



CHECKLIST

Te compartimos el siguiente Checklist, con puntos a tener en cuenta para comenzar un negocio de eCommerce:

PARA PENSAR ANTES DE EMPEZAR A VENDER ONLINE



Relevamiento de la situación actual de tu negocio

- Riesgos, situación económica y financiera, oportunidades en el mercado, tendencias, etc



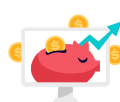
Detalle de la estructura de costos y precios de tus productos

- Buen detalle de los costos de los productos y servicios
- Definición formal de márgenes de utilidad
- Límites para establecer promociones y descuentos



Análisis de tu público objetivo

- Definición de grupos de interés a los que queremos alcanzar
- Pensar más allá de la ubicación, sexo, edad, poder adquisitivo
- Considerar intereses, estilo de vida, preferencias, etc



Listado de recursos con los que contás

- Presupuesto a destinar para el proyecto (inversión en desarrollo, publicidad, etc)
- Personas disponibles para trabajar en el proyecto online
- Tiempo disponible para dedicarle al proyecto



Definición de objetivos

- Definir objetivos claros sobre qué se espera de la venta digital
- No comparar o exigir lo mismo que a un local físico desde el momento cero

PARA EMPEZAR A VENDER ONLINE



Elección de la plataforma

- ¿Se necesita una tienda online?
- ¿Propia o marketplace?
- ¿Se van a usar redes sociales?



Medios de pago

- Elección de medios de pago
- Integración de medios digitales en la tienda física en caso de tener



Diseño de la tienda

- Logotipo, tipografías, paleta de colores, estilo fotográfico. etc



Métodos de envío

- Definición de alcance en los envíos (nacional, regional, zonal, etc)
- Elección de opciones de envío: operadores, last milers, pick up store, delivery propio, etc



Catálogo de productos

- Listado de productos o servicios (descargar ejemplo en bit.ly/armatucatalogo)
- Fotografía de productos