

Emprende El Vuelo™



E-BOOK

El futuro de las ventas

INTRODUCCIÓN

➔ Si no te digitalizas mueres.

No cabe duda de que esta pandemia ha acabado poco a poco con la forma de incrementar ingresos, es impresionante los daños que ha ocasionado al punto de no saber por cuánto tiempo más seguirá esta situación.

Aproximadamente, se han cerrado 2,869 empresas, sobre un total de 85,873 en conjunto del país, según los registros de la Seguridad Social, esto implica la desaparición del 6,74% del tejido empresarial en un solo mes.

Sin duda alguna la causa de esto es por no digitalizarse, los negocios online se han convertido en el futuro de las ventas despegando con el impulso de más de un **40% anual de incremento en las ventas en línea**. Esto debido a la pandemia del COVID-19 que nos ha puesto en cuarentena obligatoria y nos motiva a utilizar cada vez más los canales de compra online.

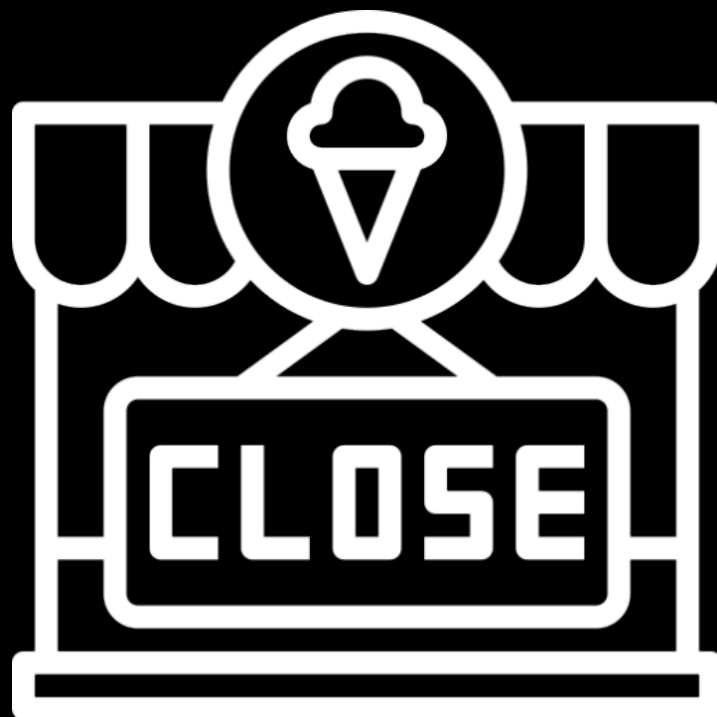
¿Te habías puesto a pensar la importancia que tiene un negocio online?

Desafortunadamente se tuvo que presentar esta pandemia para darnos cuenta y confirmar que totalmente vivimos en un mundo digital en el cual si no te digitalizas mueres.

➔ **Tu negocio está muriendo**

Los comercios físicos han ido cerrando sus puertas y la demanda de las necesidades de la población se dirigen sin duda alguna hacia el entorno online, así el e-commerce viene a convertirse como una actividad esencial en esta situación exponencial y como solución para la vivencia de cualquier empresa. Los comercios que sólo se habían dedicado a la venta física se vieron obligados a entrar a este mundo con entorno online para seguir generando ingresos.

Aunque parezca mentira, esta situación podría convertirse en una oportunidad, la que tanto estabas esperando para llevar tu negocio al siguiente nivel.



➔ ¿Por qué vender de manera digital?

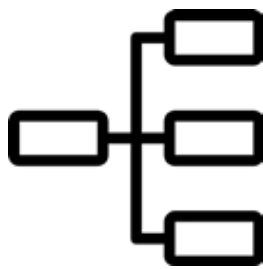
- ✓ **Más clientes:** ninguna tienda física podrá conseguir el alcance de venta online. Vender de manera online te permitirá llegar a tu público objetivo en cualquier punto del mundo y conseguir en específico clientes potenciales que sí están realmente interesados en lo que ofreces.
- ✓ **Sin horarios:** no tiene horarios, tu sitio web siempre estará abierto para que las personas decidan comprar lo que quieran a cualquier hora del día. En cambio, un negocio físico solamente te limita a generar un mayor ingreso de una forma más rápida.
- ✓ **Menos costes:** El simple hecho de no necesitar un establecimiento físico reduce los costos en comparación a un negocio online. El tener que invertir una parte de tu dinero en una renta para un establecimiento y vender reduce tu ganancia.
- ✓ **Más margen de beneficio:** La reducción de costos y el aumento del mercado de clientes provocan que, incluso bajando los precios, se pueda conseguir un margen mayor que con un establecimiento físico, llegas a un punto en el que bajar precios no afecta tus ganancias, al contrario hace que incrementen, claro siempre cuidando los costos.
- ✓ **Escalabilidad:** Podrás vender a una o mil personas al mismo tiempo, a comparación de una tienda física que te limita. ¿Te gustan los límites?

