

PILAR RUIZ - SHOKAWEB

GUIA PARA ABRIR UNA TIENDA ONLINE

Y NO EMPEZAR A LO LOCO

CONTENIDOS

- 1 Define tu nicho
- 2 Investiga el mercado
- 3 Elige una plataforma de comercio electrónico
- 4 Registra tu dominio y alojamiento web
- 5 Elige tus primeros productos o servicios y trabaja en ellos
- 6 Diseña tu tienda online
- 7 Configura los métodos de pago y envío
- 8 Pon la tienda a prueba
- 9 Promociona tu tienda online
- 10 Ofrece un excelente servicio al cliente
- 11 Analiza tus resultados

DEFINE TU NICHO

- ¿Qué tipo de productos o servicios vas a vender?
- ¿Quiénes son tus clientes ideales?
- ¿Qué te diferencia de la competencia?

Elegir el nicho de mercado adecuado es crucial para el éxito de tu negocio. Un nicho bien definido te permite:

- **Atraer a un público objetivo específico:** Identificar y enfocar tus esfuerzos en un grupo de clientes con necesidades e intereses comunes.
- **Diferenciarte de la competencia:** Destacar en un mercado saturado al especializarte en un área única.
- **Desarrollar una estrategia de marketing efectiva:** Dirigir tus mensajes y acciones de marketing a un público objetivo bien definido.
- **Fidelizar clientes:** Crear relaciones duraderas con clientes que comparten tus valores e intereses.
- **Aumentar tus ganancias:** Enfocarte en un nicho te permite ofrecer productos o servicios más específicos y valiosos, lo que puede llevar a mayores márgenes de ganancia.



INVESTIGA EL MERCADO

- ¿Quiénes son tus principales competidores?
 - ¿Qué están haciendo bien?
 - ¿Qué puedes hacer mejor?
- 

Investigación de mercado:

- **Identifica necesidades y problemas:** ¿Qué problemas o necesidades no resueltas existen en el mercado? ¿Qué productos o servicios podrían satisfacer esas necesidades?
- **Analiza las tendencias:** ¿Qué tendencias están surgiendo en tu industria? ¿Qué productos o servicios están ganando popularidad?
- **Estudia a la competencia:** ¿Quiénes son tus principales competidores? ¿Qué productos o servicios ofrecen? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?



ELIGE UNA PLATAFORMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- Hay muchas plataformas disponibles, como Shopify, WooCommerce, Wix, Etsy...
 - Cada plataforma tiene sus pros y contras.
 - Elige la plataforma que mejor se adapte a tus necesidades.
- 

Elegir la plataforma de comercio electrónico adecuada para tu tienda online es una **decisión crucial que puede afectar significativamente el éxito de tu negocio.**

¿Qué factores debes considerar al elegir una plataforma de comercio electrónico?

1. Funcionalidades:

- ¿Qué funcionalidades son esenciales para tu negocio? Considera aspectos como la gestión de productos, pasarela de pago, envío, marketing, análisis, gestión de clientes, etc.
- ¿Necesitas funcionalidades específicas para tu nicho de mercado? Algunas plataformas ofrecen funcionalidades especializadas para ciertos sectores, como moda, alimentación o electrónica.

- ¿La plataforma es escalable? Tu negocio debe crecer, asegúrate de elegir una plataforma que pueda adaptarse a tus necesidades futuras.

2. Facilidad de uso:

- ¿Qué nivel de experiencia técnica tienes? Si no tienes conocimientos de programación, busca una plataforma con una interfaz intuitiva y fácil de usar.
- ¿Ofrece la plataforma tutoriales, soporte y recursos de aprendizaje? Es importante contar con apoyo para ayudarte a configurar y utilizar la plataforma correctamente.

3. Costo:

- ¿Cuánto estás dispuesto a invertir en una plataforma de comercio electrónico? Existen planes gratuitos, de pago mensual y planes personalizados.

- Compara los precios y las funcionalidades de diferentes plataformas antes de tomar una decisión.
- Ten en cuenta los costos adicionales, como el alojamiento web, el diseño de la tienda y el desarrollo de plugins.

4. Seguridad y confiabilidad:

- ¿La plataforma protege la información de tus clientes de forma segura? Comprueba si cumple con los estándares de seguridad.
- ¿Ofrece la plataforma copias de seguridad y protección contra fallos? Es importante que tu tienda online esté protegida contra posibles pérdidas de datos.

