



EREA+

FUNDACIÓN
**ARAGÓN
EMPRENDE**

EREA+

Herramientas digitales

**Digitalización del medio
rural, pasos a tener en
cuenta antes de lanzar un
ecommerce**



 **GOBIERNO
DE ARAGON**

 **GOBIERNO
DE ESPAÑA**
VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA
Y EL RETO DEMOGRÁFICO

 **R** 

Secretaría
General
para el Reto
Demográfico

A scenic landscape featuring a stone building on a hillside. The sky is filled with dramatic, dark clouds, and the background shows a valley with rolling hills and mountains. The text is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

El comercio electrónico, o e-commerce, es la compra y venta de productos o de servicios a través de medios digitales, como páginas web, aplicaciones móviles, redes sociales, marketplaces, etc. En este vídeo nos vamos a centrar en las webs.

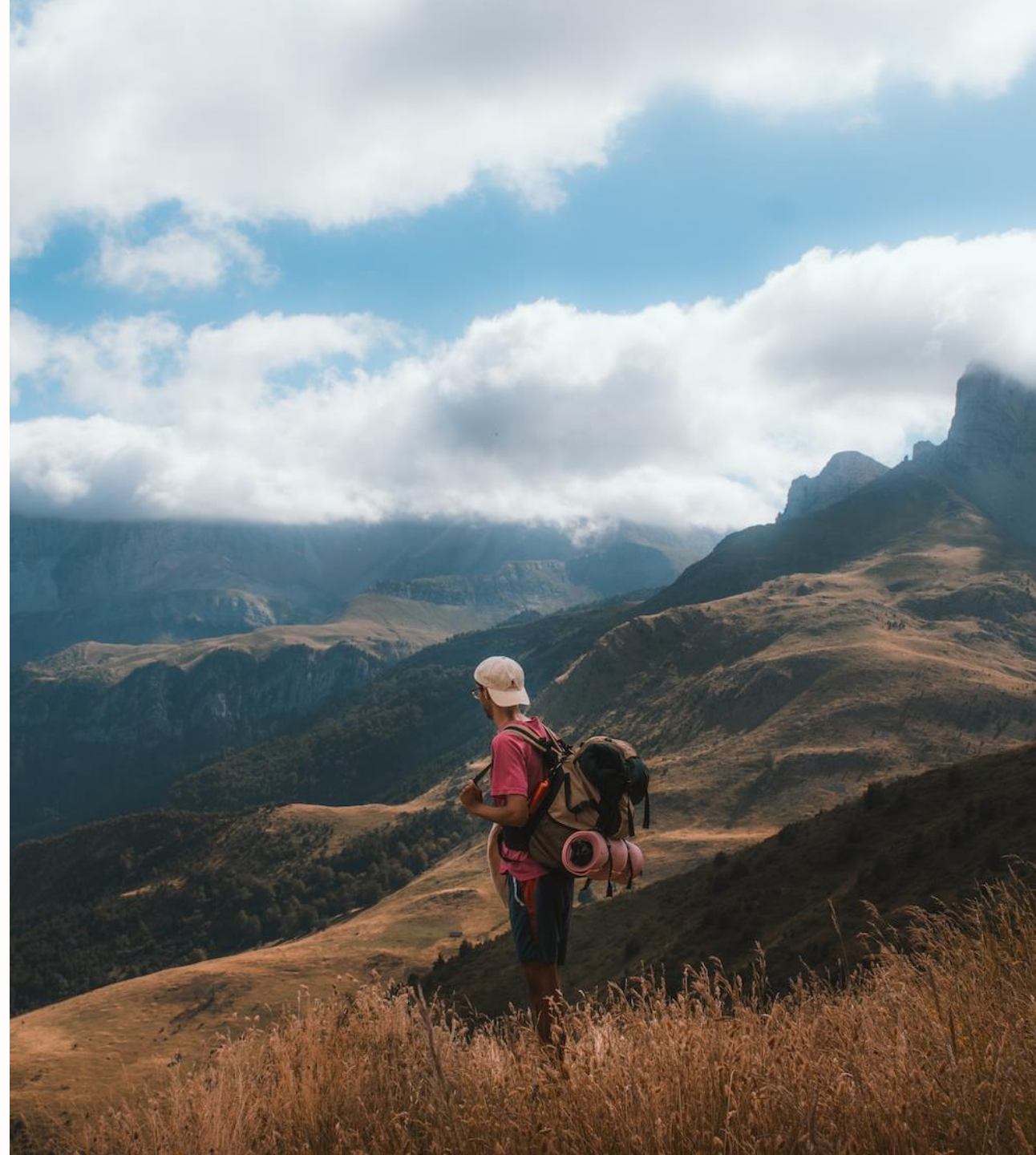
1. ¿Qué producto o servicio voy a vender?

Tanto si ya tienes una tienda física o vendes a través de canales digitales o no, deberías pensar en cuáles son los productos más apropiados para vender.



