

Montserrat Peñarroya

Cómo empezar a vender online

Transforma tu sitio web corporativo en un eCommerce

laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL



Montserrat Peñarroya

Program Manager

Degree in Digital Business, Design and Innovation
LaSalle - URL Barcelona Campus

Directora de Quadrant
Alfa, S.L. Empresa
dedicada a la digitalización
de PYMES y territorios.

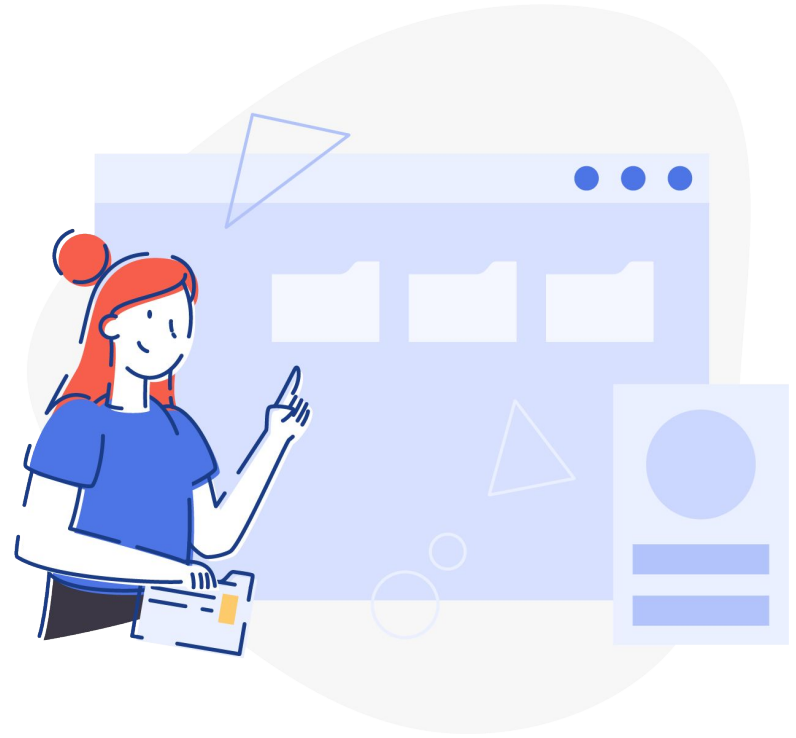
Profesora de
eBusiness-eCommerce y
Digital Analytics en el
Grado de ADE y Grado de
Digital Business.

Estudiante de Doctorado
en LaSalle. Investigando
sobre Business Model
Adaptation.

TABLA DE CONTENIDOS

1. Qué es el comercio electrónico.
2. Cómo podemos transformar nuestro sitio web corporativo en un comercio electrónico.
3. Plataformas para crear nuestra web.
4. Métodos de pago.
5. La logística de un comercio electrónico.
6. Consejos para vender más.

Qué es el comercio electrónico



Definición Académica

Se considera Comercio Electrónico cualquier tipo de transacción basada en la transmisión de datos en redes de telecomunicaciones.

- Nosotros consideraremos Comercio Electrónico como las **operaciones de compra/venta de productos y Servicios realizados a través de Internet.**

Tipos de Comercio Electrónico

1. Administración – Administración: **A2A**
2. Administración – Empresa: **A2B** o **B2A**
3. Empresa – Empresa: **B2B**
4. Empresa – Consumidor: **B2C**
5. Consumidor – Consumidor: **C2C**
6. Consumidor – Administración: **C2A** o **A2C**

Datos del INE

(de ayer 😞)

Variables de uso de TIC (primer trimestre de 2016) por comunidades y ciudades autónomas, principales variables y agrupación de actividad.

Unidades: porcentajes

	Total Empresas
Cataluña	
D.5 % Personal al que se le proporciona un dispositivo portátil que permite la conexión móvil a Internet para uso empresarial (1)	27,11
D.6.A % de empresas que proporcionan dispositivo portátil con conexión móvil para acceder a correo electrónico de la empresa(1)(3)	82,63
D.6.B % de empresas que proporcionan dispositivo portátil con conexión móvil para acceder y modificar documentos de empresa(1)(3)	51,84
D.6.C % de empresas que proporcionan dispositivo portátil con conexión móvil para usar aplicaciones informáticas de la empresa(1)(3)	53,20
D.7 % de empresas con conexión a Internet y sitio/página web (3)	82,25
D.7.1.A Servicios disponibles en la página web: Presentación de la empresa (4)	89,56
D.7.1.B Servicios disponibles en la página web: Recepción de pedidos o reservas online (4)	21,83
D.7.1.C Servicios disponibles en la página web: Acceso a catálogos de productos o a listas de precios (4)	51,85
D.7.1.D Servicios disponibles en la página web: Posibilidad de personalizar o diseñar los productos por parte de los clientes (4)	7,06
D.7.1.E Servicios disponibles en la página web: Seguimiento online de pedidos (4)	12,58
D.7.1.F Servicios disponibles en la página web: Personalización de la página web para usuarios habituales (4)	8,85
D.7.1.G Servicios disponibles en la página web: Vinculos o referencias a los perfiles de la empresa en medios sociales (4)	46,06
D.7.1.H Servicios disponibles en la página web: Declaración de política de intimidad o certificación relacionada con la seguridad del sitio web (4)	68,61
D.7.1.I Servicios disponibles en la página web: Anuncios de ofertas de trabajo o recepción de solicitudes de trabajo online (4)	20,21
D.7.1.J Servicios disponibles en la página web: Posibilidad de envío electrónico de hojas de reclamaciones (4)	28,68

Cómo Crear un Comercio Electrónico



Los Gestores de Contenidos

OPCIÓN A

A partir del
sitio web
corporativo

OPCIÓN B

Creando un
sitio web
nuevo

OPCIÓN A:

