

10 PASOS PARA INICIARSE EN E-COMMERCE

AGOSTO 2012



Juan Manuel Huamancayo Pierrend
Consultor de Negocios y Marketing por Internet



Lecciones que nos deja el Coyote

- 1. Creatividad**
- 2. Ambición**
- 3. Objetivos definidos**
- 4. Constancia**
- 5. Experimentación**
- 6. Esfuerzo**

1. Dónde estamos?

Quiénes son nuestros usuarios?

Ofrecemos contenido de valor?

Hemos analizado a nuestra competencia?

Cuál es el objetivo de nuestros usuarios en Nuestro Website?

Tenemos Website?

Cuál es nuestro objetivo de tener un Website?

Nuestros usuarios encuentran rápidamente lo que buscan?

Nuestro Website es fácil de usar?

Tenemos una estrategia Online?

Nuestro Website permite interactuar con los usuarios?

Sabemos qué sección es la más visitada



2. Definir Objetivos

Objetivos de la empresa

Objetivos de tener un Website



Website como herramienta para lograr

los objetivos de mi empresa

3. Saber quiénes son mis usuarios

Tipos de usuarios

Perfiles de usuarios

Cuáles crees que son los objetivos de tus usuarios?

Objetivos de usuarios

Encuestas



Dar a mis usuarios valor

4. Analizar mi competencia

Qué hace?

Qué ofrece?

Está bien hecho su Website?

Cómo está posicionado en Google?

Están en las Redes Sociales?

Envía Boletines Digitales?

Mejorar lo que hace la competencia



5. Realizar un Análisis Económico

Tiempo

Inversión

ROI



Viabilidad del Proyecto

5. Realizar un Análisis Económico

TIEMPO

- Desarrollo de un Plan
- Definición de etapas
- Ejecución del plan

INVERSIÓN

- Dominio y Hosting
- Equipo interno
- Diseñadores y Programadores
- Community Manager?
- Publicidad Online?
- Pasarela de Pago?
- Logística de envío
-



6. Crear un Plan de Desarrollo Web

Tiempo

Análisis Económico

Arquitectura de contenidos

Optimizado para Buscadores

Funcionalidades

Usabilidad



Crear mi Sitio Web orientado al usuario



6. Crear un Plan de Desarrollo Web

FUNCIONALIDADES

- Administrable
- Contenidos ilimitados
- Galería de Imágenes
- Vídeos
- Buscador
- Blog
- Compartir contenido en Redes Sociales
- Comentarios
- Formulario de Contacto
- Google Maps
- Productos Relacionados
- Ofertas
- Más vendidos, más vistos
- ...





USABILIDAD

7. Evaluar el Pago Electrónico

Saber qué es?

Evaluar alternativas

Cómo funcionan?

Requerimientos administrativos

Requerimientos técnicos

Costos

Pensar en función del Usuario



7. Evaluar el Pago Electrónico



Desde: 4.4% + \$0.30



Desde: 5.5% + \$0.45



\$800 – 5%



\$800 - Desde: 4%



\$500 - Desde: 4%

8. Promocionar mi Website

Medios Tradicionales

Posicionamiento Web

Publicidad en Internet

Redes Sociales

Email Marketing



Aumentar las conversiones

8. Promocionar mi Website

POSICIONAMIENTO WEB

Palabras Claves:

productos naturales
delivery de productos naturales
venta de productos naturales
productos naturales peruanos
producto orgánico
alimentos orgánicos
productos naturales para adelgazar
productos naturales para bajar de peso
productos naturales para colesterol
productos saludables
alimentación natural



Usarlas en el Contenido



8. Promocionar mi Website

PUBLICIDAD ONLINE

- Directorios
- Clasificados
- Email
- Buscadores
- Portales
- Redes Sociales

Tipos:

- Costo por mil
- Costo por clic



AREQUIPA
3 días Desde **US\$ 125**
 Pasaje + Hotel ó **s/. 336**

Que levante el dedo el que quiera ir conmigo.



