Publicado en 16400 el 10/01/2022

# [Pensando emprender? Kacaoo.com recomienda crear una tienda online](http://www.notasdeprensa.es)

## ¿Cómo emprender con un negocio propio? Crear una tienda online puede ser una buena opción para un negocio online. Una tienda virtual es un sitio web diseñado especialmente para vender productos u ofrecer servicios mediante el comercio electrónico. Podrás hacerlo las 24 horas del día, los 7 días a la semana a través de Internet. ¿Gustaría emprender creando una tienda on line? Entonces, seguir leyendo porque a continuación brindan información sobre cómo emprender creando una tienda virtual

 ¿Cómo emprender con un negocio propio? Crear una tienda online puede ser una buena opción para un negocio online. Una tienda virtual es un sitio web diseñado especialmente para vender productos u ofrecer servicios mediante el comercio electrónico. Se podrá hacer las 24 horas del día, los 7 días a la semana a través de Internet. ¿Sería de agrado emprender creando una tienda online? A continuación se encontrará una valiosa información sobre cómo emprender creando una tienda virtual. Constatar la viabilidad del proyecto: Para iniciar se debe elegir un segmento o nicho de mercado y, en la medida de lo posible, realizar un estudio para conocer la viabilidad del proyecto. Eso ayuda a crear un modelo de negocio y a determinar el enfoque, a quienes irá dirigido (buyer persona) . Elegir el dominio del negocio online o empresa: Este es de vital importancia, se debe escoger una denominación fácil de recordación y escritura. Este perdurará en el tiempo. Escoger un servicio de hosting: una de las pocas inversiones necesarias que hacer para materializar una tienda virtual, será el servicio hosting. Se deberá intentar elegir una empresa que pueda asegurar velocidad web e infraestructura, además de seguridad (ssl) para los potenciales clientes. Definir la forma de administrar el inventario: éste se puede administrar bajo la modalidad de Dropshipping. El mismo consiste en que la empresa solo es un medio de compra y el proveedor es el que se encarga de almacenar y entregar los productos al comprador en nombre de la empresa creada. Otra forma es que el proveedor surta la mercancía y los afiliados solamente se encargan de la entrega del producto al cliente. Crear el inventario e ingresar los productos que se venderán en la web: se deberá separar los productos por categorías y secciones, agregar fotografías (que sean reales y propias) e información detallada de cada producto ofrecido en el stock. En gran parte esto garantizara una buena experiencia de usuario y éxito del emprendimiento. Incluir un carrito de compras: El carrito de compras es una de las características principales de una tienda virtual; debe asistir a los clientes en su recorrido virtual. Disponer de diversos métodos de pago: La pasarela de pago de la tienda debe ofrecer varios métodos de pago seguros y confiables a los compradores. Así que agregar diferentes modalidades como tarjetas de crédito, débito, depósitos bancarios o contra reembolso es muy recomendable. También existen servicios como MercadoPago o PayPal. Siempre teniendo en cuenta que esto va de la mano del certificado de seguridad del website. Servicio al cliente: es fundamental incorporar un apartado en la web destinado a asistir al potencial cliente en caso de que necesite ayuda con algún producto o situación que se le presente. Tal y como en una tienda normal, en caso de que el cliente no encuentre este tipo de ayuda, se corre el riesgo de que éste se vaya sin comprar, por lo que esto es sumamente importante. Definir las entregas: Se deberá tener en cuenta que en una tienda virtual es imprescindible hacer las entregas de los productos en tiempo y forma. Por eso, es importante definir y fijar en qué zonas, regiones o países se harán las entregas y en cuánto tiempo llegarán al domicilio del consumidor. Tener un aliado en entregas (delivery) es una buena estrategia para el cumplimiento a los clientes. Incorporar valoración y comentarios: Hoy en día los clientes sienten mayor confianza cuando ven opiniones de otros compradores, por lo que es una excelente idea incluir en la tienda online un apartado que incluya comentarios, dudas frecuentes y algún tipo de escala de valoración. Promover la tienda virtual: si se piensa en emprender o se tiene un negocio es imprescindible estar presente en las redes sociales. A través de estrategias de marketing digital y promocion en redes sociales se podrá destacar la marca de la tienda online, incluso antes de que esté terminada. Y es buena idea comenzar antes; hay que tener en cuenta que, si nadie sabe de su existencia, de nada servirá tener increíbles productos a los mejores precios. Así que se deberá procurar implementar una muy buena estrategia de marketing digital, en las diferentes redes sociales, buscadores y webs que brindan difusión masiva de información, promociones, entre otros. Entre los más comunes y eficientes se encuentran facebook.com, kacaoo.com, youtube.com y twitter.com. Emprender fundando una tienda virtual puede ser más rápido y sencillo que intentar establecer un negocio en físico. Pero se debe tener en cuenta que todo emprendimiento debe trabajarse sistemáticamente, con ahínco y con pasión para si lograr los resultados esperados.

**Datos de contacto:**

Ana Lopez

Redes sociales en usastreams.com

+34623335000

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/pensando-emprender-kacaoo-com-recomienda-crear\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Telecomunicaciones Emprendedores E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)