

¿Cómo entrarle al *E-commerce*?

7 Puntos de arranque

1. Éntrole sin miedo al tema

No escatimes en conocimiento, todo lo que tenga que ver con el mundo digital, y específicamente con el E-commerce, lo tendrás que conocer, si bien no te convertirás en consultor, necesitas poseer un **conocimiento base** para tomar decisiones que serán claves en tu negocio online.

2. La inversión es necesaria

Ningún negocio se construye y rinde ganancias de puras aspiraciones... Es ahí donde se vislumbra la diferencia entre el ser emprendedor y ser empresario.

Tienes que tomar en cuenta y estar consciente que, para poder tener un éxito sobresaliente, (posicionarse en el mercado, poseer visibilidad, ganarles a tus competidores, etc.) es necesario una inversión, ésta debe estar **sujeta a tu presupuesto; y muchas agencias especializadas...*Interactthink*...** lo comprenden al brindarte servicios que se ajusten a tus **deseos y necesidades**.



3. Cada quién su rol

Contar con **gente especializada** en cada área es un éxito asegurado. ¿Cuándo has visto en algún restaurante, que el mesero sea el cocinero y que el cajero sea el repartidor? ¿Ilógico, cierto? A veces así se ven las personas que creen que pueden llevar las riendas de un negocio ellos mismos haciendo de todo. Disponer de un equipo que tenga bien definidos los roles y cuente con las **competencias y el uso hábil de las herramientas digitales** es el hito para generar una correcta planeación y acción de tu *E-commerce*.

@interactthink
by Chantal Triana

¿Cómo entrarle al *E-commerce*?

7 Puntos de arranque

4. Términos legales y comerciales

¡Alerta de spoiler! Ojo, esto no implica que te echas pa'tras, ¿ok? Se trata de que entres en consciencia; necesitas centrar tu atención para evitar meterte en situaciones comprometedoras (multas y/o dañar la imagen de tu negocio).

La venta de productos en Internet presume el deber de **cumplir con la obligación de normas legales**, así como mantenerte al margen del marco **protector establecido a favor de los consumidores** creado por la Unión Europea, *Reglamento General de Protección de Datos*, el cual incluye a México. Por lo anterior, es recomendable contar con el apoyo de un abogado o gestoría.

5. ¡Números y más números!

Dentro del mundo digital, absolutamente todo es **cuantificable** o **medible**... sin embargo, el que visiten tu tienda en línea, visualicen o les den clics a tus productos no garantiza un cierre de ventas. El éxito se obtiene de manera paulatina por factores como el posicionamiento, por mencionar alguno. Lo que te recomiendo en el afán de no estar desprevenid@, es incursionar en los cursos con opción a certificación que ofrece *Google Ads*, los cuales tienen como objetivo, **potencializar tu negocio online** con diferentes tácticas y estrategias; así podrás manejar correctamente las herramientas digitales y tendrás una mejor noción sobre el extenso tema.

6. Investigación de mercado

Es importante que antes de aventurarte, realices una **evaluación previa** de mercado, analices la oferta/demanda, tus competidores, productos, las necesidades específicas de tus públicos, y justo antes de expandir tu negocio online a otros países, poseas **solidez en tu mercado local**; por lo que es elemental reconocer la utilidad y funcionamiento de tu área, ésta te mostrará las mejores opciones e indicará el tiempo exacto para actuar.

7. Asóciate

A fin de **reducir riesgos** económicos, legales, sociales y de tiempo, es recomendable buscar socios, aunque ese no es el único beneficio, el asociarte con la(s) personas ideales puede aportar un valor agregado, más **ideas y puntos de vista** diferentes. Subsistir es uno de los propósitos del *E-commerce*, por lo que requerirá de fuertes inversiones en diferentes áreas, principalmente de **logística y distribución**.

