



5 Datos

que debes saber
antes de realizar un
Ecommerce

1 METAS DE VENTA_____

Antes de solicitar propuestas para seleccionar un proveedor debes tener en cuenta cual es el objetivo de ventas que deseamos cumplir y cuantos productos queremos vender. ¿Queremos realizar 1000 ventas por mes o 2000?

Respondiendo a esa pregunta el proveedor podrá entregar un abanico de posibilidades entre los distintos CMS, medios de pago y hosting para tu Ecommerce o web. Con este pequeño tips conseguirás:

- **Conseguir un CMS adecuado para tu Negocio.**
- **Evitar costos imprevistos por tener que cambiar la configuración después de haber realizado un lanzamiento.** 🚀



2 PUBLICO OBJETIVO

Al igual como debemos tener en claro los resultados de nuestro Ecommerce o sitio web, es super importante nuestra audiencias

Te estarás preguntando ¿que es audiencia? En palabras breves, son las personas que podrían adquirir tu producto o servicio.

Para definir de mejor manera nuestra audiencia o público objetivo debemos preguntarnos:

- **¿Quién es o son nuestros mejores clientes?**
- **¿Cuales son sus intereses, comportamiento y donde se ubica geográficamente ?**
- **¿Cuáles son sus aspiraciones, miedos, retos y problemas que soluciona nuestra empresa?**

Contestar estas preguntas nos servirá para poder entender y saber a quién estará dirigida nuestra web y nos permitirá manejar un lenguaje y comunicación para nuestra audiencia. Este dato siempre aumentará nuestras conversiones, mientras más segmentado sea nuestro público tendremos mejores resultados. 😊



3 HOSTING Y DOMINIO

Dominio

Es la dirección de nuestra página web, es el nombre por el cual todos nos buscaran o escribirán en sus barras de navegación, generalmente se realizan pagos anuales por ejemplo nosotros reservamos nuestro dominio **voltea.cl** lo compramos a través de nic.cl este sitio web es el portal nacional de dominios .cl. El comprar un dominio también nos permite crear correos electrónicos con el nombre de nuestra empresa por ejemplo: **martin@voltea.cl**.

Hosting

Es el espacio virtual en donde se encontrará alojado nuestro sitio web. En este lugar se almacenan todas las fotos, base de datos, correos electrónicos y lo más importante nuestro sitio web. Esto también tiene un costo anual. Para este caso recomendamos adquirir los servicios de hosting de Bluehost.com, Nosotros recomendamos generalmente el siguiente plan:

PLUS
For those running multiple sites.

\$7.45/mo*
Normally \$13.99
12/mo term

Select

Auto-renews at regular rate

Top Features

- Unlimited Websites
- Unlimited SSD Storage
- Custom Themes
- 24/7 Customer Support

Also Includes

- Free Domain - 1 year
- Free CDN Included
- Free SSL Certificate
- Free Office 365 - 30 days



4 MEDIOS DE PAGO

Uno de los principales ítems a la hora de implementar un ecommerce es cómo realizaremos el cobro de nuestros productos a nuestros clientes. Actualmente existen distintos tipos de pasarelas de pago las más conicidad : MercadoPago, PagoFacil, WebPay, Paypal, Pago en efectivo, entre otros.

Todas las empresas mencionadas anteriormente tienen un costo de comisión que varían entre 1.3% hasta un 3.5% aproximadamente. Debes recordar que la integración de estos medios de pago tienen plazos por parte de estas empresas para dar de alta tus cuentas, en algunos casos son solo horas y en otros pueden llegar incluso a un par de días.



5 ANUNCIOS DE TRÁFICO

En la actualidad existen millones de personas usando redes sociales y creando sitios web, cada vez estamos más digitalizados. Todos tenemos smartphones o acceso a computadoras y todo lo que hacemos tiene una tendencia digital. Este mundo digital genera dos verdades:

- **1-Nunca en la historia había sido tan fácil lanzar un sitio web y es por esta razón que muchas personas y negocios tienen una.**
- **2-Nunca había sido tan competitivo llevar una personas a nuestras páginas web.**

La mayoría de las personas asume que al tener un sitio web o Ecommerce ya está generando tráfico y ventas lo que es absolutamente falso. El tener un sitio web sin invertir en publicidad es como abrir una tienda en el desierto. Al existir tanta competencia, los usuarios nunca se enteran que tenemos un sitio web o Ecommerce. Para conseguir atraerlos podemos hacer lo siguiente:

- **Crear contenido original y de valor en redes sociales.**
- **Invertir en anuncios digitales para que nuestro contenido llegue a más usuarios.**



¿TE GUSTARÍA QUE APLIQUEMOS ESTAS COSAS POR TI?

Somos una agencia de Marketing especializada en Ecommerce y en aumentar las ventas de nuestros clientes a través de los siguientes servicios:

- **Desarrollo y mantención de Ecommerce.**
- **Integraciones con medios de pago y bodegas.**
- **Manejo de medios de pago.**
- **Potenciar ventas.**

Llevamos más de 6 años trabajando en el desarrollo de Ecommerce y potenciando ventas a más de 50 clientes.

Visita voltea.cl y agenda una reunión con nuestro equipo comercial para asesorarte.

