

COMERCIO ELECTRÓNICO

Una necesidad al alcance de todo negocio

VENTAS ECOMMERCE MUNDIAL



DATOS ESTATALES



93% de la población española de 16 a 70 años navega por internet y **72%** son compradores on line.



NAVARRA

75,1%

En Navarra el 75,1% de las personas que han entrado en internet en los últimos 12 meses ha realizado alguna compra electrónica.



TIPOS DE PRODUCTOS COMPRADOS POR INTERNET EN NAVARRA EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES



¿Y POR QUÉ ME INTERESA CREAR UN COMERCIO ELECTRÓNICO PARA MI NEGOCIO?

El complemento ideal para tu

TIENDA FÍSICA



+



TIENDA ONLINE

Por la **rapidez de venta**

Por **reducir costes**

Por ofrecer **flexibilidad**

Por ofrecer **posibilidad de comparar**

Por ofrecer **diversos modos de pago**

Por **adaptarlo a la situación actual**

Diseñador de interiores, mobiliario, licencias	PUESTA EN MARCHA	Diseñador web y gráfico, copywriter, especialista SEO
Presencial	ATENCIÓN AL CLIENTE	Email o chat
Dependientes	PERSONAL	Responsables de e-commerce
Calle, avenida o centro comercial	UBICACIÓN	Dominio web propio o Marketplace
Zonas de alrededor	CLIENTES	Quien tenga conexión a internet
Alquiler, luz, agua, etc.	GASTOS MENSUALES	Hosting, mantenimiento
Fijo y cierres festivos	HORARIO	Abierto 24 horas al día
El boca a boca	RESEÑAS	Google My Business

¿CÓMO PUEDO CREAR MI COMERCIO ELECTRÓNICO?

1 Definir el **modelo** de mi negocio: **B2B, B2C, B2B2C, C2C, B2E**

2 Elegir **plataforma** de comercio electrónico:

CANALES PROPIOS



VENTAJAS:

- Mayor control. No se depende de terceros.
- Menor competitividad.
- Se evitan requerimientos y normativas propias de cada Marketplace.

MARKETPLACES

Generalistas:

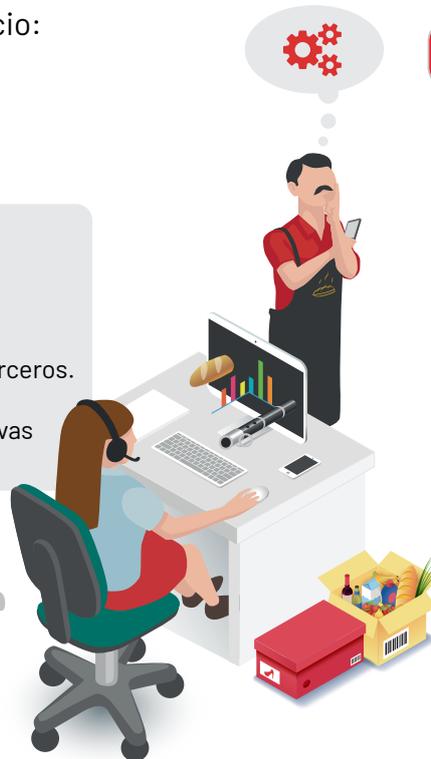


Verticales o de nicho:



VENTAJAS:

- No es necesario tener una tienda online propia.
- Ahorro de costes tecnológicos.
- Internacionalización "made easy".
- Muchos Marketplaces ofertan la logística como parte de sus servicios.



RECOMENDACIONES

- Pensar para qué quiero implantar mi negocio electrónico.
- Analizar mis datos y mis productos.
- Observar a la competencia.

Una vez decidido, hacer que el ecommerce...

... sea **fácil y sencillo**

... tenga **varios métodos de pago**

... tenga **contenido interesante**

... sea **rápido en carga y respuesta**

... cumpla la **normativa legal**

... tenga **buen diseño**

... tenga **actualización continua**

... cuente **con stockaje**

... esté **adaptado a móviles**

... tenga **una buena estructura**

... tenga **atención personalizada**

3 Seleccionar las **formas de pago** de mi ecommerce: **Paypal, Redsys, Stripe, transferencia bancaria, Bizum,...**

