

20 Pasos a seguir para comenzar un negocio en Internet

1. Liderazgo: antes de lanzarse a materializar una idea en la Internet, debe preguntarse si realmente está dispuesto a asumir nuevos retos, y a dedicarle tiempo, recursos, estudio y gran parte de su paciencia y persistencia para lograrlo. Debe ser consciente que las reglas de un negocio en la red no son las mismas que las de un negocio tradicional o de ladrillo. Por lo tanto, le recomiendo que se prepare para hacer valer sus talentos, aquello que mejor sabe hacer o ha realizado durante años; incluso aquello que ha venido realizando su familia. Aplique su sentido común, su intuición y ponga en práctica lo que más le gusta hacer y con lo cual se siente satisfecho día a día. Si usted no está dispuesto a hacer lo anterior es mejor que se dedique a realizar otra cosa.

2. Investigación de negocios similares al que planea realizar: recuerde que el producto o servicio que va a llevar a la red será adquirido por usuarios como usted. Por eso pregúntese si usted lo compraría en línea, pero sin mentirse a sí mismo, ni dejarse llevar por la pasión del momento de realizar dinero. Dediquemos tiempo para investigar, que bien sabemos hoy en día no es tan costoso hacerlo gracias a la misma Internet.

3. Viabilidad: el realizar lo anterior le permitirá ver si es realmente viable vender en la Internet ese producto o servicio. Hoy en día es recomendable enfocarse en un producto específico y no en varios, es lo que se llama un negocio vertical. Asumiendo que usted tiene algo realmente grandioso para vender continúe leyendo este artículo y tendrá una oportunidad razonable de hacer dinero en línea.

4. Un plan de negocios electrónico: usted no comienza un viaje de vacaciones sin saber la ruta o sin un mapa. Para una guía de cómo escribir un plan de negocios para un sitio de comercio electrónico escriba al siguiente correo para solicitarlo: lcchaquea@interlat.org. La realización del plan de negocios nos va a permitir definir el negocio, el público objetivo, el mercado potencial, el plan de mercadeo, las estrategias, los requerimientos tecnológicos, el equipo humano, el plan financiero, el análisis DOFA y por último el resumen ejecutivo.

5. Confiables proveedores de sus productos: ¿Si usted está vendiendo películas en DVD, está usted seguro de que el precio de ellos no se elevará en los siguientes 3 meses? ¿Tiene usted más de un proveedor mayorista? Ojalá que sí, de lo contrario usted podrá tener problemas. El mayor problema de todos si usted hace su producto en el garaje es poder cumplir con éxito si sorpresivamente le llegan muchas órdenes, por ejemplo. Esté seguro de que sus proveedores están listos para despacharle o ¿tiene usted el suficiente dinero para poder cumplir con estas órdenes? Es importante contar respaldo financiero para cumplir con sus clientes.

6. Un buen nombre de dominio: no es otra cosa que el nombre de su negocio en la Internet. Un buen nombre de dominio debe ser corto, memorable que identifique claramente lo que vende y lo más importante, fácil de digitar. Idealmente un usuario debe poder simplemente oírlo y saber cómo escribirlo o deletrearlo con facilidad. De hecho, cualquier palabra difícil de deletrear deberá ser abolida. Por último, la extensión ".com" es típicamente mejor que ".net", porque los buscadores tienen predeterminada ".com" (sea consciente que su dominio afecta el ranking de búsqueda).

7. Un confiable proveedor de hosting: su servicio de hospedaje web es técnicamente el esqueleto de su sitio. Este servicio y sus opciones de soporte jugarán un rol importante en la operación de su negocio electrónico. Las compañías de hospedaje usualmente cobran un cargo mensual por sus servicios y las empresas más económicas no siempre son las mejores, por ello escoja cuidadosamente. En el primer momento, una vez escogido un web hosting e instalados sus archivos allí, moverlos a uno nuevo es, en el mejor de los casos, un gran dolor de cabeza. Idealmente usted debe escoger uno bueno y quedarse allí.

8. Arquitectura de la información: hoy en día, con el propósito de realizar negocios electrónicos fáciles de usar y encontrar, es necesario recopilar toda la información acerca de lo que desean los gestores del proyecto y lo que nuestros usuarios desearían encontrar en nuestro sitio web. Esto se hace mediante una disciplina encargada de ello: la arquitectura de la información. Ella nos permite el estudio y análisis fundamentado de la selección, organización, disposición y presentación de los datos contenidos en nuestra web. Y para ello lo mejor es contratar a un experto.

9. Un diseñador web: muchos paquetes de software de diseño web son tan fáciles de usar que los dueños de negocios piensan que ellos pueden diseñar sus propios sitios. Esto es un error. Sitios web hechos en casa no es lo mismo que hacer galletas en casa; nadie le gusta cómo se ven. De hecho, un sitio feo hace a los compradores preguntarse: ¿Pondré mi dinero de la tarjeta en este sitio desagradable? Seleccione una compañía de diseño web con mucho cuidado y váyase preparando para pagar un trabajo de calidad porque usted no irá a ningún lado sin esto.