5. Diseño y personalización:

- ¿La plataforma te permite crear una tienda online con un diseño atractivo y profesional? Muchas plataformas ofrecen plantillas personalizables y herramientas de diseño.
- ¿Puedes adaptar la plataforma a tu marca y estilo único? Es importante que tu tienda online refleje tu identidad de marca.

6. Soporte al cliente:

- ¿Qué tipo de soporte al cliente ofrece la plataforma? ¿Hay chat en vivo, correo electrónico, soporte telefónico o foros comunitarios?
- ¿El soporte al cliente es rápido y eficaz? Es importante contar con un buen soporte para resolver cualquier problema que pueda surgir.

7. Integraciones:

- ¿Se integra la plataforma con las herramientas que utilizas actualmente? Por ejemplo, software de contabilidad, marketing por correo electrónico o sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM).
- ¿Ofrece la plataforma acceso a plugins y extensiones que puedan ampliar sus funcionalidades?

8. Reputación de la plataforma:

- Investiga la reputación de la plataforma antes de elegirla. Lee reseñas, compara opiniones y consulta con otros usuarios.
- Asegúrate de que la plataforma tiene una buena trayectoria y un historial de actualizaciones y mejoras.

O contrata a una buena diseñadora web como yo y confía en su criterio ;)



REGISTRA TU DOMINIO Y ALOJAMIENTO WEB:

- Tu dominio es la dirección web de tu tienda online.
 - El alojamiento web es el espacio donde se almacenan los archivos de tu tienda online.
- 

Elegir un servicio de alojamiento web y un dominio **es una decisión crucial para tu presencia online.**

Un buen servicio de alojamiento web garantizará que tu sitio web esté siempre disponible y funcione con fluidez,

Un dominio memorable y fácil de escribir te ayudará a que tu marca sea más reconocible.

A continuación, te dejo algunos factores que debes tener en cuenta al elegir un servicio de alojamiento web y un dominio:

PARA EL SERVICIO DE ALOJAMIENTO WEB:

1. TIPO DE ALOJAMIENTO:

- **Alojamiento compartido:** Es la opción más económica, pero tu sitio web compartirá recursos con otros sitios. (El más utilizado en pequeños proyectos)
- **Alojamiento VPS:** Ofrece más recursos y control que el alojamiento compartido, pero sigue siendo relativamente asequible.
- **Alojamiento dedicado:** Te da el control total sobre un servidor completo, ideal para sitios web de alto tráfico o aplicaciones exigentes.

2. ESPACIO DE ALMACENAMIENTO Y ANCHO DE BANDA:

- **¿Cuánto espacio de almacenamiento necesitas para tu tienda?** Ten en cuenta el tamaño de tus archivos, imágenes y bases de datos. (*Normalmente con 5gb vas sobrada*)
- **¿Cuánto ancho de banda necesitas?** Estima la cantidad de tráfico que espera recibir tu sitio web. (calcula 1MB por visitante)

3. Funcionalidades:

- **¿Qué funcionalidades necesitas?**

Algunos servicios de alojamiento web incluyen funciones como correo electrónico, bases de datos, seguridad y herramientas de marketing.

- **¿Dónde se encuentran los servidores?** Importante si sólo vendes dentro de tu territorio nacional

4. Soporte al cliente:

- **¿Qué tipo de soporte al cliente ofrece el proveedor?** ¿Hay chat en vivo, correo electrónico, soporte telefónico o foros comunitarios?

- **¿Es el soporte al cliente rápido y eficaz?**

5. Confiabilidad y seguridad:

- ¿El proveedor tiene un buen historial de tiempo de actividad y **confiabilidad**?

- ¿Ofrece el proveedor **copias de seguridad y protección** contra fallos?

- ¿Cumple el proveedor con los estándares de **seguridad** PCI DSS?

LA ELECCIÓN DEL DOMINIO:

1. Elegir la extensión adecuada:

- .com: Es la extensión más popular y reconocida.
- .es: Es la extensión para sitios web españoles. (.it.ar.uk etc, son extensiones específicas por país)
- Otras extensiones: Existen otras extensiones, como .org, .net, .info, etc., que puedes elegir según tu nicho o marca.