Creando un sitio web a partir de
tu web corporativa

Necesitamos 2 cosas

Gestor de
Contenidos

Motor de
Ventas

**WEB CON
COMERCIO
ELECTRÓNICO**

Diferencia entre

Motor de Ventas y Motor de Reservas



MOTOR DE VENTAS

- Es para productos
- Se vende por cantidades
- Puede tener dimensiones (talla, color, etc.)

laSalle

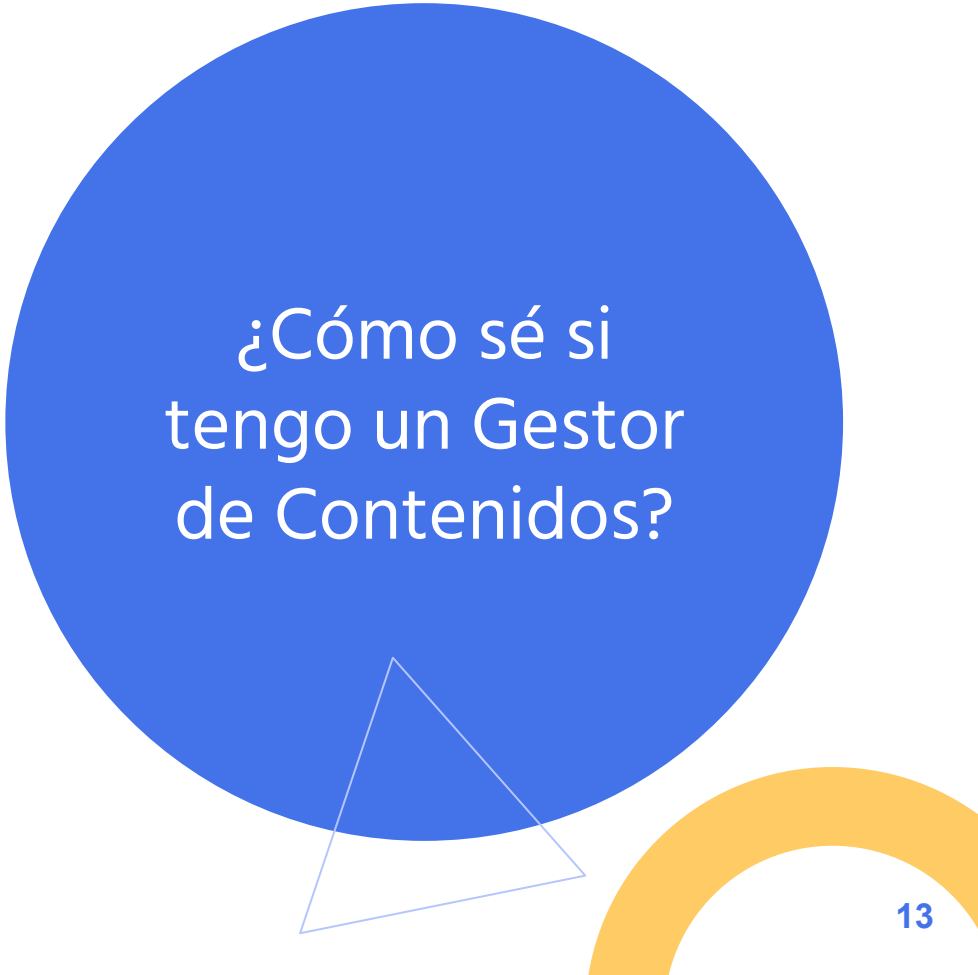
UNIVERSITAT RAMON LLULL

- Está pensado para servicios.
- Va por tiempo (pueden ser días, horas, etc.)

MOTOR DE RESERVAS



- Debes descubrir cómo está programada tu web actual. Qué gestor utiliza: **WordPress, Joomla, Drupal**, etc.
- Necesitarás el plugin/extensión adecuado a tu gestor de contenidos. Por ejemplo, para WordPress se usa el plugin **Woocommerce**.



¿Cómo sé si
tengo un Gestor
de Contenidos?



los mejores plugins de comercio electrónico para joomla 2020



All



Videos



Images



News



Shopping



More

Settings

Tools

About 277,000 results (0.66 seconds)

ecommerce-platforms.com › articles ▼ [Translate this page](#)

Los mejores complementos gratuitos de comercio electrónico ...

Mar 3, 2020 - Catalin Zorzini 3 de marzo de **2020** ... Las buenas noticias sobre los **plugins de comercio electrónico** de ... que elija Ecwid si está intentando integrarse con Weebly, Wix o **Joomla**. ... WooCommerce tiene soporte **para** productos digitales, pero es **mejor** que vaya con EDD si eso es todo lo que vende.

www.webempresa.com › blog › plata... ▼ [Translate this page](#)

Mejores plataformas para eCommerce - Webempresa

... Alonso | Mar 26, **2020** | Marketing online y **comercio electrónico**, WooCommerce ... El

Comercio Electrónico (eCommerce) está experimentando un ... Por esta razón, pero que una

[View Integrations](#) · [Tours & Activities](#) · [Try it Free](#) · [Rentals](#)

5 Best Free WordPress Booking Plugins for Hotels, Vacation Rentals and B&Bs (2020)

- MotoPress Hotel **Booking**.
- PinPoint **Booking** System.
- Opal Hotel Room **Booking**.
- WP **Booking** System.
- WP Hotel **Booking**.
- AweBooking – Hotel **Booking** System.
- VikBooking Hotel **Booking** Engine & PMS.

Apr 6, 2020

[motopress.com](#) › [blog](#) › [best-free-wordpress-booking-p...](#) ▼

5 Best Free WordPress Booking Plugins (2019) - MotoPress





wordpress plugin bike rental booking



All



Images



News



Maps



Videos

More

Settings

Tools

About 444,000 results (0.56 seconds)

wordpress.org › support › topic › looking-for-plugin-b... ▼

Looking for plugin – Bike rental | WordPress.org

Apr 22, 2019 - [This thread is closed.] i am looking for a **plugin** which fulfill my requirement. I have **bike rental** website in which customers can able to **book** as per...

