

# Negocios en Internet

*Tras varios años de experiencias y dinero invertido, Luis Carlos Chaquea, consultor e-business, recopila 20 pasos clave para concretar una idea de negocio en Internet.*

---

**Por: Luis Carlos Chaquea,**  
Empresario y consultor e-business  
[lcchaquea@interlat.org](mailto:lcchaquea@interlat.org)

Créalo o no, muchas personas **lanzan sitios de comercio electrónico cada día, motivados inicialmente por la emoción y quizás con la expectativa de hacer dinero rápidamente.** Luego de unos meses, después de invertir sus ahorros y quizás endeudarse y no ver el dinero que pensaban tener, buscan respuestas y quizás obtienen algunas como:

- # ¿Usted me quiere decir que necesito una campaña de *pay-per-click*?
- # ¿Por qué me habla de los tres mosqueteros?
- # ¿Yo no sabía que necesitaba un diseñador y un ingeniero?
- # ¿Necesito un software web analytics? Yo no tengo presupuesto para ello.

Reuniendo lo que usted necesita antes del lanzamiento **se ahorrará muchos dolores de cabeza** y lo preparará mejor para competir con negocios ya establecidos, los cuales están trabajando con todas las herramientas. La lista que encontrará a continuación contiene mucho de lo que usted necesita para **poner su negocio electrónico en marcha.**

**Léalo, analícelo, aliste las cosas y prepárese a trabajar largas horas para implementarlo.**

## 1. Liderazgo:

Antes de lanzarse a materializar una idea en la Internet, debe **preguntarse si realmente está dispuesto asumir nuevos retos**, 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 la de un negocio tradicional o de ladrillo.

Por lo tanto, **le recomiendo que se prepare para hacer valer sus talentos**, lo que mejor sabe hacer o a realizado durante sus años de vida o quizás han venido realizando su familia. Aplique su **sentido común, su intuición** y ponga en práctica lo que más le gusta hacer y se siente satisfecho haciendo día a día. Si usted no está dispuesto a realizar lo anterior es mejor que se dedique a hacer otra cosa.

## 2. Investigación de negocios similares al que planea realizar:

Recuerde que el **producto o servicio que usted va a llevar a la red será adquirido por usuarios como usted**, luego pregúntese si usted lo compraría en línea, pero claro, no nos digamos mentiras, ni se deje llevar por la pasión del momento de realizar dinero, dedíquemos tiempo para investigar, que bien sabemos hoy en día no es tan costoso hacerlo gracias a la misma Internet, la mayoría de ideas que usted tenga hoy en día ya están desarrolladas en algún continente. Pero bueno, usted se preguntará si es así, **¿para qué me pongo a realizar un negocio en Internet?**

La respuesta es sencilla a simple vista y tiene que ver con la posición geográfica y si hablamos de nuestro país **Colombia, tenemos una ventaja de mercado y es que aquí está todo por realizarse**, luego tenemos otra ventaja, que ya muchas de las ideas han sido materializadas en otro continente.

Allí viene mi consejo, **realicemos una investigación, usando los buscadores más comunes como Google o Yahoo** y vállase para Estados Unidos inicialmente, luego a España y posteriormente a México, Argentina, Chile y para finalizar Colombia. En ellos busquemos por nuestra idea de negocio que tenemos en mente ejemplo: "Venta de películas de DVD en línea"... Copiemos en cada país los sitios que existan y posteriormente vamos realizando una limpieza de cuales son los más interesantes para usted, va poder encontrar, que allí hay realmente una oportunidad y que existen referentes para poder ser como ellos y aprender.

### 3. Viabilidad:

Realizando lo anterior, esto le va a permitir ver si es realmente viable vender en la Internet ese producto o servicio. De todas las cosas que usted necesita comprender y realizar antes, lo más importante es **decidir qué vender**. Este debe ser un producto o servicio que pocos negocios ya vendan, uno que usted pueda tener por bajo precio o uno en que usted pueda tener un conocimiento especial.

Algo que usted debe tener en cuenta con respecto a que vende, es que debe ser algo fuera de lo común o al menos un poco, de lo contrario estará tratando de vender un producto muy competido. Hoy en día es **recomendable enfocarse en un producto en 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 usted tendrá una oportunidad razonable de hacer dinero en línea.

### 4. Un plan de negocios electrónico:

Escribir un **plan de negocios** parecerá desalentador. Usted puede decir "yo estoy empezando un negocio, yo no quiero sentarme a escribir en un papel, como si estuviera realizando una tarea". Pero piénselo de esta forma, es gratis y le ayudará indiscutiblemente, negocios reales tienen planes de negocios, usted no comienza un viaje de vacaciones sin saber la ruta o sin un mapa.

La realización del plan de negocios nos **permite 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 el ultimo el resumen ejecutivo**.

### 5. Confiables proveedores de sus productos:

Si usted está vendiendo películas en DVD, ¿está seguro que el precio de ellos no se elevará en los siguientes 3 meses? Tiene usted más de un proveedor mayorista, ojala que si, 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. **Esté seguro 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. Cuando usted trate de registrar el nombre de su dominio, usted probablemente encontrará que el nombre que usted quiere ya está tomado y no está disponible, como consecuencia algunas personas escogen

nombres terribles.

