

# E-commerce para pymes y autónomos: de la idea a la venta online



red.es

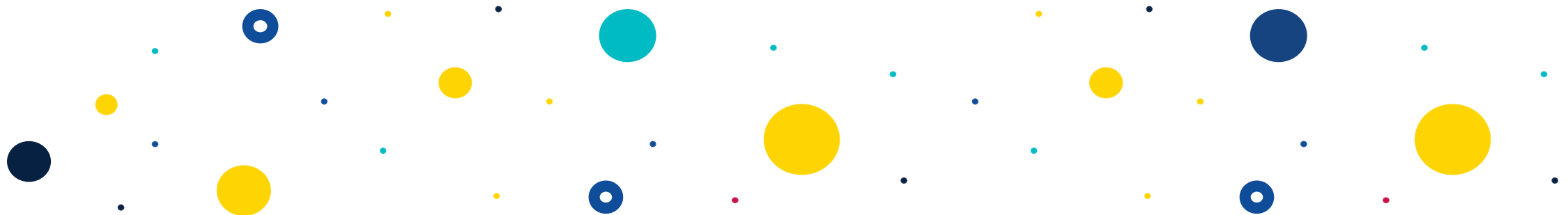


UNIÓN EUROPEA

# Índice

---

> Introducción	03.
> Qué es un <i>e-commerce</i> y sus beneficios	04.
> Establecer un <i>Business Model Canvas</i> adaptado al comercio electrónico	05.
> Paso a paso: vendiendo en Internet	08.
> Herramientas	09.
> Analítica de ventas <i>online</i> para optimizar resultados	10.
> Conclusiones	11.



# Introducción

---

En el mundo actual, las empresas que no aprovechan el comercio electrónico están perdiendo una valiosa oportunidad de expandir su mercado y aumentar su rentabilidad.

**“51% de las pymes españolas operan a través de un canal online”.** Además, la pandemia ha acelerado esta tendencia.

Las principales preocupaciones de estas pymes incluyen el aumento de ventas, la adquisición de nuevos clientes y la optimización de procesos. Por ello, es imprescindible contar con una **buena estrategia para vender sus productos a través de Internet.**



# Qué es un *e-commerce* y sus beneficios

Un *e-commerce* o comercio electrónico es una modalidad de negocio que permite a las empresas vender productos y servicios a través de Internet.