2. Facilidad de escritura y memorización:

- Elige un dominio que sea fácil de escribir y recordar.
- Evita guiones, números y palabras complicadas.

3. Disponibilidad:

- Comprueba si el dominio que deseas está disponible.
- Puedes utilizar herramientas online para buscar dominios disponibles.

4. Registrador de dominios:

- Es muy habitual que puedas registrar el dominio a la vez que contratas el alojamiento en el mismo lugar (recomendado)
- Elige un registrador de dominios de confianza.
- Compara precios y servicios antes de registrarte.

5. No utilices marcas registradas en tus dominios:

- Por ejemplo: no utilices "Confecciones princesa Disney.net". Lo más probable es que terminen denunciando tu dominio y te toque eliminarlo y perder tráfico y tiempo.

Extra:

- No te cases con tu servicio de alojamiento. Tu web y tu dominio pueden ir contigo donde tú quieras. Si se te va de precio, si te cambian las condiciones, si encuentras algo mejor, cámbiate.



**ELIGE TUS
PRIMEROS
PRODUCTOS**

**O SERVICIOS
Y TRABAJA
EN ELLOS**

Si vas a vender producto, elije unos cuantos que **serán los primeros de tu tienda** online (unos 10 como máximo)

Crea para esos productos **las mejores fotografías** que puedas. Buena iluminación, buen **detalle** de elementos. Varias perspectivas y variaciones si las hay.

Edita las fotografías para que en tamaño no superen los **1080px** en su lado más largo. Y que **no pesen** (ocupen) más de 150/200KB.

Harás bien en **editar el formato** para que se carguen rápido y guardarlas en formato WebP.

Guárdalas con un **título acorde al producto**. Que lo describa bien y aparezca también el nombre de tu tienda. por ejemplo "**Camiseta de algodón Hada Rebelde ShokaDesign**".

Todo esto te ayudará a **posicionar tus productos** también en la sección de imágenes de los buscadores como por ejemplo “Google Imágenes”.

Ahora **comienza a escribir los textos** que acompañarán a esas fotografías en la ficha de producto.

Elige un **título** (recuerda el título que le pusiste a la foto) que **describa bien el producto** y si puede ser además de descriptivo, interesante mucho mejor.

Escribe una descripción corta que hable a grandes rasgos del producto y sus particularidades.

Después **escribe una descripción más larga** y describe fielmente lo que los clientes van a comprar.

En una tienda online no tenemos el producto en la mano para darle mil vueltas, probárnoslo o notar el tacto que tiene.

Necesitamos trasladarle todo eso al lector para que se haga una idea clara de lo que está comprando.

Escribe bien, con la voz de marca que has definido para tu negocio, pero hazlo **de forma amena y persuasiva**.

Repite el proceso con cada producto hasta que hayas creado un **pequeño catálogo para la apertura**.

Como ves hacer todo este proceso para unos pocos artículos te llevará un tiempo.

No corras, ni te desanimes. Hacer las cosas bien lleva su tiempo y **de esta manera cuando abras tu negocio ya tendrás unos cuantos artículos preparados de forma profesional** para vestir tu tienda.

Nada de fotos cutres y descripciones pobres. Eso te hace perder visitas. Poca gente volverá más tarde a ver si has solucionado eso.

Pasan una vez y si les gusta volverán. Si no, hay muchas más tiendas por ahí.

Además siempre puedes ayudarte con la IA para crear textos que te sirvan ;)

DISEÑA TU TIENDA ONLINE:

- Tu tienda online debe ser atractiva, útil y fácil de usar.
- Utiliza imágenes de alta calidad y que ocupen poco espacio para no retrasar la carga de la página
- Utiliza textos persuasivos que te ayuden a conseguir ventas

Diseña un sitio web atractivo y fácil de usar:

La interfaz debe ser intuitiva, visualmente atractiva y optimizada para la navegación móvil.

Prioriza la claridad, la velocidad de carga y la usabilidad.

Utiliza imágenes de alta calidad:

Las imágenes son esenciales para mostrar tus productos de manera atractiva y generar confianza.

Invierte en fotografía profesional o utiliza imágenes con licencia de alta calidad.

Diseñar una tienda online exitosa es un **proceso continuo** que requiere dedicación, análisis y adaptación.

