

Resúmenes Comercio electrónico

Lección 1

Repensar desde cero, pensar como es la estructura, ver qué tipo de estructura se debe de utilizar ya que en el comercio electrónico se escala de una mera muy diferente a un comercio tradicional, es por eso que se debe de medir y pensar, y unas de las preguntas más simples que se debe de hacer es, a quien le voy a vender? Cuantos quieres vender? cuando se cumplirá el objetivo?

La productividad se mide por dos cosas, el costo y el tiempo, en el primer mes ya se puede tener clientes, lo más importantes es que seas importante para las personas, los clientes van hacer las mejores metas sobre todo si una empresa es demasiado buena y cumplida las mismas personas te van a recomendar, algo muy importante es estar en contacto en cualquier canal con los clientes.

Lección 2

En el internet hay oportunidades para hacer negocio, sobre todo es adaptar y pensar y actuar de cero, el comercio electrónico hoy en día es algo sumamente que todo están desarrollando, pero poder adaptarse al comercio electrónico se tiene que hacer una investigación, si quieres saber cómo los demás venden, a través del comercio electrónico ponte a prueba y observa con los competidores, hoy en día en el internet hay muchas fuentes para darse a conocer, se puede entrar a monkey survey para saber sobre lo clientes y que piensan, en el internet hay muchas formas de investigar tanto como a los competidores como a los clientes, pero si se requiere una gran observación.

Lección 3

En el comercio lo mejor es que te debes de fijarte en los grandes, en el camino te toparas con problemas y dudas pero debes de simplificar tu jugada, hay muchas empresas que son de ejemplo como Amazon, tienes que hacer compras para ver como es el proceso, una gran forma de investigar es observar y estudiar su forma, también debes de ver a los clientes y como siempre les vas a vender, algo sumamente importante es simplificar ya que todo lo que es simple funciona de mejor manera pero para eso se necesita un gran análisis y saber que puede ser más fácil y complejo para el cliente.

Lección 4

Hay que pensar de una forma distinta a los demás para tener una mayor éxito ya que muchos fallan, una técnica es aplicar el cómo trabajan los diseñadores gráficos, un linzo vanvas es algo que posee 5 módulos (como, que, a quien, ingresos y gastos) en este modelo se observa que es lo que vas a vender más que nada sirve para explicar la propuesta como las ventajas, además también puedes analizar los productos complementarios, como también el cómo lo vas hacer, de donde sacaras los recursos, a quienes les vas a comprar y su información de esas personas y el tipo de anuncio que pondrás en marcha, también se debe de tener una buena hipótesis y saber que vas a vender y a quienes, debes de tener en claro lo que quieres y los resultados que buscas.

Lección 5

Una tienda de comercio electrónico es algo muy simple, pero muy complejo por detrás, ya que en el punto de comunicación puede ser muy fácil, pero por detrás hay muchos código y mucha tecnología respaldando, hay tecnologías que te darán muchas funciones, hay aplicaciones básicas que te pueden funcionar de una manera muy eficaz por ejemplo donde puedes optimizar a tu empresa, por ejemplo puede ver cuantas ventas llevas, las herramientas mejores son el saber que tu cliente este satisfecho, en el mercado electrónico muchas veces se olvidan que los que están vendiendo son los teléfonos móviles como también las aplicaciones, también debes de tomar en cuenta los comentarios de los clientes y en que se puede mejorar para no llegar a un fracaso.

Lección 6

El que tiene una buena base de datos tiene el 90% por ciento ganado la mayoría de los que empiezan les cuesta, ya que la base de datos es el corazón de una empresa, teniendo una base puedes llegar a donde quieres, debes de identificar a los clientes, la base de datos es un histórico, saber que le gusta, a qué horas compra, que talla es, que es lo que más espera, en todo esto es lo que una gran base de datos debe de trabajar, más que nada es llegar a una gran expectativa del cliente saber que se le está tomando importancia, el cruzar datos te dará un conocimiento muy profundo como saber que sugerencias tienes, quien está vendiendo como tú, y como, pasar a los clientes para que comprendan más por ejemplo de C a A, también cada que un cliente se queje hay que ponerlo en cuenta.

Lección 7

Protección de datos cualquier tontería puede tener una gran sanción, se debe de atender con mucha atención y que el cliente sepa para que necesitas sus datos o si lo vas a compartir, en el mercado existe el big data , es una cantidad de datos y hay dos cosas una que está protegida como el domicilio, teléfono, cuántos años tienes entre otras cosas , el saber muchas cosas de ti lo usan para venderte, es por eso que debes de proteger tus datos y que todo este de una manera protegida y tener en cuenta que tipo de información sacaras a las personas, al final de cuenta debes de saber que es información de tus clientes y no los tuyos y se debe de tener cuidado.

Lección 8

Link es darle algo al cliente, dejar que el vea que es lo mejor, esto significa que a través de tus clientes te darás cuenta que es lo que ellos necesitan o que es lo próximo, que más que nada es saber que innovación vendrá y se les debe de atender, el link se basa en más experimentar y no pensar de una sola forma, el salir a crear nuevas cosas, el dejar de hacer cálculos y poner en marcha lo que crees que es lo mejor, todo esto puede sr un gran forma de negocio que el estarlo planeando.

Lección 9

Digitalización de negocio existente, si llevas tiempo con tu negocio tienes más ventajas ya que muchos ya te conocen como también los bancos, si en algún momento creas otra aléjala de la otra empresa para poder vivir una aventura diferente, el negocio digital es algo muy grande ya que muchas personas hoy en día lo están haciendo pero de una manera fracasante, el negocio digital es hacerlo tú o lo hace el, por ejemplo los súper mercados estudian demasiado a los clientes y ven cada detalle y como se va a interactuar entre el comprador, lo más importante es cambiar y hacer las cosas de una manera muy diferente.

Lección 10

Webs informativas son los que ayudan a las ventas pero no permiten la compra de la propia web como por ejemplo vender una casa un carro entre otras cosas, pero en dado caso dentro de la webs lo máximo que puedes hacer es por ejemplo también cambiar de color al coche entre otras cosas, pero falta algo muy importante, que no puedes meter la tarjeta de crédito y comprarla desde casa, en las webs te planifican el producto, como por ejemplo un correo electrónico entre otras cosas,

aunque si se pueden hacer sistemas de apartados pero no de compras al 100%, más que nada solo tipos citas para ver si se hace o no se hace el negocio.