Bike Rental

Jan 14, 2019

Print week of **bookings**

Sep 9, 2019

Regarding Ecalypse **Rental Starter Plugin**

Jan 28, 2018

More results from wordpress.org

wordpress.org › plugins › ecalypse-rental-starter ▼

Ecalypse Rental Starter – WordPress plugin | WordPress.org

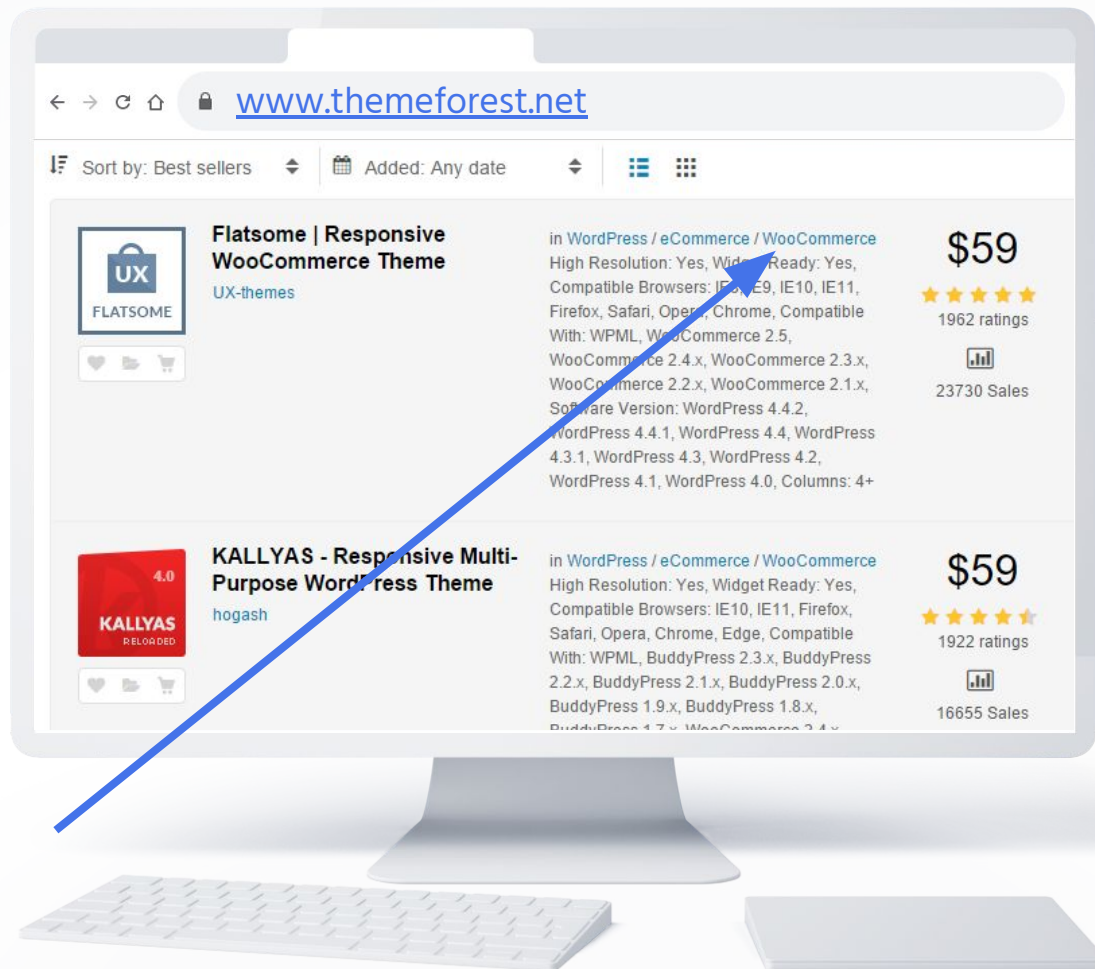
If you are a **bicycle rental**, very often you will want your clients to rent multiple bikes at ... **plugin**
-> lets you add and remove custom fields to your **reservation** form, ...

★★★★★ Rating: 4.3 - 6 votes - Free

¿Cuánto puede valer?

- **Gratis** (sólo tiempo) si lo haces tú. **Unas 20 horas de trabajo.**
- Si no tienes tiempo:
 - Instalar un plugin de eCommerce y configurarlo bien: **300€**
(El plugin ya lleva la cesta de compra y múltiples formas de pago)
 - Arreglar la página de inicio para que sea bonita y atractiva (logo, portada, contenido y pie de página): **200€**
 - Maquetar las páginas interiores: **100€ por página**