Implementa estos consejos, monitorea tus resultados y **realiza ajustes constantes para optimizar la experiencia de compra** de tus clientes y aumentar tus ventas.



CONFIGURA LOS MÉTODOS DE PAGO Y ENVÍO:

- Ofrece suficiente variedad de métodos de pago para que tus clientes puedan elegir el que más les convenga.
 - Ofrece opciones de envío que sean rápidas y asequibles.
- 

Ofrecer opciones de envío y pago convenientes y seguras es crucial para el éxito de tu tienda online.

1. Envíos:

- **Zonas de envío:** Define a qué países o regiones enviarás tus productos.
- **Costos de envío:** Calcula los costos de envío en función del peso, volumen, destino y método de envío elegido.
- **Métodos de envío:** Ofrece opciones como envío gratuito, envío exprés, envío internacional, etc.
- **Tiempos de entrega:** Informa claramente los plazos de entrega estimados para cada método de envío.
- **Políticas de devolución:** Establece una política clara sobre devoluciones, cambios y reembolsos.

2. Pagos:

- **Pasarelas de pago:** Integra pasarelas de pago seguras y confiables como PayPal o Stripe
- **Métodos de pago:** Ofrece múltiples métodos de pago populares como tarjetas de crédito, débito, transferencias bancarias, bizum...
- **Seguridad:** Implementa medidas de seguridad para proteger los datos de pago de tus clientes, como encriptación SSL y protocolos de seguridad PCI DSS.
- **Impuestos:** Configura los impuestos aplicables a tus productos en función del destino del envío.

Consejos adicionales:

- **Ofrece opciones de envío gratuitas** o a bajo costo: Esto puede ser un incentivo importante para que los clientes compren en tu tienda.
- **Brinda información clara y transparente** sobre los costos de envío y los plazos de entrega: Evita sorpresas para los clientes y genera confianza.
- **Ofrece múltiples opciones de pago** para satisfacer las preferencias de tus clientes: Cuantos más métodos de pago ofrezcas, más probabilidades tendrás de convertir ventas.
- **Asegúrate de que tu proceso de pago sea seguro** y fácil de usar: Los clientes deben sentirse seguros al ingresar sus datos de pago.
- Mantén tus **opciones de envío y pago actualizadas**: Revisa y ajusta tus opciones periódicamente para asegurarte de que sean competitivas y se adapten a las necesidades de tu negocio.



PON LA WEB A PRUEBA

- Búscales las vueltas. Simula compras, y prueba diferentes opciones antes de hacerla pública
 - Comprueba que los enlaces van a donde deben ir
 - Rellena formularios de contacto y envíalos
- 

Aquí te presento un plan completo para poner a prueba tu tienda online:

1. Realiza pruebas técnicas:

- **Verifica la funcionalidad de todas las páginas y elementos:**

Asegúrate de que los enlaces funcionen, los formularios se envíen correctamente, las imágenes se carguen y todas las funcionalidades funcionen como se espera.

- **Prueba diferentes navegadores y dispositivos:** Visualiza tu tienda en distintos navegadores web populares y dispositivos móviles para asegurarte de que se muestre correctamente en todos ellos.

- **Realiza pruebas de rendimiento:**

Evalúa la velocidad de carga de las páginas, el tiempo de respuesta del servidor y el rendimiento general de la tienda

- **Comprueba la seguridad de la tienda:** Escanea tu tienda en busca de vulnerabilidades de seguridad y asegúrate de que cumple con los estándares de seguridad PCI DSS si procesas pagos con tarjeta de crédito.

2. Realiza pruebas de usabilidad:

- **Pide a usuarios que naveguen por la tienda y realicen tareas comunes:** Observa cómo interactúan con la tienda, identifica puntos de fricción o confusión y recopila comentarios para mejorar la experiencia del usuario.
- **Realiza pruebas A/B:** Compara diferentes versiones de páginas o elementos de la tienda para determinar qué versión funciona mejor en términos de conversiones o engagement.

Prueba el proceso de compra:

- **Realiza compras de prueba simuladas:** Completa el proceso de compra desde diferentes perspectivas de cliente, incluyendo la creación de una cuenta, la adición de productos al carrito, el proceso de pago y la confirmación del pedido.
- **Verifica el funcionamiento de los métodos de pago:** Asegúrate de que todas las opciones de pago funcionen correctamente y que los datos se procesen de forma segura.
- **Comprueba la recepción de correos electrónicos de confirmación y notificaciones:** Verifica que los clientes reciban los correos electrónicos de confirmación de pedido, envío y otras notificaciones necesarias.

