



( ) nominalia

# ¿Qué necesitas para crear un e-commerce?

Nominalia  
Ebook num 5



# ÍNDICE

---

- 3** ¿Qué es un e-commerce?
- 5** WooCommerce para crear tu e-commerce
- 7** Consejos para montar tu e-commerce
- 10** Estrategias de promoción
- 12** Crea tu e-commerce con Nominalia

# ¿Qué es un e-commerce?

Un e-commerce es una tienda virtual. En otras palabras, un método de compraventa que utiliza internet como medio para realizar transacciones comerciales. Puede tratarse de un establecimiento físico que tiene una sucursal online o de una tienda totalmente digital.

Hay distintas tipologías de e-commerce. La más habitual es el modelo B2C (Business to Customer), minoristas que venden al cliente final. Pero también existen tiendas online dedicadas a otros negocios (B2B - Business To Business) y plataformas como Wallapop para comprar y vender entre consumidores (C2C). Amazon, el gigante del e-commerce, es un marketplace: vende productos de otras empresas además de algunos propios.

Según cifras del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), en 2019 el volumen de negocio de los e-commerce en España fue de **50.000 millones de euros**, año en que el sector **creció un 21,4% respecto al año anterior y un 210% en los últimos 5 años**.

Si bien antes de la pandemia el comercio electrónico ya iba al alza, durante el confinamiento el e-commerce supuso un salvavidas para muchos negocios. Para los que tenían la infraestructura montada, pasó a ser su principal y única fuente de ingresos, y para los que no, la crisis sanitaria aceleró su digitalización a marchas forzadas. Durante el estado de alarma, la compra online llegó al 75% de los internautas.

Según cifras de ONTSI, en **España hay 24,3 millones de personas que compran por internet, que se gastan 2.076 € al año en compras online**.

## Los principales motivos para comprar online

Entre los motivos para comprar online se encuentran la comodidad, los precios, la rapidez y el ahorro de tiempo, y la facilidad de compra y obtención de información.

- Comodidad
- Precios
- Rapidez y ahorro de tiempo
- Facilidad de compra y de obtención de información

## Los productos más comprados por internet

Los productos más comprados son ropa, calzado y complementos, y reservas turísticas.

- Ropa, calzado y complementos
- Reservas de alojamientos y paquetes turísticos
- Entradas de espectáculos y eventos
- Billetes de transporte
- Comida a domicilio

## Dispositivos desde donde se compra por internet

El ordenador es el dispositivo usado mayoritariamente para hacer compras online, aunque cada vez más personas usan su smartphone para hacer compras electrónicas.

- Ordenador
- Móvil
- Tablet

La venta online tiene también muchas ventajas para los negocios. La principal es que permite **acceder a un mayor número de personas y de cualquier lugar del mundo, las 24 horas del día y los 365 días al año**. Los comercios con sede física tienen limitaciones de horarios y geográficas, pero **los comercios online no cierran nunca**.

**Las tiendas virtuales tienen menos costes que un establecimiento presencial**, porque no hay que pagar alquiler y ni personal en tienda. Además, hay menos limitaciones físicas, porque el producto que venden no tiene que estar en la tienda, sino que pueden estar en un almacén a kilómetros de distancia.

Igualmente, la naturaleza del e-commerce permite obtener datos de los clientes que no obtendrías en una tienda física (su email, la localidad donde vive, un historial de sus compras y sus gustos). Esto te permite **segmentar los clientes y lanzar campañas personalizadas**.

Para montar un e-commerce necesitas tener un buen producto, una web potente, hacer mucha promoción y ofrecer un buen servicio postventa. Lo que no necesitas es tener conocimientos técnicos, porque cada vez hay más programas de uso fácil y sencillo para crear tu e-commerce.

# WooCommerce para crear tu e-commerce

WooCommerce es la herramienta de creación de tiendas online más usada. Viene de la mano de WordPress, el CMS más utilizado por las webs de todo el mundo.

