

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

Sesión #015

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! al episodio número 15 del podcast de **prestayuda.com**, donde te enseñamos cómo vender más y más rápido con tu tienda online de **PrestaShop**.

Hoy nos dedicamos a una de las consultas que nos hacen muchas veces, y es que la gente que no tiene tienda online todavía o utiliza otros sistemas como Oscommerce u otras plataformas, quiere saber si:

¿Es difícil aprender PrestaShop? o si es fácil de hacerlo.

En vez de resumir directamente con un **NO, NO ES DIFÍCIL** prefiero hablar del contexto general que debes tener en cuenta al acercarte a un sistema de e-commerce:

1) **¿Cuál es el objetivo en cuanto a Prestashop?**

- El objetivo deber ser poder utilizar *Prestashop* a diario a nivel de usuario. Al nivel del dueño de la tienda y poder gestionar los productos, las categorías, optimizar las fichas de productos, subir imágenes, textos, manejar precios, gestionar los pedidos que entran, contactar con los clientes, ver lo que tienen en sus carritos, qué carritos abandonados hay, etc.
- Es decir, una serie de tareas que en uno de los próximos episodios detallaremos un poco más pero siempre a nivel de usuario.

2) Para tener una tienda Online es importante tener una buena base:

•Me refiero por un lado a la **base técnica** que sería la plataforma Prestashop que es una plataforma estable y escalable; pero por otro lado al **equipo que va a trabajar en la tienda.**

"Quítate la ilusión de poder hacerlo todo tu"

- Necesitas un **proveedor de confianza**, un proveedor que te proporciona un servidor o al menos un alojamiento web estable y seguro.
- Necesitas **soporte técnico** en algún momento, SI O SI, aunque al principio parece que todo puede aprender uno mismo. Si valoras minimamente tu tiempo necesitas a alguien que se ocupe del lado técnico de tu tienda y te eche un cable de vez en cuando.
- Lo ideal sería tener, también algún tipo de **coaching** o un mentor que te guíe en los primeros pasos, en los primeros meses en tu tienda online hacia las ventas diarias que sería el primer objetivo que perseguimos.

Como tercer elemento, aquí me gustaría destacar que:

"La plataforma no debe ser la prioridad, cuando estás pensando en una tienda online".

Puedes funcionar con un **Prestashop**, con un Magento, con un Woocommerce o con Shopify. Lo único que necesitas una oferta que puedas vender. **Una oferta que convierte.** Una oferta que la gente busca y una oferta por la que la gente este dispuesta a pagar. Eso es lo importante.

Luego la plataforma, va un poco por gusto y por experiencia de otros usuarios. Y nosotros en este caso si recomendamos **Prestashop** por su facilidad de aprendizaje y su escalabilidad en cuanto a módulos y su preparación para los retos del futuro.

Si estás escuchando este podcast pero no tienes tienda todavía, **recomiendo empezar con PrestaShop:**

- Es una plataforma sólida, es una plataforma que lleva muchos años funcionando y ha ido mejorando poco a poco durante los años. Y aunque puedan surgir en algún momento, en el futuro algunos temas que ya no te gusten tanto o prefieres cambiar de plataforma simplemente se puede hacer una migración poco a poco a otros sistemas más complejos cuando de verdad haga falta.

Creo que **Prestashop** es uno de los sistemas de comercio electrónico más fáciles de utilizar a nivel de usuario, y esa es la gran ventaja que tiene frente a otras plataformas más complejas como Magento.

Si es importante prepararse para unos días de aprendizaje, sea con un curso o sea utilizando un servicio de soporte, ya que las dudas luego surgen a medida que empezamos a utilizar la plataforma todos los días.

Es muy importante destacar que el objetivo como dueño de una tienda online es **LA VENTA**, no el dominio al 100% de la plataforma que usemos. Muy pocas tiendas de éxito han empezado con una sola persona gestionándolo todo, desde el servidor hasta la venta. Las tiendas que funcionan de verdad son las que, desde sus inicios, cuentan con un equipo de apoyo, tanto a nivel técnico como a nivel de marketing y posicionamiento.

Muchas gracias por escuchar este podcast! Si te gusta el programa, te agradeceríamos tu valoración de **5 estrellas** en iTunes o un "Me gusta" en iVoox.

Soy Gert Mellak, fundador de **Prestayuda**.

¡Hasta el próximo episodio!