**Acceso global al mercado**



**Menores costes**



**Mayor comodidad para los clientes**



**Mayor flexibilidad**



**Análisis de datos avanzados**



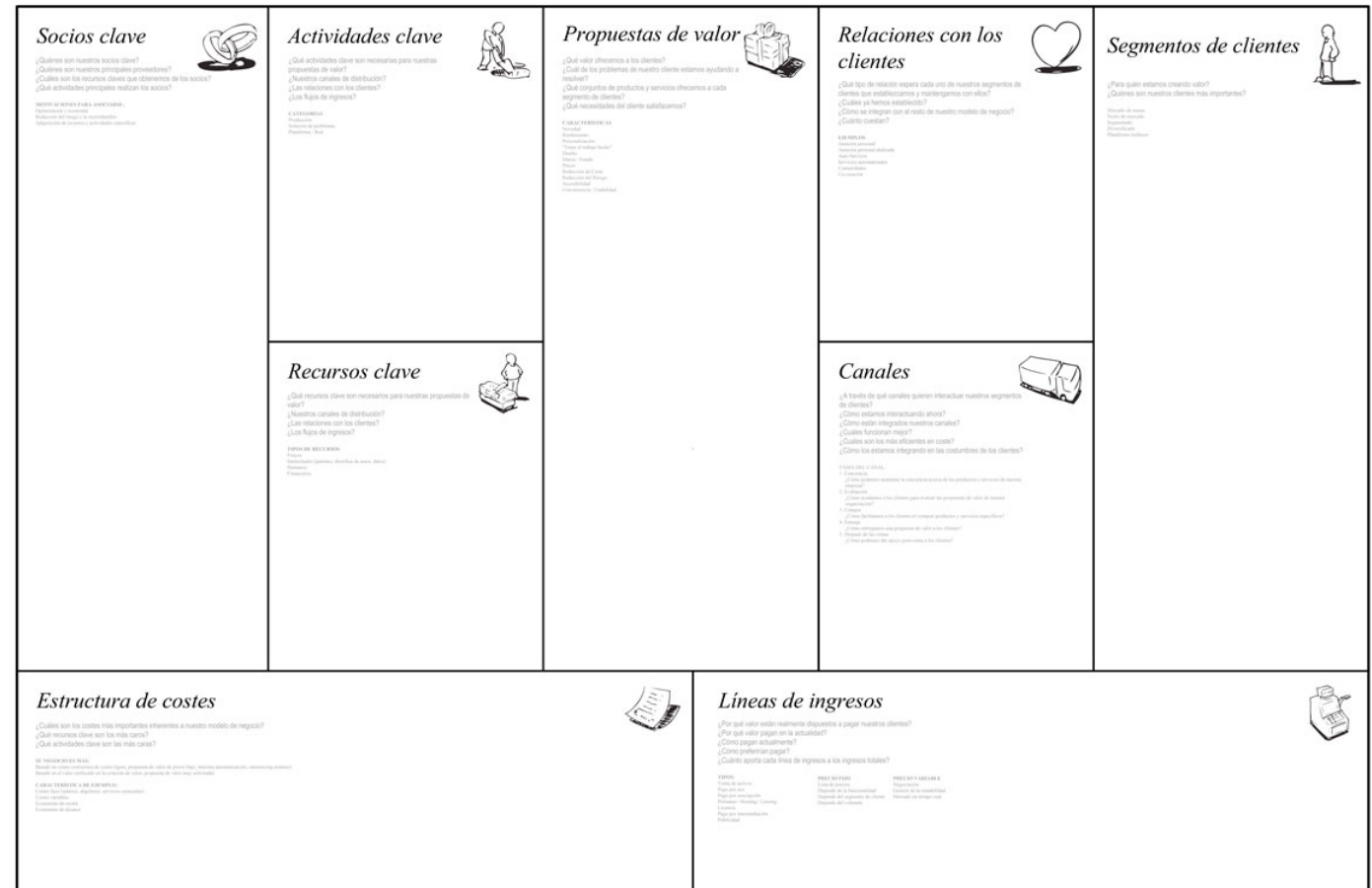
**Reducción de la huella ecológica**



# Establecer un Business Model Canvas adaptado al comercio electrónico

El **Business Model Canvas** se trata de un modelo muy visual para **definir un modelo de negocio** a través de nueve dimensiones:

## The Business Model Canvas



# Establecer un Business Model Canvas adaptado al comercio electrónico

El **Business Model Canvas** se trata de un modelo muy visual para **definir un modelo de negocio** a través de nueve dimensiones:



## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Comprender **datos demográficos** clave e **intereses** de los clientes.
- Seleccionar **estratégicamente** el grupo de clientes más adecuado.



## RELACIONES CON CLIENTES

- Seleccionar el **enfoque de servicio** al cliente adecuado implica evaluar factores como el **número de clientes**, la **disponibilidad de personal**, **herramientas** y **presupuesto**.



## CANALES

- Definir **canales de venta** online (e-commerce, Marketplaces, compras en RRSS) y seleccionar **métodos de comunicación** adecuados son pasos esenciales.



## PROPUESTA DE VALOR

- **Motivo principal de compra**; abarca todos los productos y su satisfacción de necesidades. Es crucial **establecer un nombre** e identidad visual distintivos para la marca.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Enfoque en **herramientas online y colaboración** con otras empresas para estrategias efectivas en el e-commerce.
- El núcleo de cualquier tienda abarca las áreas de **marketing, comercial, customer service y comunicación**.

# Establecer un Business Model Canvas adaptado al comercio electrónico

El **Business Model Canvas** se trata de un modelo muy visual para **definir un modelo de negocio** a través de nueve dimensiones:



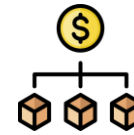
## RECURSOS CLAVE

- Se debe utilizar un **software de gestión** adecuado, como un **ERP, CRM o CMS**, y capacitar al personal para su uso efectivo.



## SOCIOS CLAVE

- Alianzas estratégicas permiten colaborar en **experiencias y recursos**, como proveedores clave.
- La pyme debe evaluar proveedores, diferenciando entre **reemplazables y especializados** de alto valor.



## ESTRUCTURA DE COSTES

- Detallado análisis de **costes fijos y variables**, evaluando la **rentabilidad de la infraestructura tecnológica**.
- Evaluación de **costes mensuales**, implementación de software y necesidad de personal adicional o capacitación. Además de producción, marketing, ATC, etc.



## FUENTES DE INGRESOS

- Monetizar segmentos de clientes con **venta de activos, suscripciones, préstamos, alquiler y publicidad**.
- Analizar para determinar la **fuentes de ingreso más adecuada** para el negocio.

# Paso a paso: vendiendo en Internet

---

## Pasos esenciales

---

1. Evaluar diferentes plataformas.
2. Diseñar la tienda en línea.
3. Configurar métodos de pago seguros y convenientes.
4. Gestionar la relación con los clientes.

