

Descubre mas de 50 posibilidades de como vender en línea y cuál es la mas rentable





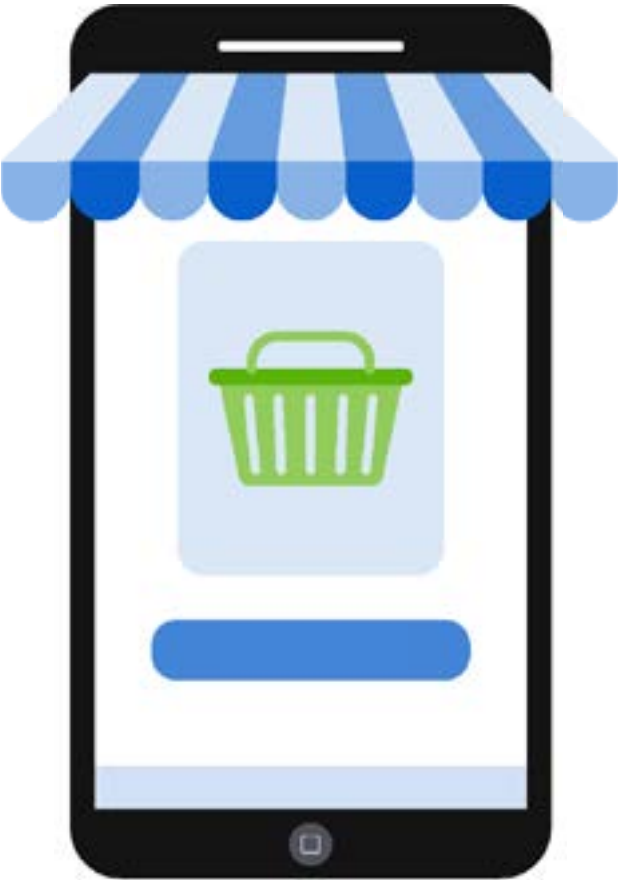
Emprendedores Feliz 2021, espero que estés arrancando de la manera más fuerte y poderosa este 2021, quiero felicitarte por tomarte el tiempo de leer esta guía y deseo que lo que aprendas hoy en esta guía lo implementes y te sea de mucha utilidad.

Te deseo siempre lo mejor Diana Gutiérrez

# Las ventas en línea es el futuro de los negocios



Sabías que en 2020 solo en 8 semanas el comercio electrónico creció el mismo porcentaje que el crecimiento acumulado de 10 años (de 2009 a 2019)!!



Esto solo refleja una cosa, las ventas en línea, es decir el comercio electrónico es el futuro de los negocios.

Es increíble que a pesar de todo esto y otros datos muy interesantes del nivel de crecimiento del comercio electrónico (eCommerce) muchas personas aún siguen esperando que “todo regrese a la normalidad”. Déjame decirte algo que probablemente no te guste, pero es necesario que lo sepas, las cosas no regresarán tal y cómo estaban a inicios del 2020. La pandemia solo vino a acelerar un proceso que es inevitable con todo el desarrollo tecnológico que tenemos; ojo, no te estoy diciendo que las ventas físicas van a desaparecer, pero sí están cambiando la forma en la que se hacen. Lo que estoy tratando de hacer es crear una conciencia de que las ventas no serán como antes, sea en el sector donde te encuentres, y justo por eso hoy espero abrir tu mente a las diversas, muy diversas posibilidades de ventas en línea.



Generalmente cuando hablamos de eCommerce parece que estamos hablando de una sola palabra, de una sola opción, pero esto no es cierto. Para comenzar, actualmente hay 3 formas canales) de hacer eCommerce:



### 1.- Mono Brand DTC (Marca Única Directo al Consumidor)

También se conoce como eCommerce puro. Es cuando abres tu propia tienda en línea y vendes los productos solo de tu marca.

Puedes aprovechar plataformas que te ofrecen la infraestructura para crear tu tienda en línea como Sophify, Magento, Woocommerce, **Kometia**, entre otras.

