



Como crear una tienda virtual

¿Qué es una tienda virtual? Una tienda virtual es una herramienta de venta que permite tanto al vendedor, empresa y consumidor realizar negocios y



transacciones de una manera más rápida, cómoda y efectiva por medio de Internet y dispositivos electrónicos para realizar las operaciones de pago dando una ventaja

Algunas tiendas electrónicas cuentan con un catálogo que muestra imágenes de todos los productos para dar al comprador una idea más realista del producto que desea obtener. También cuentan con foros en los que los consumidores pueden dar sus opiniones de los productos obtenidos y así hacer saber a la comunidad las ventajas y desventajas del producto. Esta dinámica debería apuntar a optimizar la tienda virtual, apuntando a mejorar o eliminar el producto.

Otras tiendas electrónicas más sofisticadas cuentan con un sistema de valoración de productos y así ayudar a otros compradores a evaluar con más detenimiento la calidad de estos. Estas tiendas pueden ser una página web o aplicación informática que es puesta a disposición de los clientes para hacer más fácil la venta de productos o servicios, que pueden ser obtenidos mediante servicios de pago como PayPal o Bitcoin y normalmente tarjetas de crédito. Posteriormente son enviados a su comprador por correo o una agencia de transporte. Algunos países cuentan con tiendas físicas en las que el cliente puede dirigirse y recoger su compra realizada.

La mayoría de estas tiendas virtuales requieren la creación de un usuario en el sitio web a partir de datos como nombres, dirección, correo electrónico e información de tarjetas de crédito para realizar pagos inmediatos y facilitar las compras de los productos y servicios que estos ofrecen.



Evolución de las tiendas virtuales

Las primeras relaciones comerciales que utilizaban un ordenador para transmitir datos fue a principio de la década de los 70's, este intercambio de información incluía la transferencia de documentos como factura y órdenes de compras por lo que se experimentaron grandes mejoras en este tipo de empresas.

En 1980 se originó la venta por catálogos o venta directa, los productos eran exhibidos de una manera más realista dando a conocer sus características, estas ventas solían realizarse por vía telefónica mientras el pago era realizado con una tarjeta de crédito. En 1989 salió a la luz un nuevo servicio WWW o (World Wide Web) pero se dieron cuenta de su potencial 4 años después de su invención y no fue sino hasta mediados de los 90's que inauguraron las primeras tiendas en línea entre ellas Amazon e eBay y a finales de esta las ofertas de comercio electrónico tuvo un aumento considerable.

En los años 2000-2003 hubo un acontecimiento llamado La Burbuja.com sin embargo no detuvo el crecimiento de la llamada nueva economía hasta la actualidad.



¿Qué necesitas para crear una tienda en línea?

Primero que todo, debes tener en cuenta qué y a quien quieres dirigir tus productos y/o servicios puesto que existen diversos tipos de tiendas virtuales y según ha quien sean destinados estos se habla de:

- **B2C (Business to Consumer):** Son ventas dirigida a consumidores.
- **B2B (Business to Business):** Sus productos y/o servicios son dirigidos a otras empresas.
- **B2A (Business to Administration):** Son ventas para administraciones públicas.

A partir de aquí puedes tener en cuenta qué tipo de productos y servicios quieres comerciar y a quienes quieres que sean dirigidos estos.

En términos legales no es necesario ningún requisito especial, cualquier persona profesional o sociedad (limitada, autónoma, cooperativa, etc.) asociación o entidad legal puede crear una tienda online, por supuestos todos deben cumplir la legislación fiscal (fiscal, relativa a protección de datos, comercio electrónico...) dependiendo del país en el que se ejercerá la venta.

Para la venta online se requiere lo mismo que para una tienda física con la excepción que en las tiendas online no tiene que cumplir los tramites y gestione de licencias, impuestos o pagos exigidos lo cual supone una gran ventaja.



Existen algunas normativas legales que deben ser cumplidas como:

LSSICE (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico. ley 34/2002, de 11 de julio). Es obligatorio dar a conocer datos como: Nombre o Denominación Social, Dirección, datos de contacto, NIF/CIF, precio de los productos/servicios, condiciones para la compra, transporte y entrega de los productos, si existe un contrato debe darse a conocer previamente a la compra, etc.

LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos, ley 15/1999, de 13 de diciembre). Mediante esta ley se creó el organismo AEPD (Agencia Española de Protección de Datos) encargado de velar por el cumplimiento de la legislación sobre protección de datos y el control de su aplicación (especialmente en lo relativo a los derechos de información, acceso, rectificación, oposición y cancelación de datos). Si nuestra tienda virtual va a guardar datos privados de clientes, usuarios, etc., deberemos guardar dichos datos en un fichero y notificarlo a la AEPD.

Ley de Ordenación del Comercio Minorista (ley 7/1996, de 15 de enero), referida a todas aquellas ventas que se realizan a distancia (sin presencia física simultánea de comprador y vendedor). En ésta se detalla la información que, con la suficiente antelación, el vendedor deberá poner a disposición del comprador: Identidad y dirección del vendedor, características del producto, precio e impuestos, formas de pago, gastos de entrega y transporte, etc.

Además, también puede ser de aplicación la siguiente normativa legal: Código Civil; Ley sobre Condiciones Generales de Contratación (ley 7/1998 de 13 de Abril) relacionada con las condiciones de contratación justas y equitativa entre vendedor online y comprador, usuario o contratante del



bien o servicio; Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios (ley 26/1984, de 19 de julio); Ley de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo (ley 23/2003, de 10 de julio); Ley de Firma Electrónica (ley 59/2003, de 19 de diciembre); y otras.

¿Cómo crear una tienda online?

