

APRENDE, EMPRENDE Y CRECE

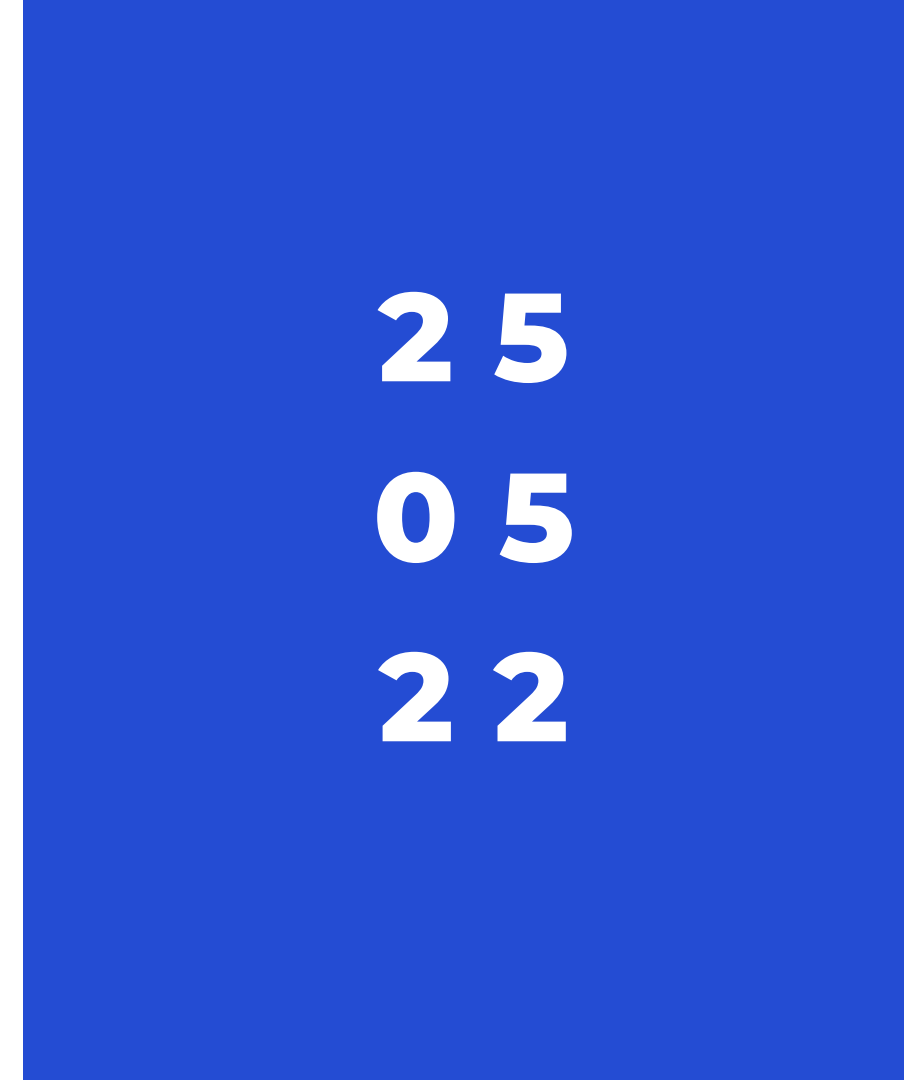
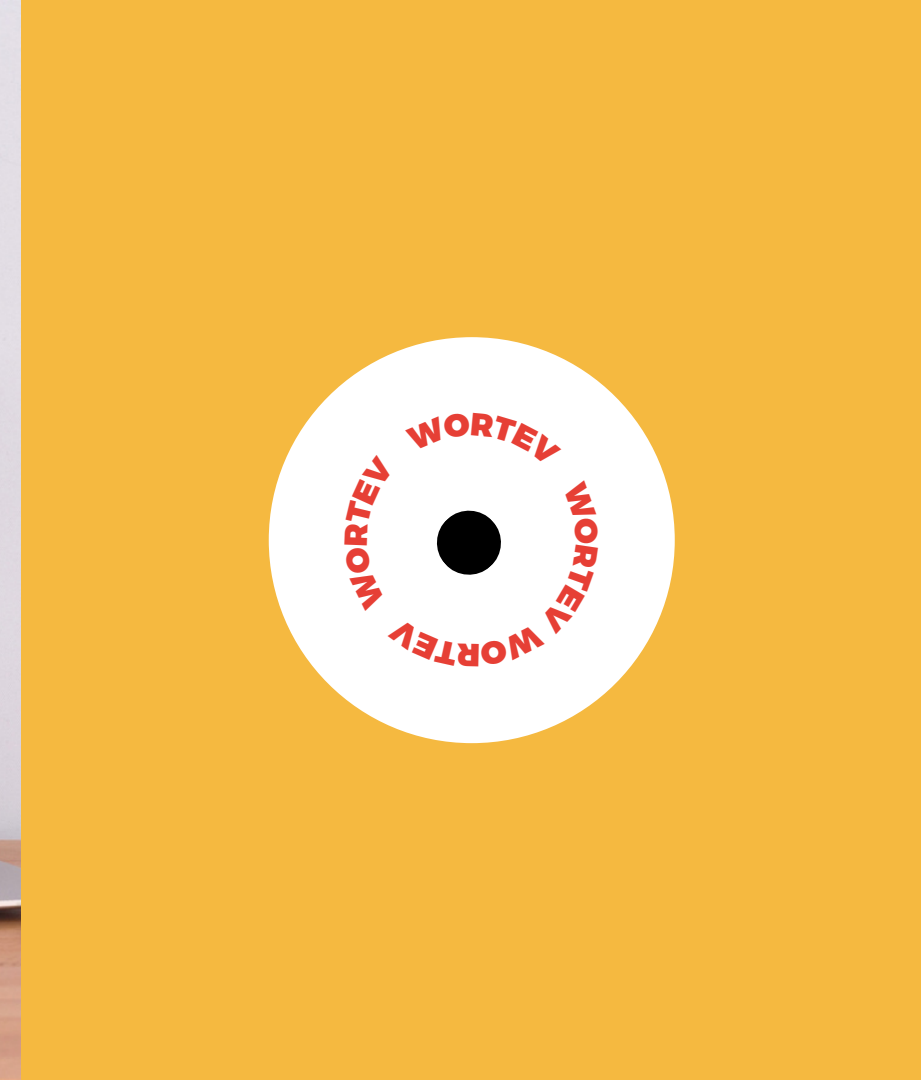
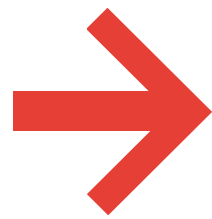
WORTEV

IMPULSANDO EL FUTURO

TALLER

Técnicas para desarrollar tu

E-commerce



• Contenido

- Conceptos básicos
- Ciclo E-commerce
- Datos estadísticos
- Preguntas emprendedores
- Herramientas de ayuda
- Recomendaciones





ECOMMERCE

Es el ciclo completo que realiza un cliente para comprar en una tienda online.

SITIO WEB

Es el lugar donde viven los productos o servicios de una empresa de forma digital.

TIENDA ONLINE

Es un sitio web donde pones a la venta productos.

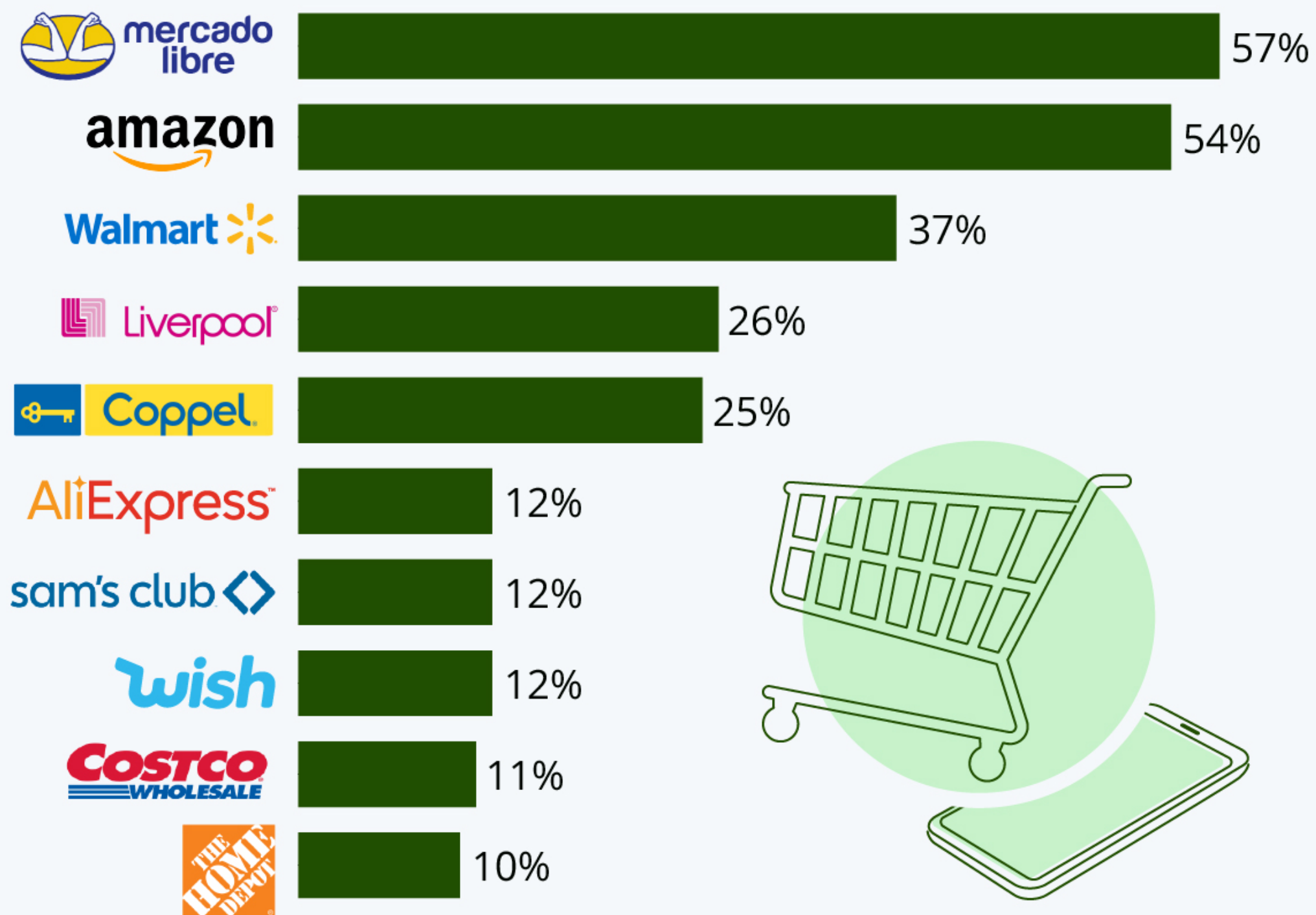
MARKETPLACE

Es una plataforma donde se venden productos de varios vendedores.



Las páginas de ecommerce preferidas en México

¿En cuál de estas tiendas online has comprado algo en los últimos 12 meses?



2.064 encuestados (18-64 años) entre julio y septiembre de 2021. Respuesta múltiple.

Fuente: Statista Global Consumer Survey

LAS FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LAS COMPRAS ONLINE

Espacios donde el consumidor mexicano obtiene información para tomar decisiones de compra en línea.





Categorías más compradas



53%

Ropa y
accesorios

49%

Descargas
digitales

35%

Boletos
de eventos

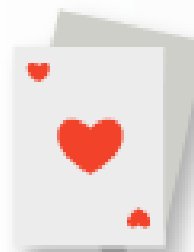


23%

Videojuegos,
consolas y
accesorios

19%

Muebles y
electrodoméstico



20%

Juegos
y entretenimiento

19%

Software de
computadoras

18%

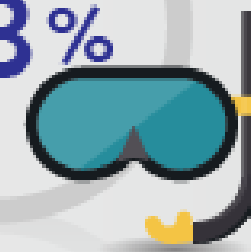
Electrónicos
de consumo

17%

Joyas y relojes

18%

Deportes
y bienestar



TOP 5 RAZONES PARA COMPRAR EN LÍNEA

La compra de productos y servicios por Internet para **recibirlos a domicilio** y **ahorrar tiempo** son aspectos clave que nos demuestran cómo los compradores asimilan la venta online a su vida diaria.



58%

Recibo mis **compras** a **domicilio**



53%

Ahorro **tiempo**



48%

En Internet encuentro **más promociones y descuentos** que en una tienda física



47.4%

Puedo **comparar** precios y variedad **antes** de comprar

47%

Encuentro productos que **no están disponibles** en una **tienda física**

Preguntas de Emprendedores

¿Cuáles son los errores más comunes en un E-commerce?

01.

Falta de estrategia
de precios y costos.

Ecommerce y MarketPlace

02.

Falta de estrategia de
logística de envíos.

03.

Tienda Online con
errores.

04.

Presupuestos iniciales
altos para publicidad
pagada.


05.

Falta de atención a
clientes.

06.

Falta de términos y
condiciones.

¿Cuál es la mejor plataforma?

					
	Plataforma	Funciones	SEO	Integración pagos	Diseño y Plantillas
	★★★★	★★★☆☆	★★★★☆	★★★★★	★★★★★
	★★★★	★★★★☆	★★★★☆	★★★★★	★★★★★
	★★★★☆	★★★☆☆	★★★★☆	★★★★★	★★★☆☆
	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆	★★★★★	★★★★☆
	★★★★☆	★★★★☆	★★★★★	★★★★★	★★★★☆
	★★★★☆	★★★☆☆	★★★★☆	★★★★★	★★★☆☆
	★★★★☆	★★★★☆	★★★★★	★★★★☆	★★★★☆

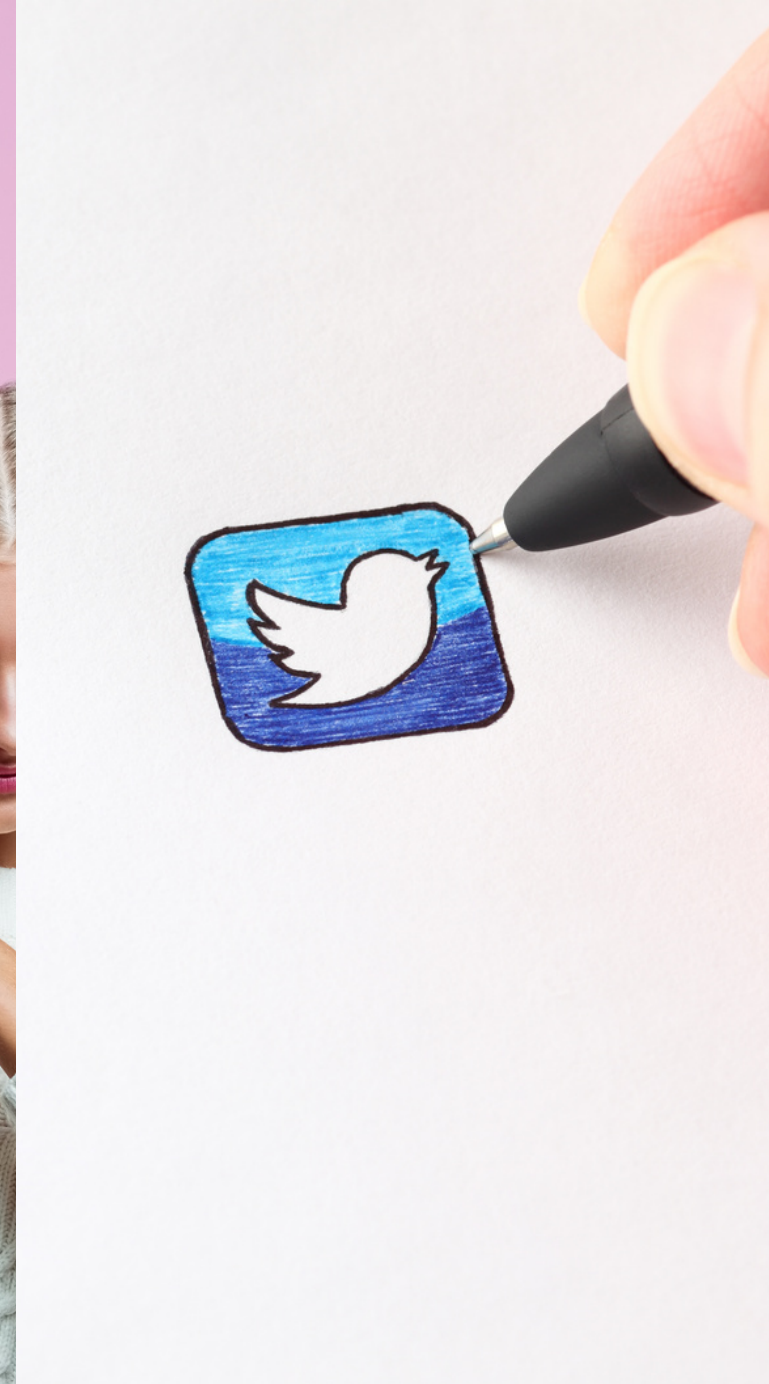
¿Cuál es la mejor red social?