➔ **Beneficios de vender en un marketplace**



1. Acceso a una gran cantidad de público

Mediante las plataformas marketplace podrás llegar al público que siempre te ha sido complicado llegar a través de tu propio canal



2. Canal de ventas adicional

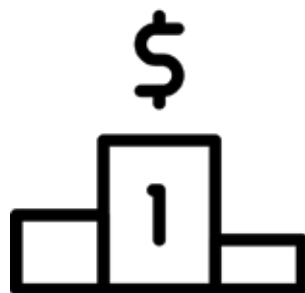
Mostrar tus productos no solo es una buena opción de venta complementaria, sino que hoy en día se hace necesario para poder competir con el mercado.

➔ **Beneficios de vender en un marketplace**



3. Aumentas tu reputación y confianza de marca

Si vas comenzando a vender de manera online es importante hacerlo en un marketplace conocido como Amazon.



4. Posicionamiento

Puedes aprovecharte del posicionamiento de los marketplace al vender en su plataforma y esto te permitirá beneficiarte del tráfico del propio Marketplace y por tanto conseguir más conversiones en tu web.

➔ Los 5 marketplace más sorprendentes



El gran introductor del clásico sistema para hacer compraventa a través de pujas, aunque también incluye ventas de precio fijo. El volumen de visitas en eBay es gigantesco, pero su sistema es complejo, e incluye tanto comisiones por ventas como tarifas por listar productos.

No.1

➔ Los 5 marketplace más sorprendentes

AliExpress

Se ha convertido en uno de los marketplaces asiáticos más comentados por su lanzamiento en Europa, su particularidad es que no paga al vendedor hasta que el consumidor, que previamente ha realizado la transferencia económica a la plataforma, no ha recibido su pedido y ha confirmado la entrega en perfectas condiciones.

No.2

➔ **Los 5 marketplace más sorprendentes**



Centrado en la venta de productos electrónicos, Newegg es un gigante que recibe menos publicidad que otros marketplaces, aunque su volumen de visitas es millonario, cada vendedor debe pasar un control de calidad antes de recibir el visto bueno para vender en Newegg.

➔ **Los 5 marketplace más sorprendentes**



Es un marketplace que no se dedica a la venta, sino que solo son intermediarios que ponen en contacto a compradores con vendedores. Ha tardado poco en coger fuerza en Europa, sobre todo gracias a la calidad de sus productos, seleccionados por ellos mismos, muchos apuntan a que no ha conseguido hacer frente a uno de sus grandes competidores, Amazon.

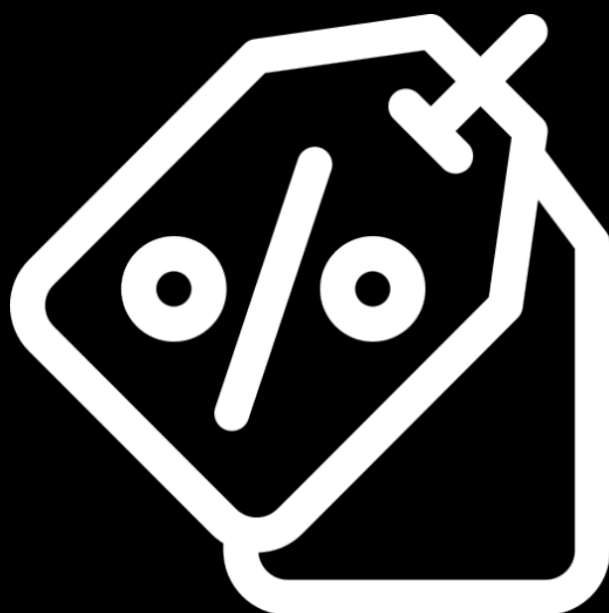
➔ **Los 5 marketplace más sorprendentes**



El marketplace más famoso del mundo y el más grande en muchos países. Sus buenos resultados vienen marcados por sus buenos precios, sus condiciones de envío y su atención al cliente. Además de ser uno de los marketplaces más importantes y con mayor crecimiento, Amazon ha diversificado su empresa comprando otras compañías de Internet, medios de comunicación y fundando su propia productora.

No.5

➔ ¿Te has planteado la posibilidad de vender tus productos en un Marketplace?



Vender a través de este tipo de plataformas es fundamental si queremos empezar con un negocio online, sobre todo para llegar a nuevos clientes y mercados, ya que estos Marketplaces o supermercados digitales son las plataformas más utilizadas para la compra en internet.

Según el Estudio Anual de eCommerce en España 2019, elaborado por IAB Spain y Elogia, el 66% de los compradores online prefieren usar marketplaces para comparar precios, productos y servicios. Entre los mejores marketplaces en España para marcas están Amazon, eBay y AliExpress.

ACTIVIDAD PRÁCTICA

➔ Tu negocio en el siguiente nivel

Ahora que ya tienes claro por qué es importante un ecommerce, comienza siguiendo estos pasos básicos de esta guía:



PASO 1. IDEA

Es indispensable saber qué es lo que quieres ofrecer al mercado, si ya tienes un negocio es importante conocer a fondo lo que estás ofreciendo.

➔ Tu negocio en el siguiente nivel



PASO 2. ANÁLISIS DE LA IDEA

Si ya tienes una idea de lo que vas a vender, analiza los siguientes puntos clave:

- ✓ **Propuesta de valor:** la parte más importante de tu producto es el valor que ofreces, si no hay valor no hay venta.
- ✓ **Mercado:** ¿tu producto existe? si es así no hay problema pero, ¿es lo suficiente demandante en el mercado?
La innovación es importante, estar en constante cambio y estar al pendiente de las necesidades que están en demanda.
- ✓ **Competencia:** ¿hay alguien en el mercado que ya ofrece el mismo producto satisfaciendo esa necesidad que has destacado en tus potenciales clientes?
- ✓ **Demanda:** ¿estás cubriendo alguna necesidad que esté en suficiente demanda?
- ✓ **Dificultades:** identifica los obstáculos que te surgirán sobre todo la competencia.

➔ Tu negocio en el siguiente nivel



PASO 3. ESTRATEGIA

Tienes que tener claro hacia dónde ir y con qué medios hacerlo, esto marcará el éxito.

Estas son algunas de las preguntas que puedes hacerte:

- ✓ **¿Por qué medios darás a conocer tu producto?**
- ✓ **¿Con cuánto ingreso cuentas?**
- ✓ **¿Cómo llegarás a tu cliente ideal?**
- ✓ **¿Qué te hará diferente a la competencia? ¿Por qué van a preferir tu producto?**
- ✓ **¿Cómo es tu buyer persona?**
- ✓ **¿Cuál es tu objetivo?**
- ✓ **¿Metas a corto y largo plazo?**

➞ Tu negocio en el siguiente nivel



PASO 4. PLAN DE ACCIÓN

Hasta aquí sólo habrás definido ideas generales y objetivos. En este último paso tendrás que definir acciones específicas.

- ✓ **Nombre:** Entre menos es más, trata que tu nombre sea corto, fácil de pronunciar.
- ✓ **Alojamiento:** Un negocio de comercio electrónico necesita un servidor donde alojarse investiga cuál es ideal para ti.
- ✓ **Identidad corporativa:** De seguro tu primer pensamiento fue colores, déjame decirte que no sólo se trata de eso. La mayoría de las personas cometen el error de sólo enfocarse en esa parte, cuando en realidad se olvidan de lo más importante: ¿Qué valores quieres transmitir? La verdadera esencia de tu marca es lo que te hará radicalmente diferente en el mercado.

➞ Tu negocio en el siguiente nivel



PASO 4. PLAN DE ACCIÓN

Hasta aquí sólo habrás definido ideas generales y objetivos. En este último paso tendrás que definir acciones específicas.

- ✓ **Sitio web:** Tu venta está aquí. Si no tienes un sitio web interactivo, olvídate de vender. Podrás tener la mejor estrategia pero si tu sitio no es realmente llamativo no lograrás cerrar una venta así que si tú no sabes cómo desarrollar un sitio busca a alguien que realmente pueda cubrir esta parte.
- ✓ **Visibilidad:** La parte más olvidada. La mayoría de las empresas se esfuerzan por ofrecer un producto de calidad cuando no piensan en cómo llegarán a sus clientes. ¿Tú ya sabes cómo lo harás?



**LLEVA TU NEGOCIO AL
SIGUIENTE NIVEL**

**“SI NO TE DIGITALIZAS
HOY MUERES”**



Emprende El VueloTM

i nstituto 11
Beyond Learning