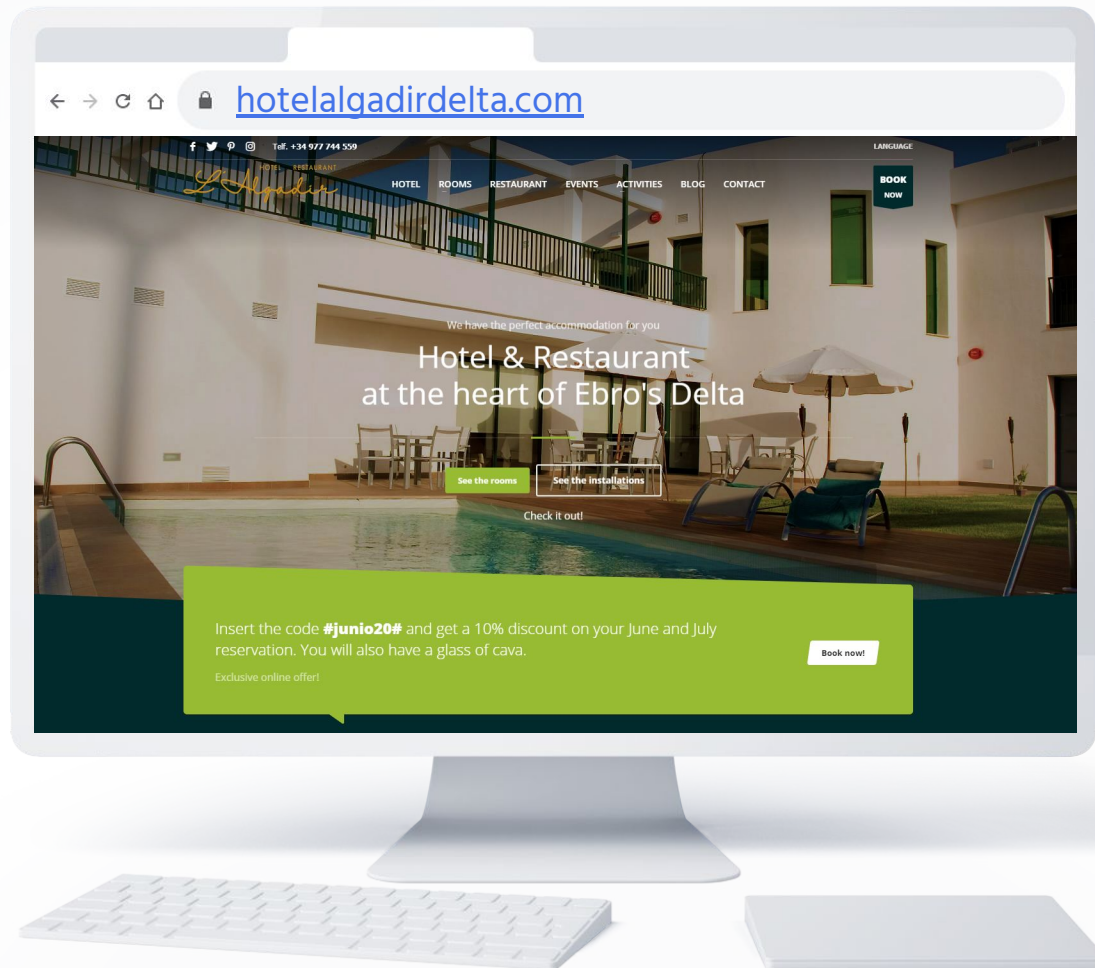
Quizás tengas
que cambiar
la plantilla



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Ejemplo de
web con la
plantilla
“Kallyas”



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

OPCIÓN B:

Crear una web específica para el
Comercio Electrónico

Alguns gestores de e-commerce *open source* ya están preinstalados en tu servidor

Estadístiques



Estadístiques de visites



Gràfiques de consum



Accés estadístiques (Awstats)