LANTOURS

Haz click aquí y aprovecha todas nuestras ofertas

El Comercio.pe

Agréganos: Facebook | Twitter | [Página de Inicio](#)

12 de febrero del 2012 | 23 °C

Buscar

PORTADA

ECONOMÍA

DEPORTES

ESPECTÁCULOS

TURISMO

GASTRONOMÍA

BLOGS

REPORTAJE

CLASIFICADOS

EDICIÓN IMPRESA



Humala a 'Artemio': "Recomiende a seguidores que depongan armas"



Ministro de Defensa: "'Artemio' está derrotado y desmoralizado"

Ofertas desde **s/. 100** **TODO CELULARES**

KOTEAR **COMPRAR O VENDER** **Haz clic aquí** **Grupo El Comercio**



Erradicar a Sendero en el VRAE es el próximo paso, coinciden analistas



La captura del camarada 'Artemio' vista por la prensa internacional



A 'Artemio' le corresponde cadena perpetua, afirmó fiscal de la Nación

8. Promocionar mi Website

EMAIL MARKETING

- Generar base de datos
- Construir campañas según objetivo:
 - Incentivar la compra
 - Venta
 - Retención
 - Branding
- Medición
 - Tasa de apertura
 - Tasa de clics
 - Tasa de conversión
 - Tasa de desuscripción





mercadolibre



Se mostrarán siempre imágenes externas de Aprende@vendeenmercadolibre.com.

Correo



Mover a Recibidos



Más

5 de 16

REDACTAR

Recibidos

Destacados

Importante

Enviados

Borradores

Círculos

blogs

envios-job

jmhuamancayo@tagti...

juanmanuel@human...

Personal

Viaje

Más



MercadoLibre envía este mensaje a JHUAMANCAYO (jmhuamancayo@gmail.com) Tu usuario registrado está incluido para demostrar que el e-mail fue originado por MercadoLibre.

Home

Comprar

Vender

Mi Cuenta

Soy Vendedor

Selecciona la mejor opción

Tienes cuatro tipos de publicación de acuerdo a la exposición que quieras darle a tus artículos.

Ver más



Conoce todas las opciones de pago



Si tienes cargos pendientes, podrás elegir el medio que prefieras para cancelar tu cuenta.

Clic aquí

Aprovecha el historial de tus ventas



Republica acumulando las visitas y ofertas de tu publicación anterior y mejora tu posición en los listados.

Conoce más

Anuncios - ¿Por qué estos anuncios?

Vacaciones de Verano 2012
Aprovecha los increíbles precios de Viajes Falabella! Entérate aquí Viajesfalabella.com.pe

Viaja con Metro y Lan
Por Sólo \$59 Ida y Vuelta a 14 Destinos Comprando Electro en Metro www.metro.com.pe

Flaps Señalador Magnético
Legítimo® Merchandising Inteligente Regalo personalizado para empresas www.flaps.com

Divide y Vencerás
Mandamos sus emails publicitarios seguimiento y efectividad netme www.netme.es

Estaciones de Emergencia
Ducha lavajojos de Emergencia Fabricadas bajo norma ANSI Z.358.1 www.enasin.cl

"Master en Márketing"
"Doble Titulación Europea" Becas Ahora. On Line o Presencial www.eude.es

Viajes Primera Ejecutiva
Boletos en Primera y Ejecutiva hasta 70% de descuento www.ultimominuto.com.mx

9. Dar valor en las Redes Sociales

Construir lazos fuertes

Conseguir influenciar

Generar confianza



Crear una comunidad

9. Dar valor en las Redes Sociales

Seleccionar en qué Redes Sociales estar:

- Facebook
- Twitter
- Foursquare
- Google Plus
- LinkedIn

...



Establecer, cultivar relaciones para ofrecer valor

y experiencia personalizada



10. Medir siempre

A los Usuarios y su comportamiento

A las fuentes de tráfico

Al contenido

Analizar y hacer las correcciones necesarias



CONSULTAS?

Juan Manuel Huamancayo Pierrend
Consultor de Negocios y Marketing por Internet
E-mail: jmhuamancayo@tagticaweb.com