Lo primero que llama la atención de WooCommerce es que es gratuito. Se trata de un plugin que se instala sin coste alguno en WordPress y que se integra perfectamente en tu web.

Esta es una de sus ventajas más destacadas: su integración con WordPress. El hecho de que WordPress sea el CMS usado por la gran mayoría de webs hace que WooCommerce sea fácil de utilizar para los usuarios familiarizados con WordPress, porque su funcionamiento se asemeja. Además, instalando este plugin el usuario tiene la certeza de que funcionará perfectamente con su web.

Con WooCommerce puedes usar la herramienta de posicionamiento SEO de WordPress y trabajar así el posicionamiento web de cada uno de los productos que vendes. Asimismo, te permite agrupar web, blog y tienda en un solo lugar. Es destacable el hecho de que cuenta con una gran comunidad, la de WordPress, que constantemente publica tutoriales, responde dudas y actualiza el plugin. Además, también está en español, mientras que muchos otros programas similares solamente están disponibles en inglés.

Sin embargo, al ser un producto gratuito, WooCommerce no cuenta con servicio técnico. Aunque no es muy difícil de usar, la puesta a punto es laboriosa y requiere una inversión de tiempo inicial y autonomía. Hay que añadir que algunos plugins para configurar tu web compatibles con WooCommerce sí que son de pago.

De todas maneras, una vez montado el e-commerce, WooCommerce permite gestionar todos los aspectos de tu tienda online sin ayuda externa.



# WooCommerce para crear tu e-commerce

Con WooCommerce puedes subir tú mismo los productos, hacer una ficha de cada uno de ellos, editarlos y ponerles etiquetas y categorías. Con esto, puedes controlar tu stock. También es posible gestionar pedidos y tener una base de datos de los clientes. Igualmente, puedes añadir pasarelas de pago, crear un carrito y una lista de deseos para el cliente.

Entre otras cosas, permite crear cupones de descuento y configurar diversos aspectos de la tienda, como el tipo de moneda, el peso, los impuestos a pagar y los métodos de envío.

WooCommerce es responsive, es decir, que se ajusta a cualquier tipo de dispositivo, y es compatible con todos los temas de WordPress. Incluso existen temas con un diseño de tienda preestablecido pensados para distintos tipos de producto (tienda de juguetes, de ropa, de muebles...)

Ventajas de WooCommerce	Inconvenientes de WooCommerce
<ul style="list-style-type: none"><li>• Es gratuito.</li><li>• Compatible con WordPress.</li><li>• Gran cantidad de tutoriales disponibles</li><li>• Está en español.</li><li>• Te permite gestionar todos los aspectos de tu tienda: productos, pedido, stock...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inversión inicial de tiempo para poner en marcha la tienda.</li><li>• Algunos plugins para desarrollar la tienda son de pago.</li></ul>

The logo for WooCommerce, featuring the word "Woo" in a white, rounded, sans-serif font inside a purple speech bubble shape.

# Consejos para montar tu e-commerce

Un e-commerce no se diferencia demasiado de un negocio convencional en lo que respecta al plan de negocio. Antes de ponerlo en marcha, debes hacer un plan a largo plazo como para cualquier otro proyecto empresarial.

Hacer un estudio de mercado, tener un nombre adecuado, un producto de calidad y que atraiga a los consumidores, hacer un plan de comunicación y marketing y tener financiación son aspectos que debes contemplar también en un e-commerce.

Cuando crees tu tienda online, ten en cuenta que al ser un sector en auge **hay mucha competencia**, tanto por nuevos negocios como por cadenas reconocidas que empiezan a vender en el mercado online. Por eso, hay que destacar que **el umbral de rentabilidad tarda en llegar** y hay que **hacer una inversión inicial** para conseguir visibilidad y hacerte un hueco.

Esto se explica por la forma que tenemos de comprar por internet. **La gran mayoría de los usuarios no compra en su primera visita a una tienda online.** De la misma forma que cuando vamos a una tienda física miramos y damos varias vueltas antes de quedarnos con algo, igual hacen los consumidores por internet.