Aplicacions



Instal·lar WordPress



Instal·lar Joomla



Instal·lar Moodle



Instal·lar PrestaShop



Més aplicacions



Dades d'accés a les aplicacions



Formulari web

Seguretat



Restaurar còpia de seguretat



Permisos de fitxers i carpetes



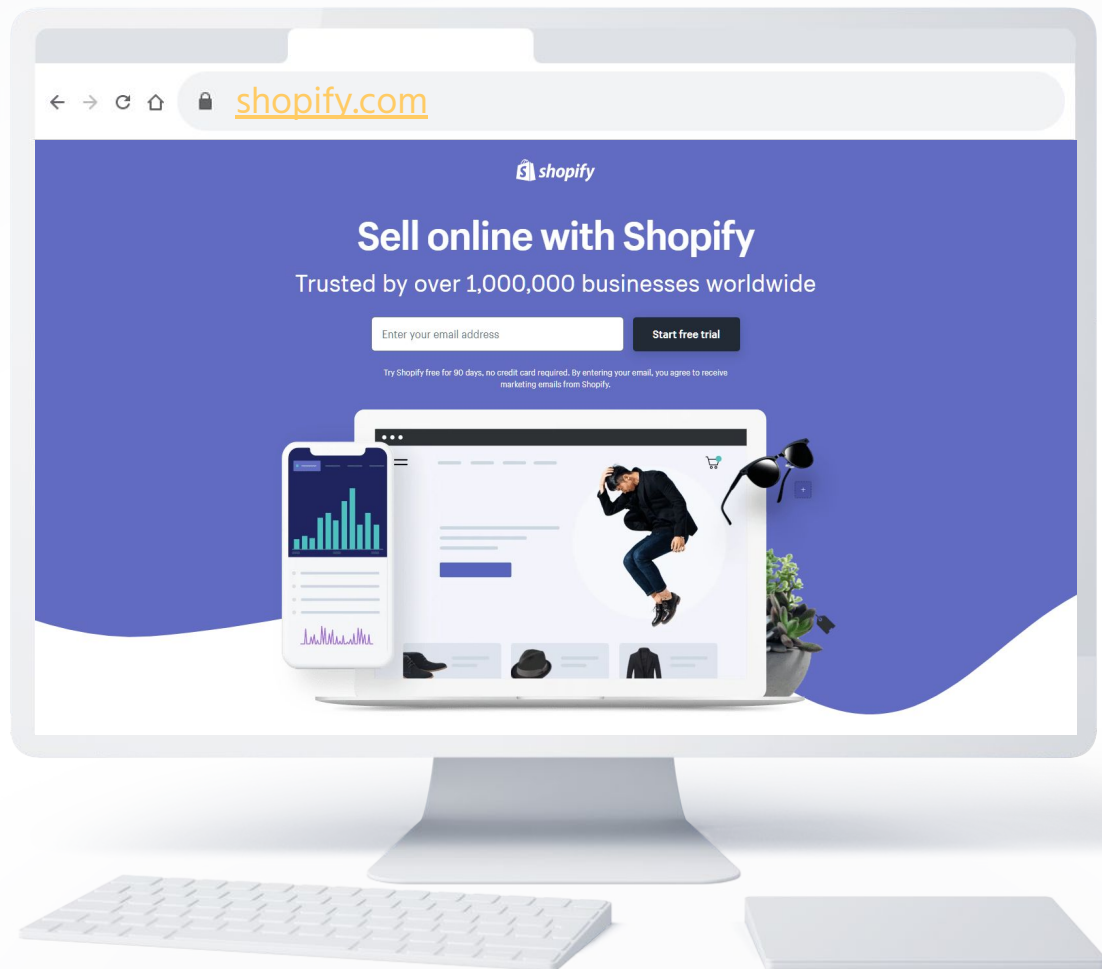
Firewall



Certificats SSL

Existen
plataformas
de alquiler

Shopify
cuesta
30€ al mes



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Los motores de reservas suelen hacer las webs gratis
a cambio de un % sobre las reservas)



The screenshot shows the Witbooking website. At the top, there is a navigation bar with the Witbooking logo, links for 'Inicio', 'Motor de reservas', 'Web expres', 'Integraciones', 'Clientes', and 'Precios'. There are also buttons for 'Login', 'Blog', 'Ser distribuidor', and 'Pedir información', along with a language selector for 'English'. Below the navigation bar, the main heading reads 'La solución integral para web & motor de reservas de tu establecimiento'. A large orange arrow points from the 'Web expres' link in the navigation bar to the 'Rápido' feature card. The features are arranged in a 2x4 grid:

- Rápido**: Listo en 2 días y sin inversión.
- Responsive**: Se adapta a tablets y smartphones.
- Personalizable**: Diseño adaptado a tu línea gráfica.
- Actualizado**: Actualización de versiones orientadas a maximizar la conversión sin coste.
- Media**: (Icon of a landscape photo).
- Gestionable**: (Icon of a person at a computer).
- Indexado**: (Icon of a power plug).
- Motor de reserva integrado**: (Icon of interlocking gears).

**Qué tipo de
producto se
vende mejor**

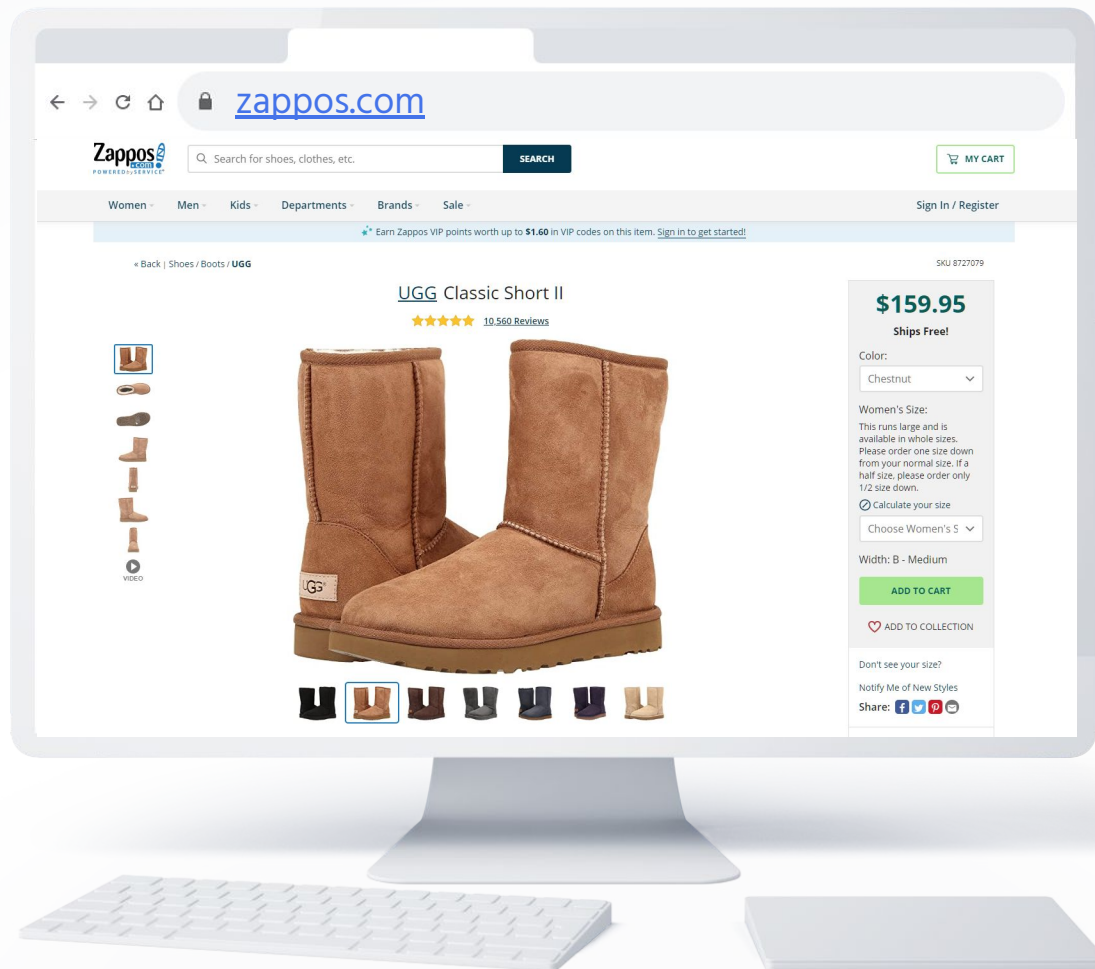


Productos ideales

Hay productos que son más fáciles de vender:

- Productos digitales.
- Productos commodity.
- Productos que pesan poco y valen mucho.
- Entradas (teatro, conciertos, cine, etc.)
- Servicios que no son a medida (habitaciones hotel, vuelos, etc.)

