

No debéis pensar que con pagar un ecommerce el beneficio está asegurado. Hay mucho trabajo.

Un ecommerce necesita menos inversión que un local físico. Salvo que quieras tener tu propio almacén para servir a tus clientes, esto no tengo ni idea de lo que puede costar.

**Yo algún día abriré un ecommerce con dropshipping.** Me gustaría tener un prestahop completado con un blog. Si queréis “probar” es mucho más barato una plataforma ecommerce. Xopie la teneis en español: <http://www.xopie.com/>.

---

#### EL BLOG Y LAS REDES SOCIALES NO DEBÉIS USARLAS PARA VENDER.

El blog y las redes sociales no debéis usarlas para vender. Sino para dar valor añadido a vuestros clientes.

Cuando “abra”, primero publicaré el blog para “crear una comunidad” que me ayude a darme a conocer.

Hay que tratar de que los usuarios se suscriban al blog y las newsletter de la tienda. Las newsletter venden. Investigarlo.

Por ejemplo: una joyería on line puede hablar de cómo se obtienen y trabajan las piedras preciosas, como conservar o actualizar el diseño de las joyas, o historias de joyas famosas o de películas. Sutilmente podéis meter un enlace a vuestra tienda con una joya con esas piedras.

Tenéis que pensar el tono en el que os dirigiréis a vuestros usuarios, vuestros valores de marcas, publicar constantemente siguiendo un calendario editorial, seguir un plan de marketing que incluya como enfrentarse a comentarios negativos, troles y crisis de reputación.

---

#### PARA TODO TENÉIS QUE TENER MUY CLARO QUIÉN ES VUESTRO “CLIENTE IDEAL”

Toda vuestra estrategia y textos deben ir dirigidos a él. Si queréis hablar a todo el mundo no conectareis con nadie. En internet hay que emocionar, apelar a los sentimientos.

Deberéis incluir una estrategia SEO para que vuestro ecommerce consiga aparecer en los primeros puestos de Google. Quien os diga que os lo consigue en un par de meses por 200€ miente descaradamente, y lo mejor será salir corriendo sin mirar atrás. Lo único que conseguiréis es una posible penalización de Google.

Lo mejor es que el diseño incluya desde el primer momento el SEO, la usabilidad y la experiencia cliente. La inversión será más cara, pero se recuperará antes si la acompañáis de una buena estrategia.

---

## SEM Y RETARGETING

**Al principio tendréis que invertir en publicidad en Google**, esto se hace con Google Adwords y se llama SEM.

**También os recomiendo el retargeting:** ¿después de estar en una tienda no os ha perseguido su anuncio por internet? Hay que hacerlo sin atosigar ojo. Yo he estado mirando una agencia española para hacerlo. Me atendieron estupendamente en su chat y luego por email: <http://www.blueknow.com/es/>. También te ayudarán a recuperar carritos abandonados, a aumentar el valor de tus carritos, y a ofrecer productos complementarios.

No olvidéis buenas fotos en vuestras fichas producto. En la medida de lo posible no pongáis las descripciones de vuestro proveedor. Redactarlas dando beneficios a vuestros clientes potenciales, no características sin más. Y siempre con los botones para compartir en las redes sociales.

Intentar que vuestros usuarios y clientes dejen comentarios en la tienda, en el blog y en las redes sociales. Siempre contestarles rápidamente.

**Pensar cómo será vuestra atención al cliente, antes y después de la venta.**

---

## MI EXPERIENCIA: ME HE REINVENTADO

Desde que empecé con la idea de montar mi ecommerce, trabajando o en el paro, no he parado de estudiar: community manager, SEO, ecommerce...y he leído muchos blogs.

Cuanto más sé, más sé que cerrar es una posibilidad muy grande. Por falta de estrategia, por competencia, o ambos. Lo que no sepa tendré que contratarlo.

Mi recomendación: vender un producto que conozcáis bien, o por lo menos que os apasione.

He intentado "abrir" 2 veces: la primera vez perdí mucho dinero sin llegar a publicar la página, la segunda me retiré a tiempo. Pero la idea no me abandona.

En cualquier caso me he reinventado profesionalmente. O abro mi ecommerce, o vivo de internet. Es un mundo que me apasiona.

Soy de las que pienso que el fracaso forma parte del éxito. Pero he aprendido tanto que no considero que haya fracasado.

Cuando acabe de estudiar, trataré de poner al día mi blog: <http://www.susanafilloy.com/> Uno de los 3 blogs de clase. Y crear a partir de ahí mi marca personal.

¡Que rollo tengo! Lo siento.

Mucho ánimo y muchos éxitos a todas.