PROMOCIONA TU TIENDA ONLINE:

La gente no va a venir porque hayas abierto. Ya es raro que pase en un local comercial, pero en internet es muy difícil que la gente llegue a ti si no haces algo de promo.

Utiliza el marketing en redes sociales, el marketing por correo electrónico y la publicidad online para promocionar tu tienda.

El boca en boca viene después.
Cuando ya te han comprado.

Atraer clientes y aumentar las ventas en tu tienda online **requiere una estrategia de marketing integral** que combine diferentes canales y tácticas.

. Optimización para motores de búsqueda (SEO):

- Investiga **palabras clave** relevantes para tu nicho: Utiliza herramientas como Google Keyword Planner para identificar palabras clave que están relacionadas con tus productos.
- **Optimiza el contenido de tu tienda:** Incluye palabras clave en títulos, descripciones de productos, metaetiquetas y contenido del blog.
- **Construye backlinks de alta calidad:** Obtén backlinks de otros sitios web relevantes para tu nicho para mejorar tu autoridad y posicionamiento en los resultados de búsqueda.

2. Marketing de contenidos:

- **Crea un blog atractivo:** Publica contenido informativo y valioso relacionado con tus productos, tu nicho y los intereses de tu público objetivo.
- **Utiliza las redes sociales:** Comparte contenido interesante en redes sociales como Facebook, Instagram, X y Pinterest para atraer tráfico a tu tienda.
- **Crea videos atractivos:** Produce contenido en video como tutoriales, demostraciones de productos o reseñas para aumentar el engagement y la visibilidad de tu marca.

4. Publicidad online:

- **Utiliza Google Ads:** Crea campañas de publicidad pagada en Google para llegar a usuarios que buscan productos como los tuyos.
- **Invierte en publicidad en plataformas como Facebook,** Instagram y TikTok para segmentar tu público objetivo y aumentar el tráfico a tu tienda.
- **Explora otras plataformas de publicidad:** Considera plataformas como Amazon Advertising o YouTube Ads para llegar a audiencias específicas.



OFRECE UN EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE

- Responde a las preguntas de tus clientes de forma rápida y profesional.
 - Resuelve los problemas de los clientes de forma rápida y eficaz.
 - Ofrece diferentes formas de contactar con la tienda.
Teléfono, email, chat, whatsapp...
- 

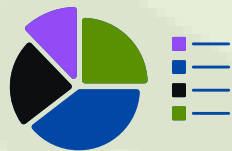
Ofrece atención al cliente de alta calidad:

- **Responde rápidamente** a las consultas de los clientes, resuelve sus problemas de manera eficiente y brinda una experiencia positiva.
- Implementa una **política de devoluciones clara**: Establece una política de devoluciones justa y transparente para generar confianza en los clientes.
- Solicita comentarios y sugerencias: Pide comentarios a tus clientes para mejorar tu tienda y la experiencia de compra.

Recuerda que el éxito de tu tienda online depende de una combinación de estrategias de marketing efectivas, una experiencia de usuario optimizada y un excelente servicio al cliente.

ANALIZA TUS RESULTADOS:

- Utiliza herramientas de análisis para monitorizar el tráfico de tu tienda online y tus ventas.
- Utiliza los datos para mejorar tu tienda online y aumentar tus ventas.



Prueba con

- Google Analytics
- Google Search Console

CONCLUSIÓN:

Abrir una tienda online puede ser un proceso complejo, pero también puede ser muy gratificante.

Si necesitas ayuda para aclarar conceptos de esta guía o para llevar a cabo tu proyecto **¡cuenta conmigo!**

Con un poco de planificación y esfuerzo, podemos crear una tienda online exitosa que te resulte rentable.

GUIA PARA ABRIR UNA TIENDA ONLINE

**Quieres abrir una tienda Online y te estás
volviendo loca. Demasiada información**

¿Por dónde se empieza?

**Deja de preocuparte, con esta guía bajo el
brazo vas a poder dar los pasos correctos en
cada situación.**

PILAR RUIZ

SHOKAWEB