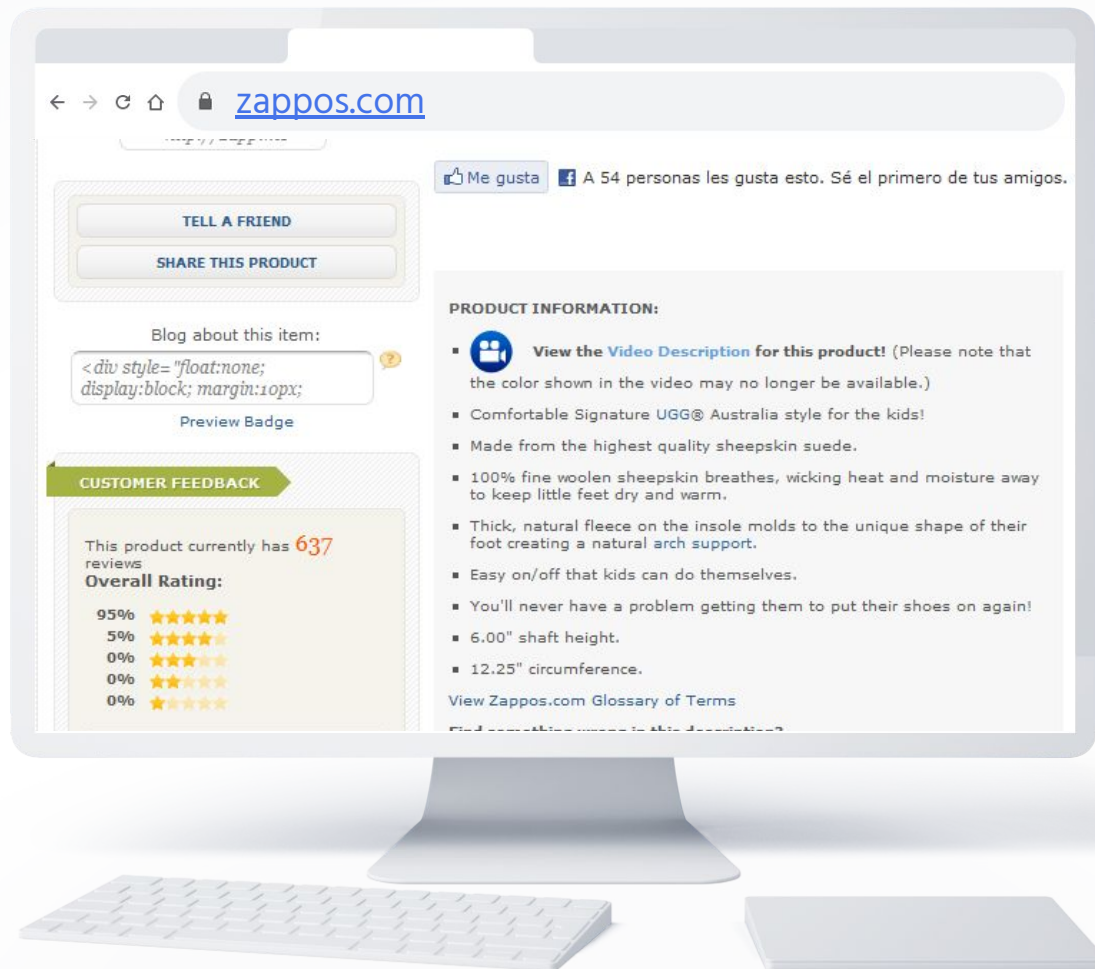
Pero hay
productos
difíciles que se
venden bien
igualmente



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Necesitamos
buenas
descripciones y
comentarios...



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

...y vídeos
explicativos



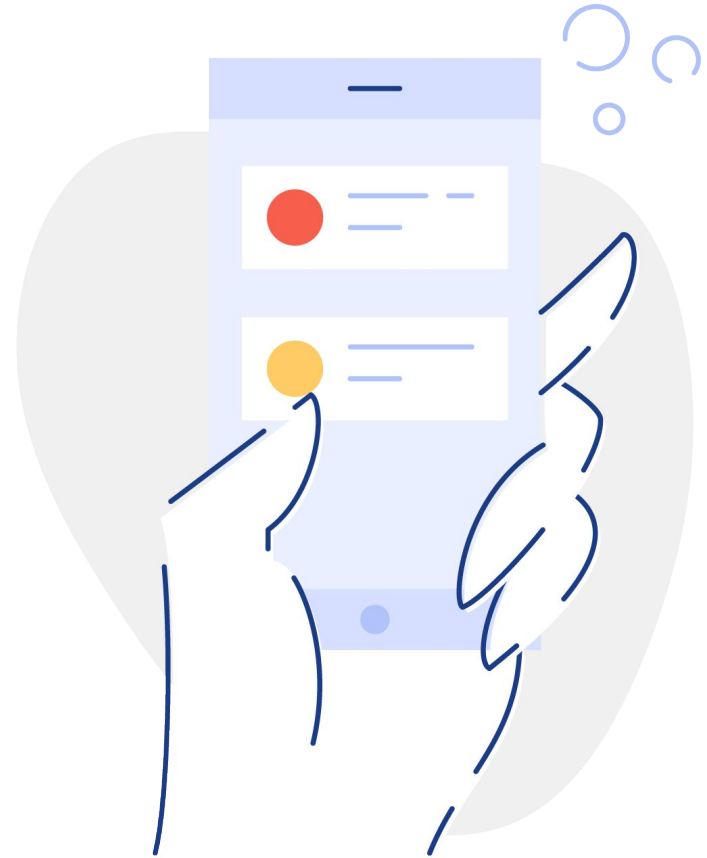
laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

PRECIO	RATIO DE CONVERSIÓN
< 100 €	3%
Entre 100 i 500 €	1,5%
> 500 €	0,5%

¿Qué ratio de
conversión
puede tener un
comercio
electrónico?