**Un 86,5% busca información sobre los productos que le interesan antes de comprar**, que complementan con las recomendaciones de conocidos, y si es posible, visitando la tienda física y pidiendo ayuda a algún dependiente. Además, a diferencia de la tienda física, a las tiendas online se puede acceder en cualquier momento y eso puede hacer que los consumidores piensen más en la compra.

Por eso, para que tu negocio de tienda online tenga éxito, es necesario esforzarse mucho y tener paciencia. A continuación, algunos consejos para montar tu e-commerce.

# Consejos para montar tu e-commerce

## El SEO es importante en el e-commerce

El posicionamiento web también es relevante en tu tienda online. Cada producto de tu e-commerce tiene url y representa una oportunidad de posicionar tu marca. Por eso, asegúrate de generar urls optimizadas, con palabras clave en el idioma de la página y sin caracteres extraños.

Otro consejo de enorme importancia es **nunca introducir los textos de producto de tu proveedor**. Si el proveedor sirve a otras tiendas y ellos introducen el mismo texto, Google lo identificará como contenido duplicado y te penalizará. Siempre es mejor escribir descripciones de producto originales, aunque sea más laborioso.

## El diseño es tu gran aliado

Un diseño agradable y que proporcione una buena experiencia de usuario es el gran aliado de un establecimiento online. Las descripciones deben ser impecables y explicar detalladamente y de forma veraz el producto, las fotos tienen que ser de muy buena calidad y los precios y condiciones quedar muy claros. De la misma forma, los **pasos a seguir para la compra deben ser muy sencillos y evidentes**.

La página web es mejor que tenga un diseño con un fondo claro y limpio, donde primen las fotografías de los productos y los botones de "comprar" o "añadir al carrito". De hecho, **el naranja es el color más usado por los e-commerce para el botón de comprar**.

## Genera confianza y seguridad para que compren en tu sitio

Cuando un cliente compra por internet debe introducir sus datos personales y bancarios. El comercio web debe salvaguardar estos datos y mantener la página web totalmente segura y libre de amenazas para que los clientes confíen. Una crisis de seguridad podría hacernos perder reputación y arruinar nuestro negocio.

Por eso, es importante mostrar a los clientes que tu página es segura mediante el uso de **Certificados SSL**, que securizan la conexión de datos en internet. Esto garantiza que los datos de los usuarios no serán interceptados.

Por el mismo motivo, es recomendable **ofrecer al usuario diferentes opciones de pago**, como tarjeta, PayPal, transferencia bancaria, contra reembolso, Amazon Pay o Google Pay.



# Consejos para montar tu e-commerce

## Suple las desventajas del e-commerce con un muy buen servicio postventa

En una tienda online, el cliente no puede probar el producto, ni tocarlo. Tampoco hablar con nadie para pedir consejo. Todos estos beneficios de la tienda física tiene que poder mitigarlos de alguna manera la tienda virtual.

Por eso, las fichas de los productos deben ser completas y contener toda la información necesaria. Las fotos tienen que ser de muy buena calidad y abundantes, los textos bien escritos y detallados. Además, para que el cliente sienta que hay alguien al otro lado, es recomendable tener un **servicio de atención al cliente** personalizado y apartados de **ayuda a la compra** para resolver dudas. Igualmente, permitir que los **usuarios escriban reseñas de los productos** es una buena manera de ayudar a la decisión de compra de otros clientes.

Por otro lado, de nada sirve tener una tienda online bien organizada y con un diseño bonito si luego no se cumple con lo que se promete. Asegúrate de tener una **buena logística y servicio postventa**: que los paquetes lleguen puntuales y en buen estado y que el producto sea igual que el anunciado. Establece una **buena política de devoluciones**. Esta es precisamente la estrategia de Amazon: poner al cliente primero... ¡Y está claro que le funciona!

