



Guía para emprendedores: Todo lo que debes saber sobre crear una tienda en línea

su**empresa**.com

INTRODUCCIÓN

¿Qué encontrarás en esta guía?

¡Hola, emprendedor! En suempresa.com estamos muy complacidos en presentarte esta guía con Todo lo que debes saber sobre crear una tienda en línea. En este manual básico encontrarás los pasos necesarios para crear una tienda online desde cero e incluye consejos para seleccionar la mejor plantilla, los sistema de pago y de entrega. Además, conocerás algunos tips para mejorar el posicionamiento de tu tienda en Google y redes sociales.

Esperamos que esta guía te sea de utilidad y te ayude a dar ese paso necesario para llevar a tu negocio al siguiente nivel.

Sobre suempresa.com

Somos una empresa mexicana con más de 15 años de experiencia, pionera en ofertas de servicios tecnológicos para el mercado mexicano. Desde el 2012 somos parte de Wingu Networks, una empresa de servicios y soluciones tecnológicas en la nube para grandes corporativos mexicanos e internacionales; esto ha robustecido nuestros modelos de negocio y de servicio al cliente.

Hoy, la digitalización de procesos y actividades clave de negocio ya no solo es una oportunidad para las grandes organizaciones, sino que cada día es una fuerza de transformación más importante y relevante en la capacidad de los negocios de todos los tamaños para mantenerse vigentes, eficientes y competitivos.

En nuestra plataforma encontrarás las mejores herramientas y servicios de presencia, administración y promoción vía Internet del mercado. Tenemos la firme convicción de asegurarle a nuestros clientes que pueden aprovechar al máximo el potencial de la digitalización en su evolución.

Nuestros clientes y sus retos de crecimiento y transformación han sido siempre el punto de partida del desarrollo de nuestra propuesta de valor; nuestros clientes y su crecimiento son nuestro motor.

1. PASOS PARA CREAR UNA TIENDA ONLINE

Tener la necesidad de crear una tienda en internet puede surgir por dos motivos: queremos llevar a nuestro negocio un paso más allá y explorar nuevos canales de venta o estamos emprendiendo un proyecto donde los productos viven naturalmente en web.

Cualquiera que sea tu motivación, lo más importante para iniciar la construcción de tu tienda es tener un plan de acción. Por eso, debes atender los siguientes 8 pasos:



1. Elige un nombre y apresúrate a comprar un dominio web

Es muy importante que una vez elegido el nombre o si es que ya lo tienes, te apresures a hacerte del dominio web donde montarás tu tienda.



3. Busca una plataforma que te ayude a gestionar todo con facilidad

Para comenzar a vender en línea lo primero que necesitarás será una página web adaptada a este objetivo. Hoy en día existen muchas opciones de tiendas en línea que, aunque no tengas ninguna clase de conocimiento técnico, podrás hacerlo en pocos pasos.



2. Asegúrate de contar con un buen hosting

Necesitarás que tu tienda online esté disponible las 24 horas del día, 365 días del año. El proveedor que elijas determinará si la carga será rápida y también ayudará al posicionamiento de tu web.



4. Elige la estética de tu tienda en línea

Si tú no eres experto, te recomendamos contratar servicios que te permitan crear tu tienda y hacerlo a tu medida, sin necesidad de tener conocimientos técnicos y de una manera muy sencilla.



5. Escoge un servicio de entregas

Si ya tienes tus productos elegidos y los precios, es hora de pensar en métodos de entrega. Aquí te sugerimos que contemples empresas de envío con paquetes accesibles para emprendedores o, elige un método de dropshipping donde el mayorista o distribuidor envía directamente al cliente final.



7. Crea un blog

El blog ayudará al posicionamiento de tu tienda pues deberías hablar de temas relevantes para tus clientes, que respondan a sus preguntas principales y hablen sobre tu industria generando contenido de valor.



6. Asegura tus métodos de pago

Aquí es necesario definir cuáles serán las formas en las que tus clientes te pagarán. Entre más opciones tengas, más fácil será concretar una venta. En estos métodos están PayPal, depósito, transferencia electrónica, pago en línea, etcétera.



