

Internet: el punto de mira del emprendedor del nuevo siglo

En estos últimos años se ha ido observando como los negocios online se han ido incrementando. En Internet se puede encontrar cualquier artículo que se imagine: desde ropa, tecnología, alimentación hasta la contratación de servicios. Además, es posible comprar cómodamente desde el ordenador a cualquier parte del mundo, a sabiendas de que el pedido estará en la puerta de casa en un tiempo récord

¿Pero qué es lo que tiene internet que lo convierte en una plataforma tan atractiva?

Ventajas de montar un eCommerce:

Difusión

Si se monta un establecimiento físico, nuestro público potencial va a ser aquel que pase cerca del mismo. Por mucha publicidad que se haga, pocas personas van a venir de otra ciudad a ver, por ejemplo, una tienda de zapatos.

Sin embargo, por Internet la cosa cambia: no importa la ubicación real del negocio, el cliente puede comprar a su antojo en dónde quiera.

Y esto supone una clara ventaja de cara al emprendedor ya que, si hace sus deberes, puede tener todo el mundo a sus pies.

Amplios márgenes de beneficio

Otra ventaja de los negocios online es que no habrá que estar pagando licencias de apertura. Tampoco es necesario disponer de mucho personal para poder manejarlos. Incluso, algunos modelos ni tan siquiera exigen que se trabaje con stock real (directamente se puede mandar el producto desde el almacén al cliente, lo que reducirá los tiempos de envío).

Todo ello también se traduce en un ahorro considerable.

El emprendedor puede jugar con ello a su antojo. Podría aplicar este ahorro en conseguir unos precios más competitivos.

Por esto, generalmente, comprar el mismo artículo en Internet, que, en una tienda física, puede suponer un ahorro bastante considerable.

Abierto 24 horas

Un negocio en Internet no cierra nunca: el cliente puede hacer sus compras las 24 horas del día, durante los 365 días del año.

No hay que darse prisa porque vaya a cerrar, ni pensar en si es un día festivo o no. Es cierto que no se empezará a preparar hasta que sea horario laboral, pero, en cualquier caso, cuando eso suceda el pedido ya estará formalizado el pedido y ya no es necesario pensar en nada más.

Cubre necesidades que las tiendas físicas no consiguen

Solo hay que imaginar que, por ejemplo, se quiere comprar un determinado producto que solo se vende en herboristerías. Sin embargo, nuestra vivienda está en un pueblo pequeño y la ciudad más cercana está a muchos kilómetros.

Las agencias de mensajería son capaces de llegar a cualquier punto del mundo por lo que esa persona podrá comprar lo que necesite sin hacer el esfuerzo de visitar la ciudad.

Inversión mínima

¿Qué hace falta para montar una tienda online?

Básicamente:

- Un ordenador.
- Una conexión a Internet.
- Un dominio + hosting.
- Conocimientos sobre diseño web.

Habrá que negociar las condiciones con el proveedor y ya está, ¡todo listo!. Cualquier persona con un mínimo de conocimientos puede emprender en Internet.

¿Es fácil triunfar con un ecommerce? Realmente no, porque la competencia es muy elevada. Solamente con esfuerzo, con una estrategia sólida, y haciendo lo que los demás no hacen, se consigue llegar a alguna parte.

Fuente: Madridiario.es

Datos de contacto:

Javier
672372539

Nota de prensa publicada en: [Torredembarra](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>