



El podcast de “PrestAyuda vende más y más rápido” con Gert Mellak.

Sesión #012

Transcripción:

Bienvenido al Podcast de **PrestAyuda.com**, donde te ayudamos con tu tienda de Prestashop y te enseñamos como vender más y más rápido.

¡Hola! y ¡Bienvenido!

Gracias por escuchar el podcast de **prestayuda.com**, ya sabéis que nos dedicamos a prestar el mejor soporte a las tiendas de *PrestaShop*, tanto a nivel técnico como en las fases de ventas y posicionamiento.

Yo me llamo Gert Mellak. Soy el fundador de **Prestayuda**.

Y hoy en el episodio 12 del podcast, me gustaría comentaros algo que a mi me parece decisivo a la hora de tener una tienda online, y es:

La manera en la que estás viendo tu tienda. ¿Es un hobby, una afición, o es un negocio que estás creando poco a poco?

Mucha gente cree que una tienda online es un hobby, una afición para entretenerse por las tardes y los fines de semana y:

“NO lanzan tienda con un objetivo claro.”

Tal vez tengan ya otro trabajo y no dependen de los ingresos de la tienda. Y, creo que la verdad, muchas tiendas no tienen éxito porque **la gente piensa demasiado pequeño**.

La tienda se crea en demasiado tiempo y con demasiado poca determinación. El objetivo es ganarse 100-200 euros extra todos los meses. Y, en mi opinión, pensando de esta manera, directamente cualquier inversión en la tienda se hace imposible. Y, **sin inversión no hay negocio**.

Y es justo eso. **Una tienda online es un negocio.** Como si fuera una tienda física. Y seguramente, no abrirías una tienda física de la misma manera sin determinación con el objetivo de ganarte 200 euros al mes.

No alquilarías un local, harías la reforma, comprarías el stock etc. Sin estar completamente seguro de que los números cuadren, y haber hecho los cálculos y que el proyecto tenga potencial de salir bien.

No alquilarías un local sin disponer de un capital básico para arrancar y sobrevivir las primeras semanas.

No lo harías con productos de los que no sabes si se venden ya y a qué precios.

Con una tienda online, pasa exactamente lo mismo. Una **tienda online** es un negocio como cualquier otro.

- Haz tus **cálculos** y mira si los gastos de la tienda iniciales y durante el primer año, los puedes cubrir tu sin tener que haber vendido nada de nada.
- Ahorra un poquito para hacer las cosas bien. En otro Podcast, hablamos de una cifra de **6000 euros** para el primer año. Que sería un mínimo, creo, para poder arrancar una tienda online.
- Lo más importante es la **clientela**, y mucha gente no piensa en los clientes cuando hacen la tienda porque están ocupados con temas técnicos, con temas de conversión, con temas de estadísticas...vamos temas que normalmente debería llevar una agencia. Y, al final no saben a quién le falta algo que se podría vender en la tienda, qué es lo echa de menos la clientela en otras tiendas. Y también, falta pensar que esta comprando la clientela en otros sitios y cómo nosotros, en nuestra tienda, podríamos venderlo mejor.
- Cualquier negocio necesita **marketing**. Y la gente no lo piensa. Necesita campañas de marketing. Mucho más allá de repartir folletos o anunciarse a lo mejor en Google o hacer un poco de Facebook. Si no necesitamos una estrategia de marketing completa y orientada justo a nuestra clientela. Que está buscando y comprando nuestros productos, de momento, en otras tiendas. Queremos que los compren en la nuestra.

- Una tienda online necesita **partners**, socios. Como cualquier otra tienda física.
- Necesita **proveedores** por un lado, para traer el stock. Pero también, proveedores para encargarse de maneras de hacer marketing para la tienda. Sea por posicionamiento natural, por publicidad en buscadores o campañas de medios sociales. *Uno no se puede encargar de todo*. Por lo menos entonces no se hace nada bien.
- Una tienda online también necesita **personal**, tenemos bastante trabajo en lado de la subida de los productos, de la preparación de las fotos, los textos, el mantenimiento de un blog. Necesitamos gente que consiga los productos a los mejores precios posibles, que se encargue de la logística, que negocie con los transportistas, etc. Y para todo ello, hay que contar con unas cuantas personas que puedan ayudar. Aunque al principio pienses que puedes hacerlo todo tu sólo/o. No vas a poder y vas a tener que confiar en agencias, partners...A lo mejor tu familia te puede echar una mano. Pero necesitas contar con más personas para arrancar con buen pie una tienda online.
- Una tienda online también necesita **objetivos**, sin objetivos no vamos a ningún lado. Si te sientas en el coche y arrancas y no sabes a dónde vas. Probablemente no vas a llegar. Entonces, en la tienda online pasa lo mismo. Si no tienes un objetivo de ventas, de número de ventas, de cifras, de carritos medios, de conversión, etc. No vas a poder mejorar en ningún ámbito de toda la tienda online.
- Es importante **fijar números** para asegurar que vamos por buen camino. Tenemos que asegurar cifras: Como que en los primeros 6 meses quiero hacer 20 ventas. Eso significa que necesito 3 a 4 ventas al mes. Eso significa que por semana debería hacer 1 venta. Si después de 4 semanas no he hecho 1 venta o 4 ventas pues probablemente algo este haciendo mal. O el objetivo que he puesto antes no es realista. Hay que fijar unas cifras realistas y entonces podemos optimizar el camino para llegar a estas cifras.

RESUMIENDO:

Tu tienda es un negocio si lo quieres o no.

Hazlo bien, ya que juegas a ser emprendedor: **Juega bien.**

Haz tus cálculos. Fija tus objetivos. Y cuenta con los partners adecuados para llegar a estos objetivos.

Ve comprobando como vas en cada momento. Fija un día a la semana, por ejemplo, que todos los viernes compruebas como vas en tu camino y seguramente llegarás a tu destino o sabrás que tienes que ajustar **para llegar justo a donde tu quieres llegar.**

Muchas gracias por escuchar el episodio 12 del podcast de PrestAyuda.com, donde aprenderás a vender más y más rápido.

Si tienes alguna duda o pregunta, envía un e-mail a info@prestayuda.com e intentaremos tratar tu consulta en uno de los próximos episodios.

Para escuchar todos los episodios, lo mejor es suscribirte en iTUNES o ivoox.com y así no te pierdes ninguno, también tienes todos los episodios en prestayuda.com/podcast.

Soy Gert Mellak.

¡Hasta el próximo episodio!