8. Haz publicidad de tu tienda

Estas acciones serán permanentes, pero debes comenzar por determinar qué acciones de marketing online para tiendas en línea quieres usar: compra de publicidad en buscadores y publicidad en redes sociales.

¡Con los servicios de [suempresa.com](https://www.suempresa.com) obtienes todo esto y más!

Te ofrecemos **hosting y dominio** incluido además de todo el sitio listo para que solamente lo personalices. Si tú no eres experto, puedes contratar el servicio de **crea tu tienda** y hacerlo tú mismo, a tu medida, sin necesidad de conocimientos técnicos y de una manera muy sencilla. Contratando el servicio de [suempresa.com](https://www.suempresa.com) evitarás también caídas innecesarias del servidor y podrás tener tu tienda disponible 24h al día, 365 días al año. Además, si quieres publicitarte en internet, te recomendamos las campañas de **Google mediante Adwords** de [suempresa.com](https://www.suempresa.com).

¿Quieres que tu tienda tenga desarrollo propio?

Adquiere hosting y dominio por separado con [suempresa.com](https://www.suempresa.com) y arma tu tienda montando un CMS o con tu propio código.



2. CHECKLIST: ELEMENTOS NECESARIOS PARA CREAR TU TIENDA EN LÍNEA

Una vez que hemos revisado los pasos necesarios, es indispensable que reúnas todo el material necesario, sobretodo si emprenderás la aventura de hacerla tú mismo, ¡no temas!

Pon manos a la obra y ve rellenando esta checklist con todo lo que necesitas.

- **Logotipo:** Necesitas una imagen que te identifique y puede ser tan explícito o abstracto como tú desees. Piensa en que esta es tu carta de presentación y que al verlo los usuarios deberán recordar tu marca.

- **Información de tu empresa:** ¿Cuál es tu misión y filosofía? Esto debe quedarle claro a tus clientes para fomentar su confianza al momento de comprar. También tendrás que incluir algo sobre tu año de fundación y un aviso de privacidad para recopilar los datos de tus compradores.
- **Forma de contacto:** Aunque seas un negocio en línea debes tener información disponible sobre cómo contactarte por si un cliente quiere acercarse para alguna aclaración. Incluye un mail, teléfono y no olvides dar la posibilidad de contactarte vía Whatsapp.
- **Catálogo de productos:** Organiza tu inventario en paquetes de productos que estén acompañados de una ficha técnica y una buena fotografía.
- **Menú de productos o categorías:** Puedes englobar tus productos en categorías y de esa forma facilitas la búsqueda de tus clientes. Esto también te hará destacar aquellos productos que más te interesa vender.
- **Carrito de compras:** Si vas a crear tu tienda online por ti mismo, elige un proveedor que te ofrezca añadir el carrito a tu tienda. Esto les permite a los clientes añadir, eliminar o modificar cualquier producto de su pedido.
- **¡Más fotos!** Es que nunca son suficientes y entre más fotos de tus productos tengas, mayor será la confianza con las que tus clientes adquirirán sus artículos. Tener un stock de fotos es muy importante para renovar el aspecto de la tienda o para montar una galería de productos.
- **Ofertas y promociones:** Haz una lista de promociones que puedas lanzar con motivo de tu lanzamiento y contempla ofertas en fechas importantes para las personas o por la naturaleza de tu producto, como Día de las Madres, Día del Padre, Hot Sale o Navidad.
- **Prepara un documento de preguntas frecuentes:** Piensa en todo lo que un cliente desearía saber sobre tu empresa, tus productos, proceso de compra, formas de pago, métodos de envío y política de devoluciones. Esta es una de las secciones más visitadas de las tiendas en línea.

No olvides que tu tienda virtual es similar a una tienda física, por lo que el orden y presentación definen la primera impresión por parte del cliente.

¡Crea tu tienda por ti mismo!

Con el **creador de sitios de suempresa.com** puedes obtener una página web de forma fácil, rápida y sencilla. No necesitas conocimientos técnicos y puedes personalizar la imagen de tu marca. Nuestro creador de tiendas incluye: editor de páginas web, blog, sistema de comercio electrónico, más de 40 plantillas responsivas, dominio incluido por el primer año, 25 Cuentas de correo, imágenes profesionales y certificado SSL incluido.