(imagen ilustrativa)

2.- **3rd Party eCommerce**, (un tercero ejecuta el eCommerce por ti) es cuando ingresas a plataformas “Market place” como lo son Amazon, Mercado Libre, Linio, entre otras. En este tipo de eCommerce un tercero se encarga de diversas actividades de comercio electrónico por ti. (imagen ilustrativa)



### 3.- Portafolio Brand DTC (Venta de Marcas Distintas Directo al Consumidor).

Se refiere a una tienda en línea pero que está enfocada a una comunidad a la que se le venden distintos productos de distintas marcas.

¿En dónde está tu marca?

¿Cuál o cuáles estás utilizando?



*Alguna de las preguntas que más me realizan son:*

¿cuál es la que debo usar?

¿Cuál es la mejor?

Y la respuesta es que debemos de estar generando una estrategia en cada una de estos canales. A continuación, te presento algunas ventajas de cada una y te recomiendo que, de acuerdo a tus objetivos, conocimientos, recursos (económicos, humanos, etc.) con los que cuentas actualmente, comienza por alguna de ellas teniendo como objetivo a corto plazo comenzar construir los tres canales.

**Define HOY cual es el mejor canal para el momento actual en el que te encuentras; define CÓMO y CUÁNDO desarrollarás los otros canales.**

**Ventajas de cada canal para hacer eCommerce:**

1.- Mono Brand DTC. Te permite llegar a un nicho específico, crear una filosofía de marca, te permite crear una experiencia de cliente mas personalizada, diseño personalizado, puedes crear una comunidad entorno a tu marca, te de la oportunidad de crear una suscripción, realmente crear marca. Esta forma de eCommerce es más rentable y escalable que vender en un "Market Place" y no requiere un nivel de inversión de recursos alto.