10. Software de administración de contenidos y de e-commerce: estos software son los que echarán a rodar su negocio, desde el catálogo de sus productos hasta el manejo de salida de inventarios, entre muchos otros elementos del mismo. Seleccionar un buen software de administración de contenidos y de comercio electrónico es una difícil elección. Usted puede probarlos antes de tiempo, pero no tendrá certeza de cómo se verán hasta que estén al aire y haya andado el negocio por un tiempo. En este punto, cambiar la plataforma de administración de contenidos y comercio electrónico es como cambiar de bote en la mitad del océano. Por todo esto, usted querrá hacer una buena búsqueda antes de escoger. Aproveche el hecho de que los precios de software de administración de contenidos y comercio electrónico están bajando, así que usted no necesita gastar una fortuna a menos que sus necesidades sean demasiado complicadas.

11. Cuenta de pagos en línea: para recibir pagos mediante tarjetas de débito y crédito en línea usted necesita una cuenta, la cual debe abrir en una entidad financiera que le permita aceptar estas tarjetas o una empresa que haya aglutinado a varias entidades financieras y alquile la pasarela. Configurar una cuenta tiene un valor anual o pago al inicio y un porcentaje por cada transacción, y aunque usted tenga pocos clientes, usted debe pagar la cuota de inicio.

12. SEO: Optimización en motores de búsqueda: si usted no sabe cómo montar su sitio para obtener una posición alta (Ranking) en Google, Yahoo u otros buscadores, usted nunca tendrá el tráfico necesario para construir un negocio electrónico próspero. Así que si usted desea auto-aprender lea algunas de las guías de SEO que se encuentran en la red. La mejor opción es contratar un diseñador web y un experto en SEO bien actualizado. Puede ser costoso, pero el costo beneficio lo pagará.

13. Un paquete contable: los software de contabilidad no son muy placenteros pero usted se paralizará fácilmente sin él. Aun antes de tener el primer peso de utilidad, usted necesitará hacer seguimiento a una larga lista de gastos. Una vez usted comienza a hacer ventas, su programa contable le permitirá responder la más importante pregunta: ¿Estoy haciendo dinero?

14. Un paquete de análisis Web y conocimiento de tasas de conversión: un programa de análisis web le dice como los compradores están usando su sitio. Este revela de dónde viene, qué páginas ellos visitan, qué palabras claves lo atraen al sitio. De manera que un paquete de análisis le dejará calcular sus tasas de conversión, es decir, el porcentaje de los visitantes que hacen una compra o una visita para posible compra.

15. Conozca los sitios de la competencia: de la misma forma que las herramientas de análisis le dicen qué está pasando en tu sitio web, usted debe tener un alto conocimiento acerca de los sitios de los competidores. Por ello es recomendable escribirse en los boletines electrónicos de sus competencias, para saber cómo están haciendo ellos su negocio en línea, así como revisar su tráfico a través de portales como alexa.com.

16. Estructura de tarifas de envío: antes de conseguir su primera orden usted necesitará decidir cuánto cobrará por la entrega rápida o entrega normal. Si usted puede asumir algo del costo del envío, entonces el ofrecer cargos de envío no costosos es un agresivo movimiento para atraer clientes. Tenga en cuenta que sus precios deben estar en la misma línea o mejor que los de la competencia. Si su producto puede ser vendido internacionalmente debe conseguir un proveedor logístico que le preste los dos servicios.

17. Un sistema de seguridad y Backup de datos: el Internet es una auténtica guarida de ladrones, con nuevas formas de robo de datos inventándose cada día. Usted necesitará un software para proteger su sitio (Panda o McAfee, por ejemplo). Además, si usted necesita tener una copia de seguridad con los datos de su compañía seguros y almacenados, ese es su principal patrimonio. Symantec y Maxtor hacen buenos backups.

18. Plan de Mercadeo Electrónico: una campaña de mercadeo electrónico efectiva y multi formato es el mejor amigo de un negocio en la red. Entre más pueda invertir en publicidad será mejor. La realización de un plan de mercadeo en línea consistente hace crecer la vida de su negocio. Considere al hacerlo incluir: mercadeo gratuito (a través de motores de búsqueda), boletines electrónicos, campañas de Links (para apoyar el posicionamiento), campaña de Pay-Per-Click, mensajes a través de telefonía.

19. Los tres mosqueteros: Para dar comienzo a la implementación de su negocio debe considerar contar con un equipo mínimo. Los expertos lo llaman los tres mosqueteros, pues intervienen primeramente el productor, el desarrollador, quien en la mayoría de los casos es un ingeniero de sistemas, y por último el diseñador.

20. Mucha iniciativa, administración e innovación: debe saber por último que en el mundo real todo esto toma tiempo y continua inversión, además de mucha iniciativa e innovación ¡Si crear un negocio fuera tan fácil como construir un web site, estaría lleno de dinero! ¡Pero cuidado! Los negocios electrónicos son todavía nuevos, aunque ya no son el futuro sino el presente, aprenda de sus errores y encuentre cómo convertir la situación para generar utilidades. Nuestros países necesitan que aprendamos a realizarlos.