3. ERRORES MÁS COMUNES AL CREAR UNA TIENDA

Cuando se es nuevo en la construcción de tiendas en línea es común cometer algunos errores que, aunque no son graves, podrían resultar negativos en el desempeño y resultado de tus ventas. Toma nota y evita a toda costa:

No considerar una estrategia de publicidad en línea. O incluso hacer a un lado la promoción de tu tienda en redes sociales.

No tener una identidad gráfica, con logo y líneas de diseño definidas. Esto será toda la personalidad de tu marca.

No poner tu información de contacto. Si un cliente tiene una queja o quiere hacer un seguimiento, esto es lo primero que te reprochará.

No tener una cuenta de correo personalizada con tu dominio. Evita usar una dirección de e-mail genérica y contrata un servicio de hospedaje* y dominio que te dé derecho a cuentas de correo personalizadas.



¿QUÉ ES UN HOSPEDAJE?

También conocido como hosting, es el servicio que provee a los usuarios de Internet un sistema para poder almacenar información, imágenes, vídeo o cualquier contenido accesible vía web. Con **suempresa.com** puedes optar por diferentes paquetes de hospedaje con dominio incluido y cuentas de correo personalizadas.

4. TIPS PARA POSICIONAR Y PROMOCIONAR TU TIENDA Y VENDER MÁS

Una vez que tengas tu tienda en línea, el paso final pero permanente es destinar tiempo y un presupuesto a la promoción de tienda en internet. Existen varias formas de obtener tráfico hacia tu tienda, pero la más relevante hoy en día es la que contempla publicidad en buscadores, así te aseguras de estar llegando al público que ya está buscando tu producto o similares.

Algunos trucos que te servirán en esta etapa los enumeramos a continuación:

1. Identifica las palabras clave de tu tienda. Esto es esencial pues serán las palabras que deberás comprar para que tu tienda aparezca en las primeras posiciones. Esta lista de palabras clave también te ayudará a integrarlas al texto de tu tienda y mejorar su posicionamiento orgánico, también conocido como SEO.

2. Mejora la descripción de tus productos. Con esas palabras clave y descripciones atractivas podrás mejorar los detalles de todos tus productos, lo que atraerá más tráfico.

3. Tu blog es esencial. Este paso ya lo habíamos mencionado, pero si deseas que tu tienda esté bien posicionada, tendrás que generar contenido relevante y de calidad para tus usuarios.

4. Invita a la acción. Cada página de tu sitio debe tener una meta clara. Los clientes necesitan que los guíes a la compra, por lo que deberás poner frases o “call to actions” como *adquiérelo ya, compra ahora o agregar a mi carrito de compra*.

La estrategia de publicidad en buscadores consiste en usar **Google Adwords**, la plataforma de publicidad de Google que permite anunciar la página web de tu negocio mediante anuncios de texto, para que tus clientes potenciales te encuentren mientras buscan información relacionada con tu negocio, productos o servicios.

Una campaña así logrará aumentar la visibilidad de tu negocio y conseguir más clientes, crear campañas segmentadas para llegar al público adecuado y mejorar el rendimiento de tu campaña con base en los resultados.

En **suempresa.com** diseñamos la campaña que necesitas para que tu negocio se posicione en los primeros resultados del buscador de **Google**.

Tu campaña estará lista en solo tres pasos:

Conoceremos a profundidad tu negocio y tus objetivos para diseñar una campaña única, que cuente con las características necesarias para que tu negocio se ubique en las primeras posiciones de Google.

Diseñamos una campaña personalizada para que tus anuncios sean vistos únicamente por personas que busquen tus productos o negocio, en el momento exacto.

Nuestros especialistas certificados en AdWords estarán trabajando para analizar y optimizar tu campaña, logrando mayores resultados.



**Con toda esta información estamos seguros que
tu tienda en línea será todo un éxito.**

El momento de emprender es ahora

[Visita nuestro blog](#)

suempresa .com