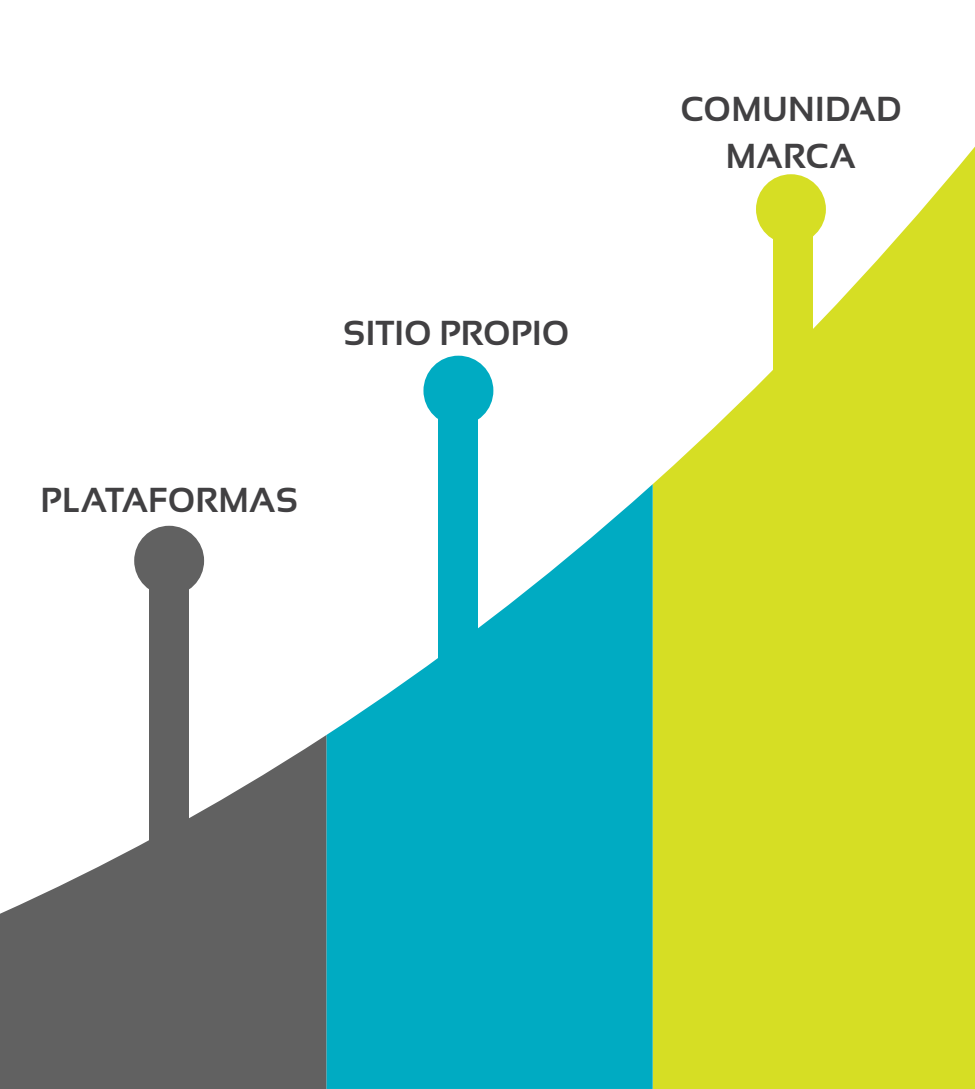
Palabra clave: **Costo de Adquisición**

2.- 3rd Party eCommerce, Te permite iniciar de forma rápida ya que ellos generan la demanda, es decir, ellos llevan a las personas interesadas en tus productos a la plataforma para que vendas. Se convierte en los motores de búsqueda de los productos, las personas no buscan tu marca, buscan cosas, debes estar pendiente de las categorías que son tendencia. Esta forma de eCommerce es la menos rentable y escalable de los tres pero te permite iniciar rápido y no requiere un nivel de inversión de recursos alto.

Palabra clave: **Categorías de tendencias**

3.- Portafolio Brand DTC. Te permite contar con una audiencia específica que forman una comunidad que comparte similares intereses a la que está mucho mas educada para percibir el valor que ofrecen los productos que vendes. Esta forma de eCommerce es la mas rentable y escalable pero también la que mayor nivel de recursos requiere.

Palabra clave: **Contenido**



**+ Margen + Escalabilidad**  
**Requiere mayor inversión**



Las más de 50 posibilidades de realizar eCommerce se generan al definir una estrategia al combinar los siguientes elementos:



## Producto.

Es lo que ofreces en línea



- 1 Del producto se derivan distintas posibilidades ya que puedes:
- Distribuir un producto existente
  - Importar un producto y distribuirlo
  - Vender saldos, productos descontados
  - Vender productos de segunda mano, o
  - Fabricar /desarrollar productos

+ Margen

## Tráfico / Comunidad.

Es el ruido en línea para atraer gente a la tienda.



- 2 El tráfico / comunidad puedes:
- Comparar tráfico en línea (Google ADS / Social ADS)
  - Desarrollar anuncios virales
  - Desarrollar comunidades en línea
  - Desarrollar bases de datos de compradores.

+ Valor

## Cobro

Son las diversas formas de pago que ofreces al cliente (pasarelas de pago)



- 3 Tienes diversas formas de cobro como:
- Cobrar directo con una plataforma como Amazon, Mercado libre, etc.
  - Pasarela de pagos sobre tu página actual
  - Plataformas para crear tu tienda en línea.

## Inventario

Es el arte de contar con la cantidad suficiente de tu producto para enviarlo inmediatamente al momento de la compra.



- 4 Tu Inventario puede ser:
- Propio
  - De inversionistas
  - Consignación

## Distribución

Es la infraestructura para llevar a cabo la logística de entrega hasta la puerta del cliente.