## Áreas para contribuir al éxito en el e-commerce

---



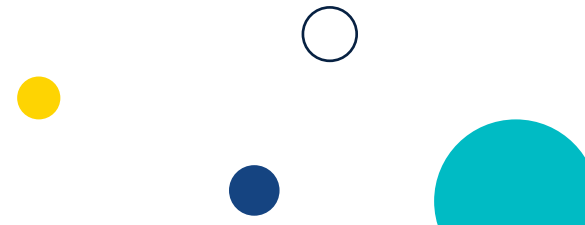
Desarrollar una estrategia de marketing.



Mantener una atención al cliente.



Gestionar la logística del negocio.





# Herramientas

A continuación, se propone una variedad de herramientas esenciales para pymes que buscan triunfar en el mundo del *e-commerce*:

## Plataformas de e-commerce



## ERP



## CRM



# Análisis, optimización y planes de futuro

---

Los datos **provienen de diversas fuentes** incluyendo el sitio web, redes sociales y CRM.

El **análisis de datos** es un pilar fundamental en el comercio electrónico, ya que:



Proporciona información que **impulsa la toma de decisiones** (KPIs relevantes y segmentación de clientes).



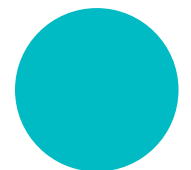
Permite **personalizar la experiencia**.



Optimiza las **ventas**.



Garantiza la **seguridad de los datos**.

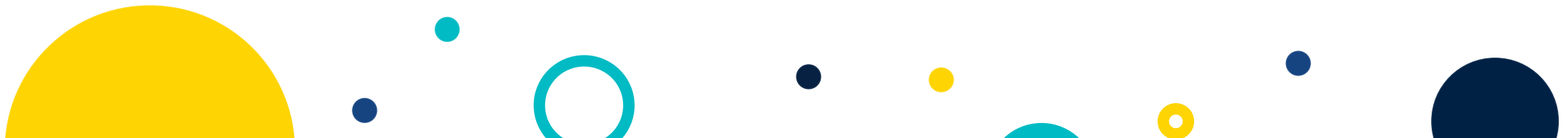
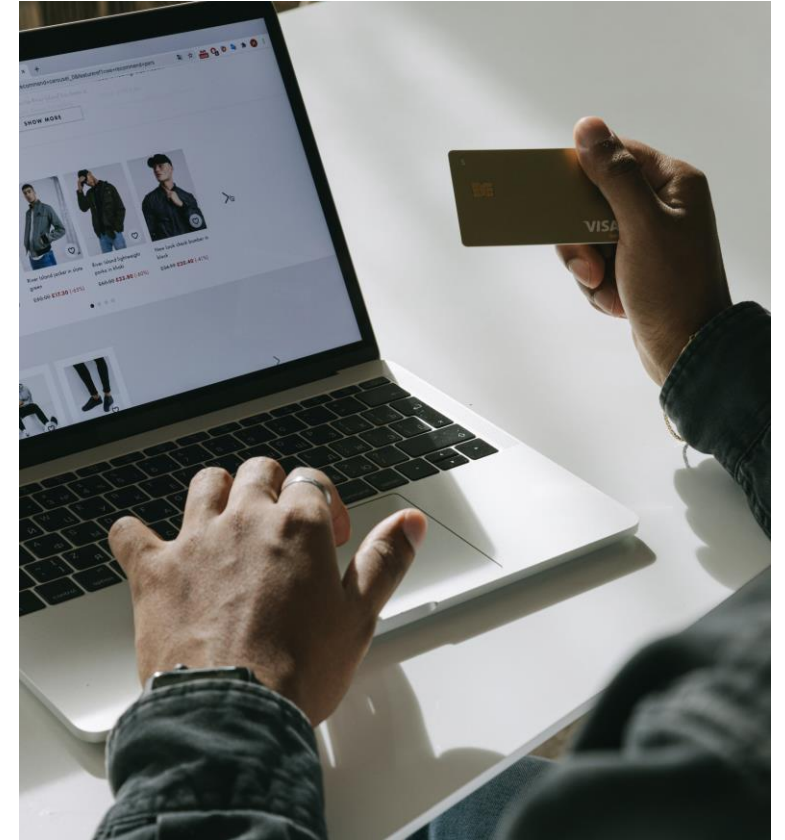


# Conclusiones

---

La presencia en línea no solo proporciona visibilidad a estas empresas, sino que también **ofrece una plataforma eficiente para llegar a clientes potenciales, mejorar la eficiencia operativa y aumentar las ventas.**

En un mundo cada vez más digitalizado, la capacidad de vender *online* se ha convertido en un **factor determinante para el éxito y la sostenibilidad de las pymes y autónomos, permitiéndoles competir y alcanzar un crecimiento significativo.**



# Acelera *pyme*



red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*