

CONSEJOS Y MÉTODOS DE TRABAJO PARA CONSTRUIR UN IMPERIO DE COMERCIO ELECTRÓNICO DESDE CASA

Quieres ser tu propio jefe pero no sabes por dónde empezar. Aunque le encanta la idea de tener una ubicación física, también sabe que es una propuesta arriesgada, especialmente durante este tiempo. Con las continuas restricciones de distanciamiento social, es posible que no obtenga el tráfico peatonal que necesita para obtener ganancias. Eso significa que cualquier dinero que invierta en su negocio podría eventualmente irse por el desagüe.

El comercio electrónico es una historia completamente diferente, sin embargo, hay una forma correcta y una forma incorrecta de hacerlo. Así es como puede construir su propio imperio de comercio electrónico desde su casa.

Con esto en mente, hay muchas formas diferentes para que las personas comiencen a ganar dinero desde la comodidad de su propio hogar, mientras crean un negocio muy sostenible en el proceso. Para obtener más información sobre este proceso y cómo comenzar, asegúrese de leer nuestros consejos y recomendaciones de expertos a continuación.

Haz tu investigación

Si frecuenta TikTok u otras plataformas de redes sociales, probablemente haya visto a gurús de los negocios que afirman lo fácil que es abrir un negocio en línea. Si bien el proceso es un poco más simplificado en comparación con la apertura de una ubicación física, aún debe investigar. Además de comprender cómo administrar un negocio de comercio

electrónico, necesita saber cómo encontrar productos de moda y cómo llegar a su público objetivo.

Si no está familiarizado con los negocios y el marketing en línea, la educación es imprescindible. Hay muchos recursos gratuitos que puede usar, que incluyen Facebook Business, Google Ads y YouTube. Estos recursos le brindarán un resumen de los conceptos básicos para administrar una marca de comercio electrónico.

Elija un nicho

A menos que planea administrar una tienda general y vender productos en Amazon FBA, también debe elegir un nicho . Uno de los errores que cometen los propietarios de nuevos negocios es vender algo que creen que se venderá, no algo que les apasione. Si está tratando de construir una marca, piense en lo que no se sentiría como un trabajo. Las empresas de comercio electrónico exitosas tienen cierta sensación.

Todo, desde los mensajes de marketing hasta el diseño de sitios web, es más personal y, en un mundo donde los consumidores quieren un compromiso real antes de realizar una compra, se mostrará si realmente no siente el producto que está vendiendo.

También debe validar su idea antes de avanzar a toda velocidad. Si cree que lo que quiere vender es necesario, vea cómo responde un grupo de prueba. Utilice la prueba gratuita en Shopify para crear una tienda, aparecer en las redes sociales y ver cómo responde su público objetivo.

Elija un modelo de negocio

Una vez que haya decidido el nicho, debe pensar en el modelo de negocio . Los modelos comerciales en línea varían drásticamente, por lo que es importante comprender cómo

funcionan y si puede pagarlos. Por ejemplo, si elige establecer una tienda de dropshipping específica para un nicho, no tendrá que comprar acciones antes de abrir la tienda.

Con el envío directo, encontrará un fabricante de renombre que empaquetará y enviará los productos a sus clientes. Aunque el envío directo es un modelo de negocio de riesgo relativamente bajo, hay cosas que debe considerar. Es importante solicitar muestras de productos antes de venderlos en línea. Lo último que quieres es encontrar un producto ganador, vender una gran cantidad y luego tener que dar reembolsos porque el producto estaba defectuoso.

También necesita un fabricante en el que pueda confiar. Desafortunadamente, los nuevos dueños de negocios en línea pueden ser víctimas de fabricantes sospechosos, especialmente si están en el extranjero. Solicite muestras de varios fabricantes y compare la calidad de los artículos. Además, tome nota de cuán receptivos son y si ofrecen un acuerdo contractual.

Si elige mantener existencias, necesita varias cosas para comenzar a funcionar. Primero, necesita un lugar para almacenar el stock. También necesita tener el dinero para comprar las acciones antes de abrir la tienda. Ahí es donde entra en juego un plan financiero sólido.

Cree un plan financiero que abarque todos los costos iniciales, así como las cosas que podrían salir mal. Si tiene pocos fondos, debería pensar en consolidar la deuda. Si su deuda proviene de asistir a la universidad, es posible que desee considerar una consolidación de préstamos estudiantiles. A través de un prestamista privado, puede reducir sus pagos mensuales, lo que puede darle más dinero para invertir en su negocio.

Implementar el marketing en redes sociales

De las muchas formas diferentes de hacer crecer y comercializar su negocio en línea, las redes sociales siguen siendo una de las formas más efectivas y poderosas. Simplemente no hay otra forma de obtener acceso inmediato a miles de millones de usuarios en todo el mundo, sin tener que gastar dinero extra en el proceso.

Mediante el uso de hashtags efectivos y una estrategia de creación de contenido y marketing en redes sociales que funcione, cualquier sitio de comercio electrónico puede encontrarse rápidamente recibiendo nuevas ventas en cuestión de minutos, siempre y cuando estén publicando contenido relevante y de alta calidad para el resto del mundo para ver.

Sin embargo, cuando se trata del marketing en redes sociales y el crecimiento de cualquier negocio en línea, debe ser importante en la forma en que aborda cada plataforma. De las cosas más importantes de las que desea mantenerse alejado, asegúrese de no enviar spam y de tener siempre contenido que proporcione valor y que no esté buscando desesperadamente ventas. También es una buena idea ser creativo y usar diferentes tipos de imágenes y títulos de contenido para captar la atención de diferentes usuarios en función de las tendencias actuales en todo el mundo.

Lo importante a recordar aquí es que las redes sociales son una gran herramienta para construir su negocio, por lo que debe abordarse de manera profesional en todo momento.

Plan para el futuro

Nadie abre un negocio pensando que va a fracasar. Sin embargo, sin tomar precauciones o tener un plan sólido, es posible que las cosas no salgan como esperaba. Un buen empresario está

preparado para cualquier situación al tener un plan de contingencia. Asegúrese de tener el seguro adecuado, establezca la póliza y haga todo lo posible para mantener satisfecha a su clientela. Si eso significa que su visión original para su negocio cambia, que así sea. Cualquier tipo de cambio vale la pena, especialmente si significa que continuará creciendo y teniendo éxito.