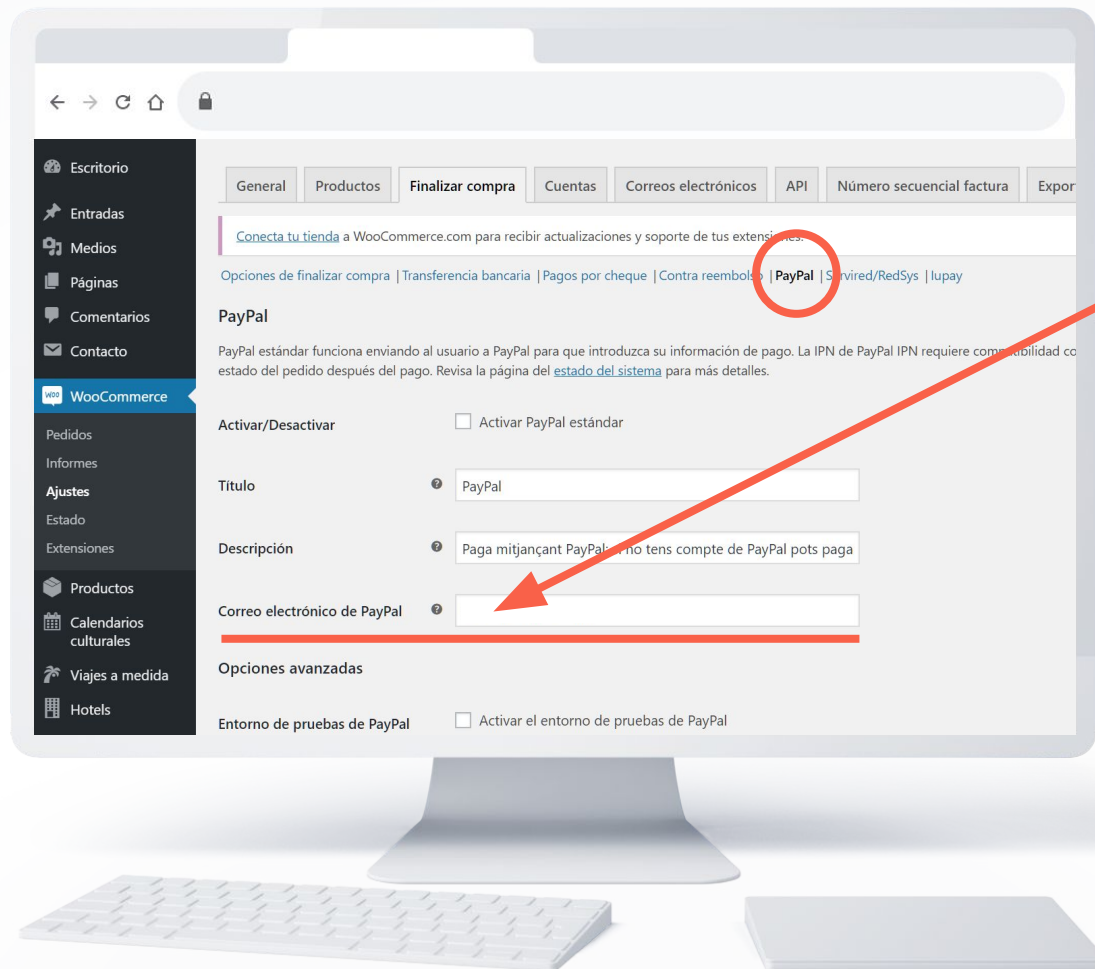
Métodos de pago



Métodos de pago disponibles

- **Contra reembolso:** lo ofrece tu operador logístico
- **Paypal y otros parecidos:** plugin
- **TPV Bancario:** tu banco te dirá qué plugin instalar.
- **Transferencia bancaria** (para clientes corporativos)

Desde la
web...



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

La logística de un comercio electrónico



Tienes 3 maneras de gestionarlo

El producto no tiene logística

- Producto virtual
- Servicios



Tú tienes almacén

- Gestionas stocks
- Empaquetas y llevas a correos

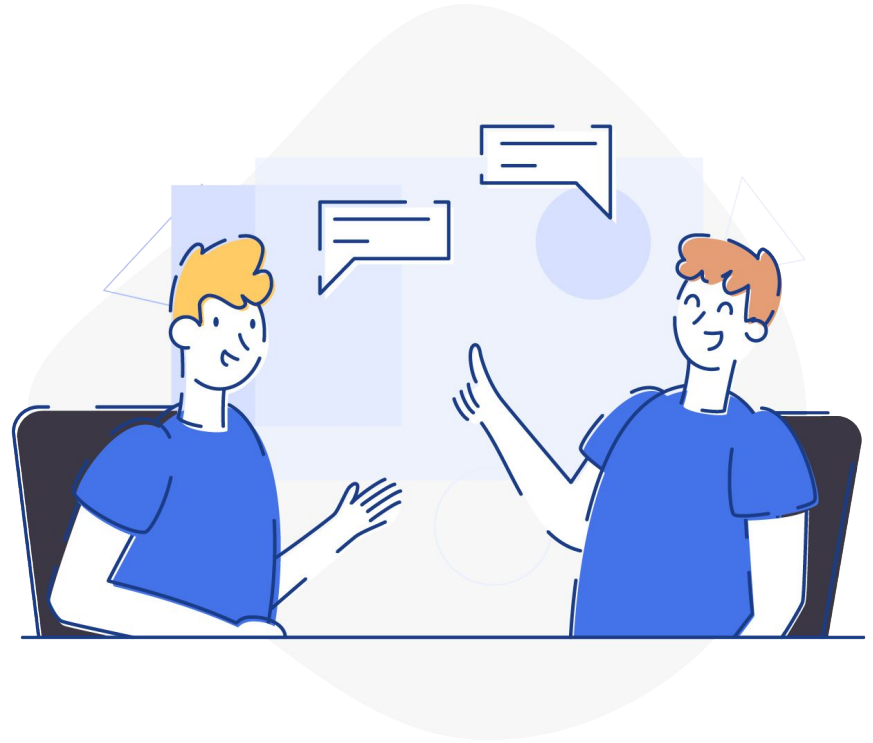


Con dropshipping

- Tu proveedor lleva la logística
- La logística inversa también la lleva él



Consejos para vender más



Tener presencia
en los
mercados de
intermediación



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Realizar promociones de venta