Lo principal sería idear un nombre llamativo y atractivo puesto que este y tu logotipo serán la cara de tu tienda e imagen de marketing, así que la elección de un buen nombre es esencial en los primeros pasos para la creación de tu tienda en línea.

ELIGE UNA BUENA EMPRESA DE HOSTING.

Web Hosting es el servicio que provee el espacio en Internet para los sitios web. Vendría siendo la inversión más importante para comenzar tu tienda online y se recomienda no escatimar tanto en la obtención de este.

La calidad de tu tienda dará mucho de qué hablar, si tu página es lenta muchos de tus compradores perderán el interés en asistir a tu tienda en busca de tus productos y/o servicios y buscarán a la competencia para obtener mejores resultados.

Debes asegurarte que tu empresa de hosting te garantice espacio suficiente para tu tienda online y una buena velocidad de conexión. Haciendo esto también evitaras caídas innecesarias del servidor permitiendo acceso a tu tienda las 24hrs del día.



ESCOGE UN DROPSHIPPER DE GARANTÍAS.

El Dropshipper será tu mayorista y distribuidor, estos se encargaran de enviar los productos que los clientes seleccionaron de tu tienda online. Estos enviaran el productor sin sellos de su compañía y te dan la libertad de agregar tu factura al producto a entregar.

Asegúrate de escoger uno de garantía y realizar algunas pruebas para comprobar si te conviene.

USA UN BUEN CMS PARA E-COMMERCE

Un CMS que significa “Sistema de gestión de contenido” (Content Management System) en inglés, es un programa cuya funcionalidad es hacer que cualquier usuario pueda administrar y gestionar contenidos de un sitio web con facilidad y sin conocimientos de programación web.

Existen muchos CMS para e-commerce gratuitos y fiables, todos estos están diseñados en mayor y menor medida para que sean utilizados por personas sin mucho conocimiento técnicos.

Estas son herramientas de código libres conocida por muchos profesionales, existen muchas empresas y autónomos que por un módico precio pueden retocar o ampliar aquellas funcionalidades que no puedas realizar por tu cuenta.

PERSONALIZA TUS PRODUCTOS.

Muchos mayoristas proveen a las tiendas online de su catálogo de productos en formatos que pueden ser subidos a tu tienda automáticamente pero debes usar tu imaginación para atraer a los clientes editando los textos



para que no sean los mismo que en otras tiendas, los clientes comen con la vista y si eres original atraerás muchas miradas, trata de detallar más la información añadiendo fotos, métodos de usos y otras cosas que ayuden a vender tus productos.

AÑADE TODOS LOS MÉTODOS DE PAGO POSIBLES.

Es importante ofrecer la mayor cantidad de métodos de pagos posibles, muchas personas desconfían de este tipo de compras por internet por lo que estos en su mayoría solo asisten a tiendas con el método de pago contra entrega, es el pago al momento de entregar el producto en el domicilio del cliente ya que solo pagara al recibir el producto, y otros utilizan transferencias bancarias porque les es más cómodo.

CREA UN BLOG QUE ACOMPAÑE A LA TIENDA.

Es importante la creación de un blog para que des a conocer tu tienda online, debes hablar y dar a conocer sobre tus productos y el tipo de mercado con el que estás trabajando.

Poco a poco iras atrayendo clientes a tu tienda online y se correrá la voz de ella gracias a tu blog, no olvides este importante paso para la creación de tu tienda.

REGULA TU SITUACIÓN LEGAL.

No puedes vender productos legalmente a no ser que seas autónomo o lo hagas como empresa. Es recomendable crear una Sociedad Limitada (S.L) aunque es un trámite que puedes realizar fácilmente también puedes encargarlo a una gestoría.



Debes asegurarte de tener todos tus documentos al día contar con un seguro y cumplir todas las leyes dentro de este negocio puesto que una multa puede perjudicar este moralmente.

CREA CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD ONLINE.

Mediante la publicidad online es muy fácil hacer conocer tu tienda y además de forma económica. Puedes saber cuándo tus campañas están dando buenos resultados con las distintas herramientas gratuitas que se encuentran en Internet.

De esta manera en poco tiempo puedes ver los frutos de tus inversiones en estas publicidades y haciendo fácil la reinversión en estas. Depende de ti usar tu inteligencia e imaginación para aprovechar estas herramientas al máximo y hacer la diferencia de otras publicidades para atraer más clientes a tu tienda en línea.

TRABAJA EL MARKETING ONLINE.

Luego de atraer clientes a tu tienda puedes trabajar en proyectos de Marketing, puedes realizar ofertas especiales, organizar cursos, has lo posible por dar a conocer cada detalle sobre tus servicios y productos. ve cómo piensan tus clientes a la hora conseguir estos, que opinan de ellos y de tu tienda en general.

Incluso puedes comenzar con esta estrategia al comenzar tu tienda online y hacer que las personas lleguen de una manera más rápida a ella.

¿Cuánto cuesta crear una empresa online?



Para crear una pagina online que de buenos resultados principalmente debes invertir en la imagen de esta y su publicidad algunas de las cosas en las que debes invertir son:

Dominio: Solemos comprarlo en Dondominio, GoDaddy, entre otros.

- Hosting
- Plataforma e-commerce: La plataforma en que se cree influirá mucho en el precio ya que no todas llevan el mismo desarrollo.
- Diseño web: El diseño web puede ser personalizado o bajo plantilla. Esto influirá mucho en el presupuesto final.
- Diseño gráfico e imágenes: Si las imágenes son de un banco de imágenes gratuito, si son de uno de pago o si son diseños a medida también influye en el precio de la tienda online.
- SEO y Marketing Digital:
- Métodos de pago: