



GUÍAS PRÁCTICAS #ENMARCHADIGITAL

#EnMarchaDigital te ayuda paso a paso a reactivar tu negocio y descubrir nuevas formas de llegar a tus clientes. Ponemos a tu disposición guías con consejos prácticos y herramientas fáciles de implementar:

GUÍA 1: Mantén activo tu negocio

GUÍA 2: Maneja eficientemente pedidos y entregas

GUÍA 3: Organiza tus finanzas en tiempos complejos

GUÍA 4: Limpieza y seguridad de tu negocio para ti y tus clientes

GUÍA 5: Cómo aprovechar las distintas formas de pago

GUÍA 6: Genera productos y promociones atractivos para tus clientes

GUÍA 7: Buenas Prácticas Ambientales en tu negocio

GUÍA 8: Vende a través del comercio electrónico

GUÍA 9: Contribuye a la igualdad de género en tu negocio

GUÍA 10: Atrae inversión y financia tu empresa



Este ícono significa que tienes a disposición herramientas de soporte que te permitirán poner en práctica la guía. Las encontrarás al final del documento.



GUÍA 8:

VENDE A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

El comercio electrónico es una modalidad de comercio que utiliza medios digitales o electrónicos para la venta y compra de bienes o servicios a nivel nacional o internacional. Usar medios de comercio electrónico en tu negocio te permitirá acceder a más clientes ya sea en tu ciudad o en otras ciudades del país y además te permite eliminar pagos y transacciones presenciales. Esta guía te brindará herramientas para implementar y administrar un canal de venta digital.

1

CONOCE AHORA LOS NIVELES DE COMERCIO ELECTRÓNICO



NIVEL BÁSICO:

Ventas físicas o presenciales en tu local, negocio, bodega, finca, etc.



NIVEL MEDIO:

Uso de **herramientas gratuitas** como whatsapp, redes sociales, botón de pago presencial, códigos QR, transferencias bancarias, entre otras.

Ver Enlace 1



NIVEL ALTO

Uso de **herramientas pagas** como links de pago, catálogos en línea de Facebook o instagram, tienda virtual propia y publicidad básica en redes sociales. Ver Enlace 2



NIVEL AVANZADO

Publicidad avanzada en redes sociales, seguimiento de métricas de publicidad, mercadeo por correo electrónico automatizado, bases de datos de clientes, estrategia de transformación digital.

Ver Enlace 3.

2

DESCUBRE EN QUÉ NIVEL DE MADUREZ DIGITAL SE ENCUENTRA TU NEGOCIO



Realiza el siguiente test de tres preguntas para conocer el nivel de tu negocio.

TEST



No importa si estás en el nivel más básico, lo importante es tomar acciones que permitan aumentar tus ventas.

3

INCREMENTA EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL DE TU NEGOCIO Y OBTÉN MAYORES VENTAS.



1

Analiza las opciones de comercio electrónico disponibles en el mercado que te mostramos en el punto 1. **Anexo 1**

2

Realiza el test de maduración digital. **Test**

3

Según tu resultado sigue los siguientes consejos para aumentar tu nivel.





SI ESTÁS EN NIVEL BÁSICO:

ATRÉVETE A EXPLORAR UN NUEVO CANAL DE VENTA DIGITAL.

NIVEL BÁSICO: SIGUE LOS SIGUIENTE PASOS:



1 Whatsapp es la mejor herramienta para empezar. Configura tu número de whatsapp como cuenta de empresa siguiendo el **Enlace 4** y **Guía 1**.



2 Crea los perfiles en redes sociales y páginas comerciales. **Ver Enlace 5**.



3 Comparte a tus clientes el número de tu cuenta bancaria o el número nequi/daviplata, como método de pago **Ver Guía 5**. **Ver Anexo 1**.

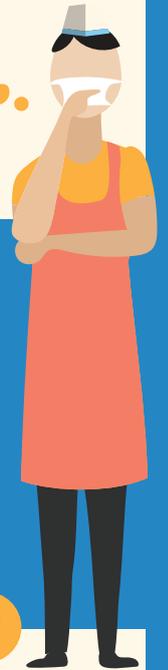


4 Consulta con tu banco las opciones de pago con código QR o con botón de pago presencial en tu negocio. **Ver Enlace 1**.



CONSEJO:

Todas las opciones para este nivel son gratuitas y fáciles de implementar.



SI ESTÁS EN NIVEL MEDIO:

ANÍMATE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



NIVEL MEDIO: SIGUE LOS SIGUIENTE PASOS:

1 Habilita links de pago virtuales para tus clientes y envíalos por whatsapp.

1 RECUERDA: Esta opción tiene un costo que oscila entre el 4%-5% por transacción. **Ver Anexo 1**.



2 Construye una tienda virtual gratuita en Facebook o Instagram. **Ver Anexo 3, 3.1 y 3.2**. Realiza publicidad paga de tus productos. **Ver Anexo 4** Incluye fotografías de buena calidad. **Ver Anexo 2**



3 Evalúa el desempeño de tu tienda virtual gratuita. **Ver Anexo 3, 3.1 y 3.2**.



4 Crea una tienda virtual propia. **Ver Anexo 3, 3.1 y 3.2**.



CONSEJOS:

Escucha a tu cliente en cada paso e identifica si es útil para ellos. Incluye fotografías de buena calidad (**Ver Anexo 2**) y la opción de contacto por whatsapp (**Ver Enlace 4**).

Realiza un presupuesto antes de implementar las herramientas. (**Ver Anexo 4**).



Recuerda que siempre puedes pedir la mano de un experto. Cotiza el costo para implementar tu tienda virtual. (**Ver Enlace 7**).



SI TU NIVEL ES ALTO,

ESTA ES TU OPORTUNIDAD DE LLEVAR TU NEGOCIO AL MÁXIMO NIVEL.



NIVEL ALTO: SIGUE LOS SIGUIENTE PASOS:

- 1 Analiza el nivel de ventas y tiempo de operación de tu tienda virtual. Sugerimos que te des un tiempo mínimo de 6 meses de operación.
- 2 Evalúa la contratación de un profesional en mercadeo digital. Ver Enlace 7.
- 3 Haz un presupuesto para campañas de publicidad y mercadeo por correo electrónico. Ver Anexo 5.
- 4 Lanza tus campañas en redes sociales. Ver Anexo 4.



CONSEJOS:

No puedes obligar a tu cliente a usar un canal de compra determinado. Si tu cliente prefiere pago en efectivo, recíbelo y regístralo en el formato de ventas.

Si prefiere enlace de pago, envíalo y regístralo. Si prefiere comprar por tienda virtual, felicitaciones ya tienes un canal automatizado para tus ventas.

PROFESIONAL EN MERCADEO DIGITAL

Profesional responsable de diseñar y ejecutar estrategias en medios digitales, recolección de datos y aumento de ventas en línea.



HERRAMIENTAS DE SOPORTE

ENLACES

ENLACE 1: Venta QR Bancolombia.
<https://bit.ly/2MC9RhZ>

ENLACE 2: Pagos PayU.
<https://bit.ly/3pOG83h>

ENLACE 3: Cuándo anunciarte en Facebook e Instagram.
<https://bit.ly/3rYGVVq>
<https://bit.ly/3njcsJZ>

ENLACE 4: Cómo usar Whatsapp Business.
<https://bit.ly/3rYVjso>

ENLACE 5: Construir tu presencia en línea con Facebook y página comercial.
<https://bit.ly/394hF39>
<https://bit.ly/3p3P98v>

ENLACE 6: Cómo crear cuenta en Nequi.
<https://bit.ly/3b83axX>

ENLACE 7: Workana. Encuentra un profesional en mercadeo digital
<https://bit.ly/3hJB4KN>

ANEXOS

ANEXO 1: Herramientas para vender en línea

ANEXO 2: Consejos para fotografía de mis productos usando el celular

ANEXO 3: Cómo crear tu tienda virtual gratis en 30 minutos
» Anexo 3.1: Instructivo Ecwid
» Anexo 3.2: Instructivo Facebook

ANEXO 4: Cómo pautar en redes sociales

ANEXO 5: Presupuesto de mis canales virtuales

TEST

<https://bit.ly/3hNHgl2>

Accede a todo el contenido y herramientas editables en el siguiente link:

<https://www.co.undp.org>



GUÍA 8:

VENDE A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Pasos a seguir

INICIO

1

CONOCE LOS NIVELES DE COMERCIO ELECTRÓNICO



2

DESCUBRE EN QUÉ NIVEL DE MADUREZ DIGITAL SE ENCUENTRA TU NEGOCIO



3

INCREMENTA EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL DE TU NEGOCIO Y OBTÉN MAYORES VENTAS.



SEGÚN TU RESULTADO SIGUE LOS SIGUIENTES CONSEJOS PARA AUMENTAR TU NIVEL.



SI ESTÁS EN NIVEL BÁSICO:
ATRÉVETE A EXPLORAR UN NUEVO CANAL DE VENTA DIGITAL.



SI ESTÁS EN NIVEL MEDIO:
ANÍMATE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



SI TU NIVEL ES ALTO:
ESTA ES TU OPORTUNIDAD DE LLEVAR TU NEGOCIO AL MÁXIMO NIVEL.

FIN

