

Guía para creación de un e-commerce

¿Cómo montar un e-commerce en Uruguay?

Con el auge del comercio electrónico, los negocios tienen que migrar rápidamente del local físico al mundo online. Es una transición que despierta dudas y preocupaciones, especialmente porque el mercado comercial ha cambiado sus estrategias debido a la contingencia sanitaria por Covid-19, y el consumidor también ha cambiado sus hábitos de compra. ¡Pero no te preocupes! Aquí te compartimos los aspectos más sobresalientes que necesitarás prever para montar un e-commerce en Uruguay con éxito.

¿Qué es un e-commerce?

Un e-commerce o comercio electrónico es un método de distribución, venta y compra de bienes o servicios a través de Internet.

En Uruguay, el comercio electrónico ha crecido significativamente en los últimos años y se espera que esta tendencia se mantenga en el futuro, pues la contingencia sanitaria por COVID-19 no solo condujo a un mayor uso de los medios digitales, sino que también cambió los hábitos de consumo de los clientes.

Entre las ventajas que ofrece el comercio electrónico destacan:

- Al vender en línea puedes derribar fronteras y ofrecer tus productos en otros lugares del país y del mundo.
- El tiempo deja de ser un obstáculo. Mientras tu tienda física solo está abierta en ciertos horarios, tu e-commerce funcionará las 24 horas, permitiendo que tus clientes compren en cualquier momento.
- Los medios digitales te ayudan a generar lazos más fuertes con tus clientes para construir una comunidad en línea más amplia de la que podrías en el ámbito offline.

¿Por dónde empezar?

Encuentra una idea de negocio

Hay una gran diversidad de productos y servicios que puedes ofrecer en tu negocio online. ¡Aquí te dejamos un listado completo de los productos más comprados por Internet en Uruguay para que tomes nota y te inspires!

- Ropa, calzado y accesorios (46%)
- Comida preparada (36%)
- Artículos para el hogar (34%)
- Artículos de electrónica (28%)
- Alimentos y bebidas (22%)
- Transporte (22%)
- Entradas a espectáculos (20%)

Elabora tu plan de negocios

Para garantizar mayores probabilidades de viabilidad de tu e-commerce, debes contar con un plan de negocios para iniciar y hacerlo crecer; en él puedes definir las columnas básicas del negocio: la ventaja competitiva, la oportunidad de mercado detectada y cómo será aprovechada.

Elige la plataforma correcta

Cuando vendes por Internet, las plataformas que utilizas influyen de manera importante en el éxito de tu negocio. Por eso, debes asegurarte de seleccionar la solución que mejor se adapte a tu modelo de negocio y que pueda ajustarse a su crecimiento.

Obten un nombre de dominio

Un nombre de dominio no es otra cosa que la dirección que se utiliza para identificar un sitio web en Internet. Están compuestos por un nombre de usuario o de alojamiento (como «www»), seguido del nombre de tu marca como texto principal y finalmente el Dominio de Nivel Superior o Top Level Domain (TLD por sus siglas en inglés).

El nombre de dominio que utilices debe ser claro y corto para garantizar que tus clientes puedan encontrarte fácilmente en línea. Asimismo, debes considerar qué tanto se relaciona a tu marca.

Define los medios de pago

Ofrecele a tus clientes varias opciones para completar su compra: desde pagos en efectivo a tarjetas de débito y crédito. Muchas marcas no se detienen en este aspecto porque creen que no es necesario, pero lo cierto es que te abre la oportunidad a nuevos compradores.

Realiza una estrategia de marketing

Las estrategias de marketing son esenciales para cualquier empresa. Con un mensaje de marca poderoso puedes crear contenidos útiles y publicarlos a través de un blog, una newsletter, las redes sociales o un pódcast. Elige los canales más efectivos, verificando siempre en dónde están tus clientes.

Una estrategia de marketing adecuada no solo te ayudará a vender más y de manera constante, sino que también te servirá para destacar entre la competencia.

No te olvides de tus obligaciones fiscales

Tu empresa debe estar registrada en el Registro Único Tributario (RUT) y emitir facturas electrónicas. Asimismo, es importante que tengas cuenta cuáles son los gravámenes a pagar, la periodicidad y base legal de cada uno es clave para evitar incurrir en sanciones, retrasos o errores en la documentación.

3 consejos que puedes aplicar a tus procesos de venta en línea

#1. El cliente como centro de la estrategia

En el e-commerce el proceso de venta es muy diferente al de las tiendas físicas y la manera de poder conocer al consumidor cambia. Por eso, para desarrollar una estrategia efectiva de fidelización digital es necesario investigar bien cómo son y qué quieren nuestros clientes actuales y potenciales.

#2. Ofrece una experiencia integral de compra

El sector de las ventas online es muy competitivo. Por lo que para fidelizar a un cliente ya no basta con dar una buena relación calidad-precio, sino que tienes que vender toda una experiencia de compra: a través del servicio posventa.

¡Así que no descuides este punto! De ser posible, optimiza las condiciones de garantías y reembolsos, sobre todo en aquellos productos de mayor valor, capacita a tus vendedores e incorpora la automatización a través de chatbots o asistentes virtuales que respondan a las consultas de tus clientes; así mantendrás la oportunidad de compra de un posible cliente potencial, además de tenerlo contento por la atención y seguimiento que brindas.

#3. Crea comunidad alrededor de tu marca

Si quieres incentivar el crecimiento orgánico de tu e-commerce, debes contar con canales que le ayuden a dar visibilidad digital a tu marca. Una opción es abrir un blog en el que compartas artículos relevantes y útiles que conecten a los seguidores con tu negocio.

Gestiona eficientemente tu e-commerce con un ERP

Es fundamental contar con un sistema ERP (Enterprise Resource Planning) eficiente para gestionar tu comercio electrónico de manera efectiva. Un buen ERP te permite tener una visión completa de tus cuentas, productos, reportes, balances de caja y mucho más. Al utilizar un ERP adecuado, podrás acceder a información valiosa sobre tus operaciones, determinar la cantidad de ventas diarias o mensuales, manejar los gastos y conocer cuánto estás vendiendo y ganando. Además, un ERP te ayuda a mantener un inventario actualizado y sin errores, lo que facilita la toma de decisiones y te permite optimizar tus procesos empresariales.

Ahora que ya sabes cómo montar un e-commerce en Uruguay, es momento de dar el siguiente paso y sumarte a la Era Digital.

**WAVE
CONTABILIDAD**