## Promociona tu e-commerce por múltiples canales

Por último, con publicar tus productos en la web no es suficiente. Para ganar visibilidad es necesario hacer una extensa campaña de comunicación por medio de distintos canales. Esto es tan importante que le dedicamos el siguiente apartado.



# Estrategias de promoción

Cuando montas una tienda online, con crear la web y subir los productos no es suficiente para conseguir rentabilidad. En una tienda física, los clientes pueden pasar por delante y entrar, pero un e-commerce se encuentra en la calle más grande y concurrida del mundo, internet, junto con millones de otras webs.

Para que tu e-commerce funcione, hay que conseguir que los clientes te conozcan y entren en tu tienda. Para esto, hay una serie de estrategias de promoción que puedes seguir. Te recomendamos que pienses una estrategia multicanal para llegar a la mayor cantidad de personas posible.

- **SEO**

Como decíamos antes, el posicionamiento web es muy importante para que los clientes te encuentren cuando buscan una palabra relacionada con tu producto. Por eso, asegúrate de que tus páginas están optimizadas para Google.

- **Content marketing**

Crear contenido para tu página web en forma de blog corporativo es una buena estrategia para ganar posicionamiento web sin pagar por publicidad. Puedes escribir artículos sobre aspectos o curiosidades sobre los productos que vendes y compartirlos. Así, si alguien tiene interés en el sector al que te dedicas y busca acerca de ello en Google, podrá dar con tu marca.

- **Redes sociales**

Las redes sociales son muy importantes para las tiendas online, sobre todo Instagram, la red social más visual. Publicar periódicamente en Facebook, Twitter e Instagram te hará ganar visibilidad y dirigirá los clientes a tu web. Según tu producto y el público objetivo, también puedes plantearte crear contenido original en redes sociales como TikTok.

# Estrategias de promoción

- **Publicidad**

Tanto Google como las redes sociales permiten crear anuncios y segmentarlos, de manera que se muestren solamente a un público potencialmente interesado en tu producto. Hacer este tipo de campañas en momentos puntuales puede ayudarte a ganar clientes.

- **Prensa**

Si tienes un producto muy innovador o tu historia de emprendimiento es singular, puedes ponerte en contacto con algún medio de comunicación local o sectorial para explicarles tu historia. Salir en los medios te aportará credibilidad y visibilidad, incluso a veces de manera gratuita.

- **Marketing de influencers**

Los influencers tienen la atención de millones de personas. Puedes plantearte hacer alguna colaboración con alguno de ellos para promocionar tu marca.

- **Afiliaciones**

Este sistema de promoción consiste en generar un link a tu página web. Este link se comparte a un tercero, que hace promoción de tu web a cambio de una comisión por cada venta. Es una estrategia muy usada por Amazon.

- **Email marketing**

Aprovechando que tienes los emails de tus clientes, puedes segmentarlos por productos o intereses y hacer campañas pensando específicamente en cada segmento.

- **Marketplace**

Otra forma de ganar visibilidad es vender tus productos en marketplaces como Amazon. Aunque ellos se llevan una parte de los beneficios, es una forma de que los consumidores conozcan tu producto, y si les gusta, acudan directamente a tu tienda la próxima vez.

# Crea tu e-commerce con Nominalia

Con Nominalia puedes crear tu tienda online desde cero, contando con soporte técnico telefónico las 24 horas del día. Todos los planes incluyen un dominio territorial o genérico (.com .es .net...) además de un dominio .shop gratis el primer año, más de 100 plantillas donde elegir, certificado de seguridad SSL y herramientas para gestionar tu catálogo, el proceso de compra, los envíos y las herramientas de promoción.

**¡Visita Nominalia para obtener más información!**



# ¡GRACIAS!

Puedes encontrarnos en:



**WEB**  
[nominalia.com](http://nominalia.com)



**FACEBOOK**  
[facebook.com/nominalia](https://facebook.com/nominalia)



**INSTAGRAM**  
[@nominalia\\_internet](https://instagram.com/nominalia_internet)



**TWITTER**  
[@nominalia](https://twitter.com/nominalia)