### 5 Formas en las que realizas la Distribución:

- Resuelto por la plataforma (FBA Amazon)
- Proveedor propio contratado individualmente
- Integradores de volumen
- Distribución parcial propia
- Distribución propia

Las distintas formas de los 5 elementos se reducen en:



### Producto

- Distribuir
- Importar
- Saldos
- Usados
- Fabricación



### Tráfico Comunidad

- Comprado
- Virales
- Comunidad
- BD  
Compradores



### Cobro

- Plataforma
- Página actual
- Shopify
- Woocommerce
- Kometia



### Inventario

- Propio
- Inversionistas
- Consignación



### Distribución

- Plataforma
- Proveedor
- Integrador
- Parcial Propia
- Propia

Y la combinación / combinaciones que elijas de estos 5 elementos formas tus distintos modelos de negocio que puedes configurar y aprovechar iniciado este 2021





Producto



Tráfico  
Comunidad



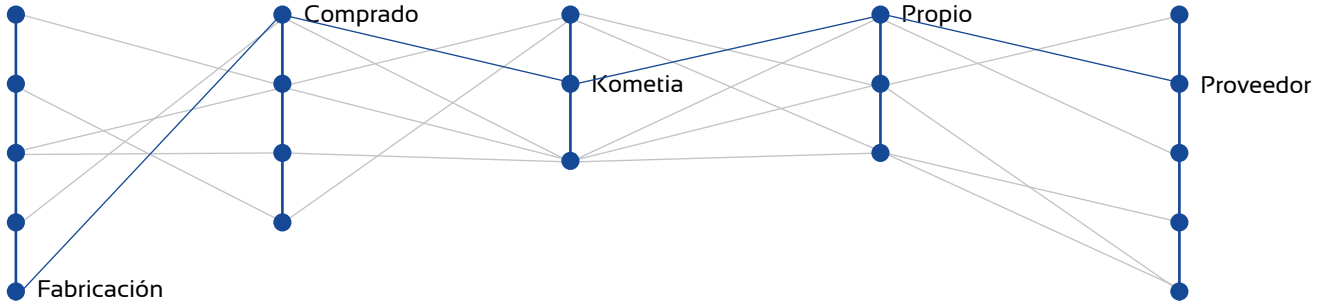
Cobro



Inventario



Distribución



Seguramente ya tienes una de estas líneas trazadas, pero ahora que ya conoces muchas mas posibilidades puedes hacer más y mejores combinaciones que se alinean a tus objetivos, recuerda:

### El eCommerce = experimentación y maleabilidad

Experimentación de los cientos de configuraciones de negocio que ahora ya conoces, analiza cuáles se adaptan a tus objetivos, a tu producto y configura la que te permita mejorar la experiencia a tu cliente, la que te haga mucho más productivo y te permita tener una ganancia para lograr el negocio de tus sueños.

### ¿Quién soy yo para hablarte de este tema?

Mi nombre es **Diana Gutiérrez**, durante más de 9 años he trabajado en empresas de tecnología y cuando inicié este proyecto junto con mi socio **Ángel Jiménez** nos decimos a apoyar el emprendimiento con servicios personalizados y de calidad. Durante más de 5 años en **Dynakon** hemos desarrollado a más de 20 empresas ayudando a consolidar su **modelo de negocio** y mejorar su estrategia de comunicación en redes sociales con tres pilares principales:

Enfoque de producto, Cliente estratégico, identificando la propuesta de valor única y así comunicar los beneficios de su solución.

**¡Si requieres más información de este tema envíame un mensaje, será un gusto apoyarte!**

**¡Gracias por la oportunidad de compartir!**

¿Te gustaría crear tu tienda en línea  
y comenzar a vender de manera  
sencilla y sin invertir una fortuna?

Te invitamos a nuestro webinar  
“Tu tienda en línea en minutos”



¿Quieres acceder al Webinar?

Contactanos o envianos un  
WhatsApp:

Día  
Jueves 04 Febrero

Hora  
5:00 pm a 7:30pm

Plataforma  
ZOOM

[hola@dynakon.com.mx](mailto:hola@dynakon.com.mx)

55-3388-3723 o 55-6728-9329

¡No Faltes, Te esperamos!