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Utilizar otras técnicas simultáneamente

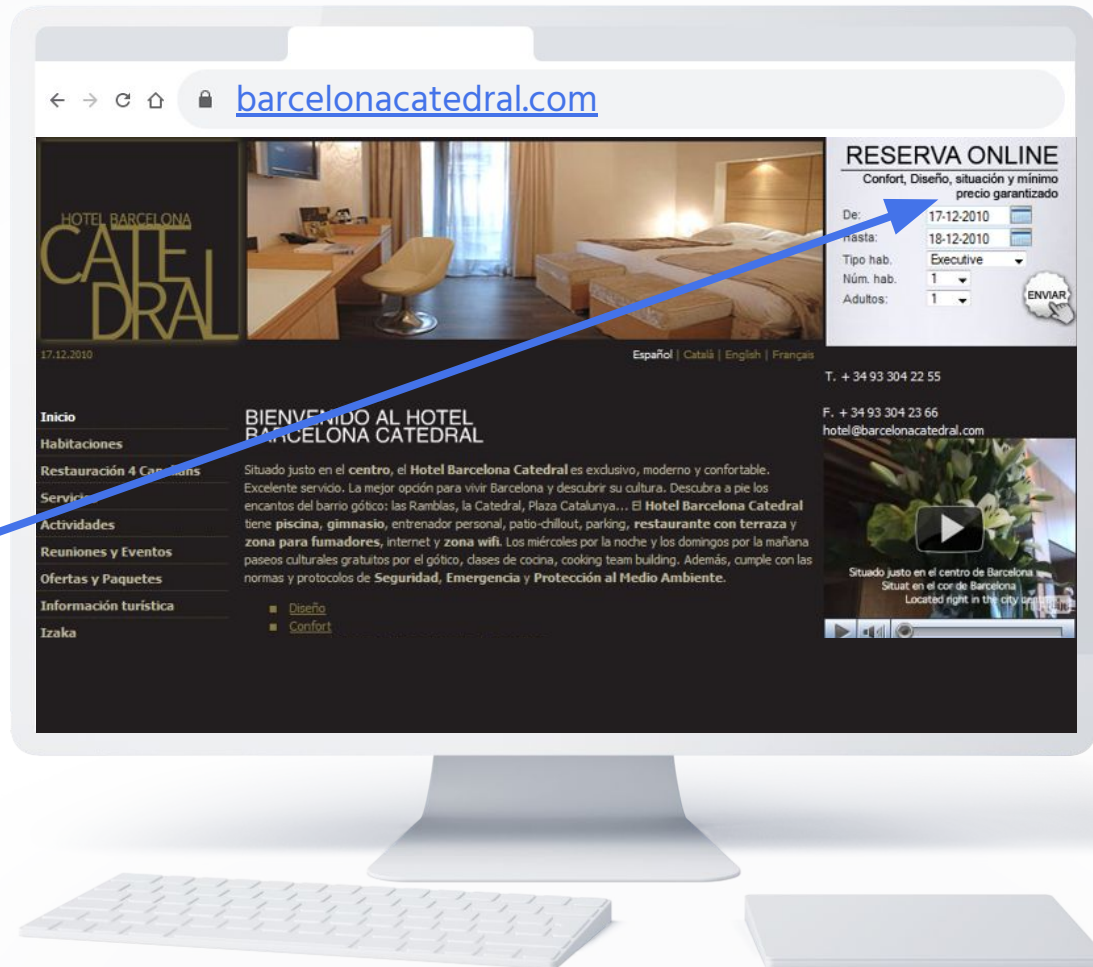
TÉCNICAS BÁSICAS DEL MARKETING



- **Venta Personal**
- **Publicidad**
- **Relaciones Públicas**
(Redes Sociales)

- **Promoción de ventas**
- **Esponsorización / Mecenaje**
- **Marketing Directo**
(email marketing, Whatsapp)

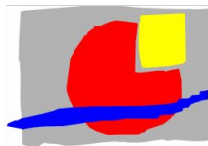
Garantizar
el mejor
precio



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Transmitir confianza



Consell
Comarcal
del Gironès



Distintiu de
garantia
de qualitat
ambiental



CALIDAD TURISTICA



Generalitat de Catalunya
Departament de Treball

Unió Europea
Fons Social Europeu



Pacte Territorial
per a l'Ocupació de les
comarques de Girona



Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació,
Universitats i Empresa



Ripollès Desenvolupament



CATALUNYA TURISME



Costa Brava
Pirineu de Girona



Agència Catalana
de Turisme

laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Promocionar
destino:

Debe ir alineado con
los gestores de
destino



laSalle

UNIVERSITAT RAMON LLULL

- La mecánica de un comercio electrónico no es complicada.
- Los gestores de contenido prácticamente lo hacen todo.
- Hay que analizar los tipos de servicios logísticos que necesitamos y, en función de ello, escoger el proveedor.
- Ofrecemos diversos sistemas de pago según nos convenga o según el tipo de cliente.
- Hay que hacer promociones.



En resumen...

¡Muchas Gracias!



Montserrat Peñarroya

Program Manager

Degree in Digital Business, Design and Innovation
LaSalle - URL Barcelona Campus

montserrat.penarroya@salle.url.edu // www.MontsePenarroya.com // +34 639 141 269