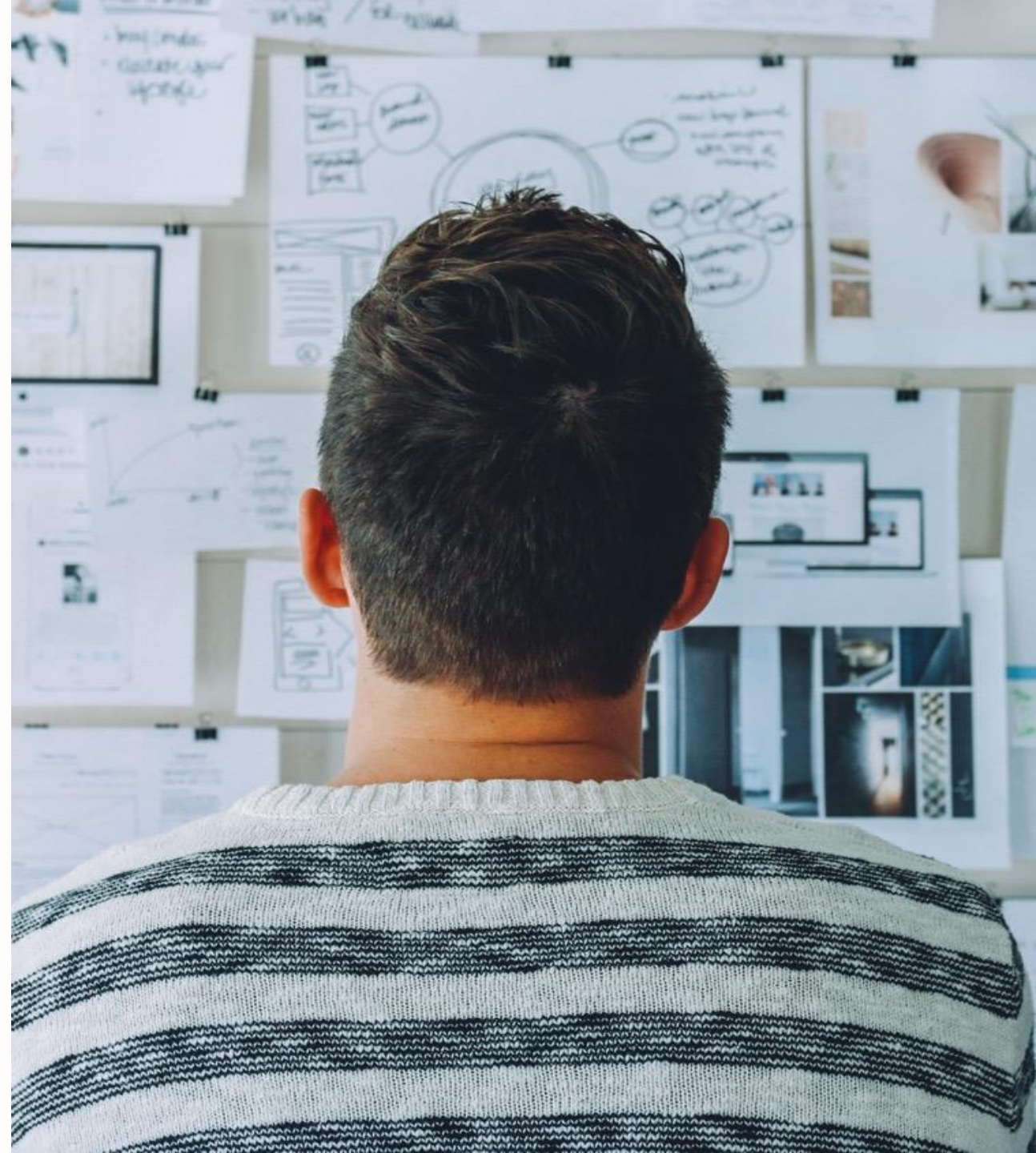
2. ¿A quién te vas a dirigir?

Uno de los primeros pasos en los que reflexionar es el de decidir ¿a quién vas a vender?, ¿quién es tu público? ¿consumidor final? ¿empresas? ¿Puedes precisar un poco más?



3. Analiza a tu competencia

Una vez que nos hemos decidido a quién nos vamos a dirigir y qué productos vamos a vender, tienes que identificar quién es tu competencia en internet.



4. ¿Cómo vas a **atender** a tus potenciales clientes?

¿Cómo vas a resolver dudas y problemas de tus potenciales clientes tanto antes como después de la venta?



5. ¿Cómo vas a entregar tus productos? ¿Cuánto vas a cobrar por ello?

Hay empresas de logística y agregadores de comercio electrónico que te permiten integrar sus servicios en tu plataforma de ecommerce.

¿Cuánto vas a cobrar?

Ten en cuenta la logística inversa, posibles devoluciones.



6. ¿Qué medios de cobro vas a utilizar?

Transferencia bancaria, TPV virtual, Paypal, Stripe, Bizum, etc.



7. No te olvides del **SEO**

Para que tengas visibilidad y lleguen tus clientes tienes que posicionar la web y eso ¿cómo se hace? Es una tarea complicada e importante.

Ten en cuenta las palabras clave y úsalas.

El blog y las redes sociales pueden ser herramientas a tu alcance y gratuitas para ello.



8. ¿Qué **precio** le pongo a mis productos?

Ten en cuenta los gastos, el posicionamiento en el que quieras ubicar tu producto y el margen que quieras obtener.



9. ¿Qué **mensaje** transmito?

Piensa en tu público objetivo y utiliza un lenguaje acorde a él. Piensa que él no tiene por qué ser técnico, así que intenta que los mensajes puedan entenderlos.

Construye un relato, llega a las emociones de tu público objetivo, pero también ofrece información de interés para ellos.



10. ¿Cómo **construyo** mi web?

Lo recomendable es que lo hagas a través de una plataforma de ecommerce. ¿Qué es una plataforma de ecommerce? Es un software que te permite construir una tienda online y gestionar un negocio. Woocommerce, Prestahop, Shopify, Magento, etc.





EREA+

Ecosistemas de Emprendimiento e
Innovación en el Medio Rural de Aragón