**De 1 a 2 veces
al día.**



**De 1 a 2 veces
al día en todos
sus formatos.**



**De 3 a 5 veces
al día.**



**Una vez por
tablero, diario.**



**De 1 a 3 videos
por semana.**



**De 2 a 5 veces
al día.**



Una vez al día.

¿Qué me conviene más, un E-commerce o un Marketplace?

E-COMMERCE

- Cuentas con tu propia tienda online.
- No compartes la tienda con otros vendedores.
- Pagas menos comisiones.
- Administras tu tienda a tu gusto.

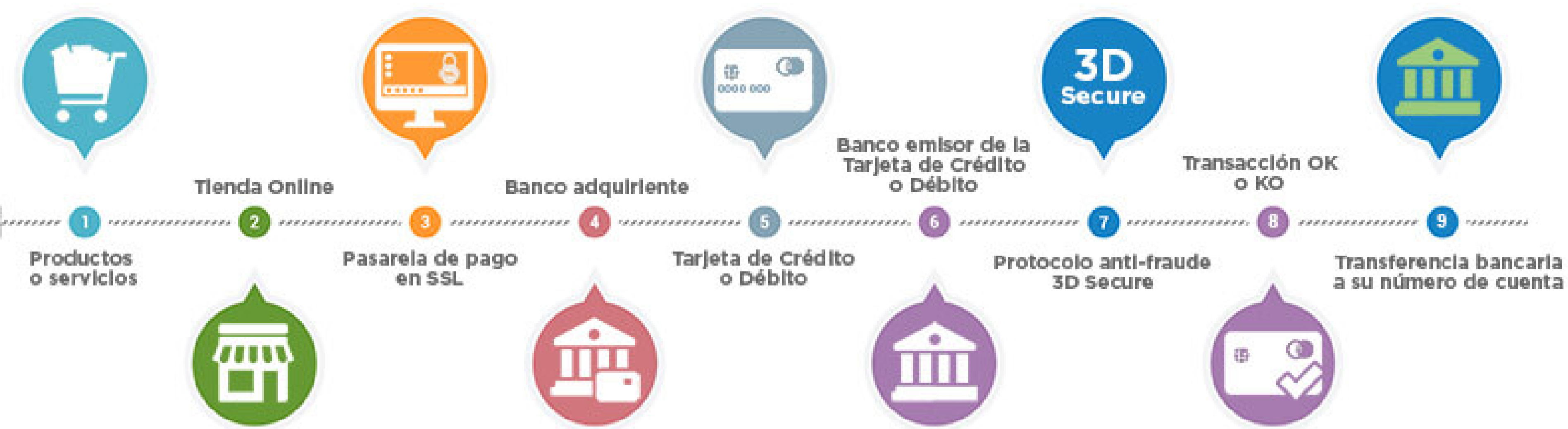
MARKETPLACE

- La tienda online no es tuya.
- Compartes la tienda con otros competidores.
- Pagas más comisiones.
- El nivel de exigencia en entregas y atención al clientes es mayor.
- Eres más visible en internet.

¿Cuál es la mejor paquetería?

**¿Cuál es la mejor
plataforma de pago?**

¿Cómo funciona una Pasarela de pagos online?



Lo que los clientes más odian de comprar online



- Un sitio web lento y con errores.
- Falta de imágenes.
- Falta de inventario.
- Que no se pueda pagar.
- Que el proceso de compra sea largo y confuso.
- Promociones engañosas.
- Falta de seguimiento en entregas.
- Falta de atención al cliente.

Links de ayuda

- [Canva.com](https://canva.com)
- [Tinypng.com](https://tinypng.com)
- Formato de Reporte de Ventas
- Calendario E-commerce





Recomendaciones



Nada va a funcionar si tu tienda online está mal

Estrategias costos, precio, comisiones.

Midan, analicen sus ventas y hagan pruebas

Manténganse actualizados e investiguen.

Analicen a su competencia.

Hagan un buen SEO (imágenes, textos, contenidos)

Atiendan y hable con sus clientes.

¡GRACIAS!



APRENDE, EMPRENDE Y CRECE

WORTEV

IMPULSANDO EL FUTURO