



Christian Kairies Gatica
 contacto@diarioconcepcion.cl

NEGOCIOS EN LÍNEA

Desde RR.SS. hasta e-commerce: las herramientas claves para emprendimientos en el mercado online

La digitalización puede reducir costos y aumentar ventas. Pero para esto es necesario utilizar correctamente pasarelas de pago, publicidad digital, etc.

Digitalizar un negocio es cada vez más una prioridad para los emprendedores. Este proceso puede ser complejo para aquellos que no manejan los conceptos y procesos necesarios para adaptarse al mundo virtual.

Juan Guillermo Orellana, consultor y mentor en Marketing Digital, explicó en detalle cómo aprovechar y utilizar de manera eficiente las herramientas disponibles en el mercado.

Así, para entrar de lleno en especificaciones, destacó, inicialmente, que la digitalización permite bajar los costos operativos de un emprendimiento, puesto que no se debe pagar arriendo, personal de trabajo, gastos fijos y otras variables.

Paso a paso

Así, Orellana, también CEO de ADS Empresa de Marketing Digital, precisó que el primer acercamiento con la digitalización es priorizar la creación de un sitio web. Esta plataforma permitirá que los emprendedores puedan vender e informar de sus productos a toda hora y en todo lugar.

“El sitio web prácticamente es nuestra sucursal que está ahí todo el día. Nos pueden comprar cuando quieren, se pueden informar de nuestros productos cuando quieren. Lo más importante es tener un sitio web y después tener las redes sociales (...) Si dependemos demasiado de las redes sociales, cuando se caen, a veces, nos quedamos un día sin nuestra tienda”.

Ahora, para los emprendedores, hay que diferenciar entre el sitio web y el e-commerce. El sitio web es simplemente una página en internet, mientras que el e-commerce está específicamente diseñado para la venta en línea. Un e-commerce incluye elementos como productos, fotos, descripciones, precios y un carrito de compra, entre otros.

“Existen herramientas de e-commerce como Shopify y Jump-seller, que son herramientas que uno puede pagar una suscripción mensual y poder tener este servicio para nuestra tienda (...) Lo que yo recomendaría, si uno ya tiene un servicio, un producto que ya está aprobado, que directamente inviertan una vez en crear un e-commerce propio. Esto quiere decir que contraten a un informático o un programador que sepa hacer esto (...) Ahí en el mercado puedes encontrar desde, como en todos los rubros, profesionales que son recién iniciados, los medios y los más expertos. Pero tú puedes tener a alguien que te haga un e-commerce desde \$400-\$800 mil pesos, hasta un millón o cinco millones de pesos”, explicó el experto en Marketing Digital.



FOTO: PEXELS

En la misma línea, el mentor puntualizó que todo depende de la cantidad de productos que el emprendedor deba cargar en la página, mientras más sean el servicio incrementará su costo.

Portales de pago

En tanto, para aquellos emprendedores que no cuenten con los recursos necesarios o bien no quieren arriesgarse tanto contratando directamente el servicio de un e-commerce, existen plataformas que funcionan como portales de pago.

“También existen plataformas que son las pasarelas de pago, que te permite recibir pagos pero sin tener que contratar una mensuali-

dad, un servicio(...)”.

Es fundamental que los emprendedores sepan que hay empresas que cobran comisiones basadas en las ventas realizadas, esto permitirá que las inversiones no signifiquen tanto riesgo para quienes están empezando.

Continuando, una vez que la gestión del sitio web se concrete, el siguiente escalón es contar con un método de envío que sea eficiente, ya sea para el vendedor como para el comprador, buscando siempre que ambas partes estén conformes con el método de entrega.

Por lo general, los marketplaces tienen una gran cantidad de personas navegando todo el día, por lo que es probable que se crucen con

la marca de los emprendedores que inviertan en ello. El porcentaje que se paga a estos marketplaces, que puede ser un 20% o algo más, en realidad sirve más como una forma de difusión para los productos, recalcó Orellana.

Herramientas de Atracción

En tanto, una vez realizados los primeros avances, lo siguiente son las herramientas de atracción, que son clave para dar a conocer la marca y los productos.

Las redes sociales más conocidas, como Instagram, Facebook y TikTok, son ideales para realizar campañas publicitarias que aumenten la visibilidad. Sin embargo, también existe la opción de utilizar

el posicionamiento web, a través de plataformas como Google Ads, que permiten que un emprendimiento se destaque en los primeros resultados de búsqueda de Google, en YouTube, o incluso dentro de aplicaciones móviles.

“No hay que comprar el software ni contratar el software. El único cobro que tiene es la inversión de publicidad, que es la inversión diaria (...) Las personas tienen que saber que una buena inversión publicitaria para partir es de \$5.000 pesos (...) Cuando hablamos de alcance, mientras más dinero se invierta, a más personas llega. Un buen presupuesto actualmente, como para partir y para vender, siempre es \$5.000 pesos por 15 días, ósea, \$75.000 pesos”, afirmó Orellana.

Antes de lanzarse de lleno a la publicidad digital, es esencial que los emprendedores evalúen si el producto que están ofreciendo tiene demanda. No todas las campañas publicitarias tendrán éxito, especialmente si el producto no responde a una necesidad real en el mercado.

“A veces hay empresas que nunca han hecho marketing digital, nunca han pagado publicidad ni en Facebook ni en Google, y nos pasa que hacemos una campaña por un mes y ese mes empiezan a vender desde el segundo día, después uno hace un análisis a fin de mes y te das cuenta que aumentaron la venta un 400%”, agregó el mentor.

Por último, para aquellos emprendedores que tienen recursos limitados, Orellana recomienda que se tomen el tiempo para aprender sobre las herramientas disponibles. Asimismo, una vez realizado el estudio, contar con un asesor o mentor es una buena opción para evitar cometer errores costosos.

OPINIONES

Twitter @DiarioConce
 contacto@diarioconcepcion.cl