico es gratuito, lo que lo hace accesible para pequeñas empresas y emprendedores.

Desventajas:

- Curva de aprendizaje: Puede ser más complejo de configurar que Shopify, especialmente para usuarios sin experiencia previa en WordPress.
- Costos adicionales: Aunque el plugin es gratuito, algunos temas y extensiones pueden tener un costo.
- Mantenimiento: Requiere más mantenimiento, como actualizaciones de plugins y temas, y puede necesitar conocimientos de hosting y seguridad.



3. Magento (Adobe Commerce)

Beneficios:

- Escalabilidad: Ideal para grandes negocios con altos volúmenes de productos y transacciones.
- Funcionalidades avanzadas: Ofrece características robustas y flexibles, adecuadas para necesidades empresariales complejas.
- Personalización: Altamente personalizable con capacidades de desarrollo avanzadas.

Desventajas:

- Complejidad: Tiene una curva de aprendizaje pronunciada y puede ser abrumador para principiantes.
- Costo: La versión Enterprise puede ser muy costosa y requiere una inversión significativa.
- Requisitos de servidor: Necesita un hosting potente y optimizado para Magento.



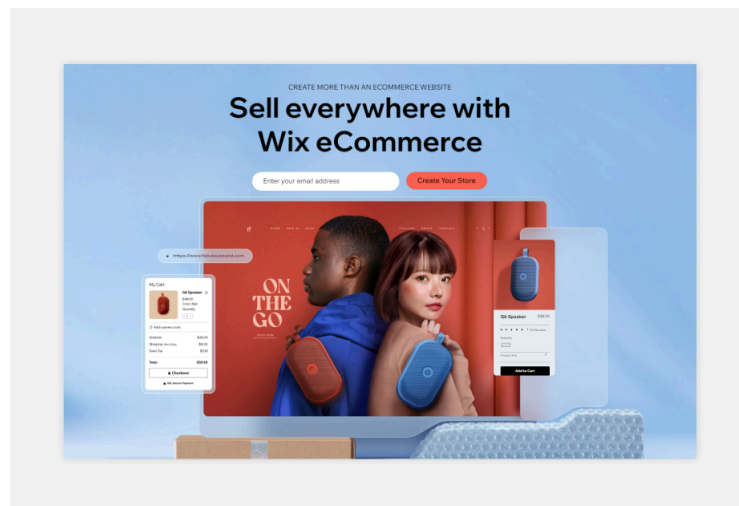
4. Wix eCommerce

Beneficios:

- **Facilidad de uso:** Editor de arrastrar y soltar que permite crear y personalizar una tienda fácilmente.
- **Plantillas y diseño:** Ofrece plantillas modernas y bien diseñadas que pueden ser personalizadas sin conocimientos de código.
- **Integraciones:** Compatible con muchas aplicaciones y herramientas de marketing.

Desventajas:

- **Funcionalidades limitadas:** Puede no ser adecuado para negocios grandes o con necesidades complejas.
- **Escalabilidad:** Menos escalable comparado con plataformas como Magento o Shopify.
- **Costo:** Algunos planes y aplicaciones pueden ser costosos.



Conclusión de la Investigación

El modelo de negocio en internet para tiendas virtuales ha transformado significativamente el comercio, permitiendo la comercialización de productos y servicios sin la necesidad de una presencia física. La clave del éxito en este modelo radica en una planificación estratégica que incluya análisis de mercado, definición de nichos y desarrollo de estrategias de marketing digital como SEO y SEM. Además, un diseño y usabilidad óptimos, junto con una gestión eficiente de productos y una oferta de medios de pago variados, son esenciales para atraer y retener clientes.

Las plataformas de eCommerce más conocidas ofrecen diferentes ventajas y desventajas. Shopify es fácil de usar pero puede ser costoso; WooCommerce ofrece gran personalización pero requiere mantenimiento; Magento es ideal para grandes negocios debido a su escalabilidad, aunque es complejo y caro; y Wix eCommerce es accesible y fácil de usar, pero tiene limitaciones en escalabilidad y funcionalidades. La elección de la plataforma adecuada depende de las necesidades específicas, presupuesto y nivel de experiencia técnica de cada negocio.