Al buscar y darse cuenta que [www.dvdscolombia.com](http://www.dvdscolombia.com) no está disponible, prueban otro [www.dvdgo.com](http://www.dvdgo.com) y tampoco está disponible, entonces decide crear un inescrutable nombre de dominio como [www.losmejores-dvdsdecolombia.com](http://www.losmejores-dvdsdecolombia.com) No solo es demasiado largo, sino que contiene un guión, el cual podría ser abolido (algunos usuarios olvidarán ponerlo enviándolo a sitio de la competencia).

**Un buen nombre de dominio debe ser corto, memorable que identifique claramente lo que vende y lo mas importante fácil de digitar.** Idealmente un usuario debe poder simplemente oírlo y saber como escribirlo o deletrearlo con facilidad. Por ejemplo: [www.chaquetaspublicitarias.com](http://www.chaquetaspublicitarias.com) es mucho mejor que [www.echaquetaspublicitarias.com](http://www.echaquetaspublicitarias.com) De hecho cualquier palabra difícil de deletrear deberá ser abolida.

La extensión **".com"** es típicamente mejor que **".net"**, por que los buscadores tienen predeterminada **".com"** sea consiente que su dominio afecta el ranking de búsqueda, por lo tanto, si usted desea ser encontrado por **" DVDS"** es una buena idea colocar la palabra **"DVDS"** en su nombre de dominio. Una manera de hacer esto es usar su marca con una palabra cable. Así que **"dvdscolombia.com "** funcione mejor que **"dvdsbaratos.com"**.

### **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 y las empresas mas económicas no siempre son las mejores, 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:**

Así como realizamos un plano para la construcción de nuestra vivienda, hoy en día con el propósito de realizar negocios electrónicos usables y encontrables, es **necesario recopilar toda la información, de lo que desean lo gestores del proyecto y lo que nuestros usuarios desearían encontrar en nuestro sitio web,** mediante esta disciplina encargada de ello.

La **arquitectura de la información** nos permite el estudio y análisis fundamentado de la selección, organización, disposición y presentación de los datos contenidos en nuestra web. Es **una disciplina nueva** en nuestro territorio, pero debemos aprender de ella antes de realizar nuestro **mapa de navegación web,** 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 como hacer galletas en casa.** A nadie le gusta como se ven. Pero, 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 vállase preparando para pagar un trabajo de calidad, 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. 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 esté andando 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. Consecuentemente, usted querrá hacer una buena búsqueda antes de escoger. Tenga en cuenta lo siguiente antes de realizarlo:

**a) 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 complicadas.

**b) Hoy en día, muchos de los paquetes de administración de contenido y comercio electrónico incluyen un paquete completo de herramientas en un solo combo**, desde sistema para manejar inventarios hasta herramientas de mercadeo electrónico. En la actualidad muchos de los empresarios prefieren propuestas "todo en uno" porque les hace la vida más fácil.

### **11. Cuenta de pagos en línea:**

Para **recibir pagos mediante tarjetas débito y crédito en línea, usted necesita una cuenta**, lo cual es con 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, aunque usted tenga pocos clientes, usted debe pagar la cuota de inicio.

### **12. SEO: Optimización en motores de Búsqueda:**

Si usted no sabe como montar su sitio para **obtener una posición alta (Ranking) en Google o Yahoo**, nunca tendrá el tráfico necesario para construir un negocio electrónico próspero. Algunos de sus competidores son expertos en esta área. Ellos incluso contratan expertos en SEO para ajustar detalles en su sitio para lograr rankiarlo de la mejor manera.

Para **auto-aprender, lea algunas de las guías de SEO que se encuentran en la red**. Por otra parte, muchos de los diseñadores web afirman ser expertos en SEO, no todos de ellos lo son. La mejores practicas de SEO cambian constantemente, así que si un diseñador web, estudió SEO en el 2005 no está muy actualizado de las últimas tendencias y prácticas. Lo mejor es contratar un diseñador web y un experto en SEO. 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**. Aún antes de tener el primer peso de utilidad, usted necesitará hacer seguimiento a una larga lista de gastos. Una vez comience 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 cómo los compradores están usando su sitio**. Este revela de donde viene, qué páginas visitan, qué palabras claves lo atraen al sitio. Un paquete de análisis deja a los empresarios calcular sus tasas de conversión. (Tasa de conversión es el porcentaje de los visitantes que hacen una compra o una visita para posible compra).

Durante los últimos años tener un buen programa de análisis web hace la diferencia en su negocio electrónico. Sitios que lo usan efectivamente programado, tienden a ser rentables, los que no lo hacen tienden a derrumbarse. Afortunadamente hay soluciones para cada presupuesto. Usted no necesita comprar un Mercedes Benz para comenzar. Para comenzar, **Google ofrece un programa de análisis gratis.**

#### **15. Conozca los sitios de la competencia:**

De la misma forma que las herramientas de análisis le dicen qué está pasando en su negocio electrónico, usted debe tener un alto conocimiento acerca de los sitios de los competidores. Es importante **suscribirse a los boletines electrónicos de sus competencias**, para **saber cómo están haciendo ellos su negocio en línea**. Para encontrar cuánto tráfico tiene sus competidores, pueden usar **alexa.com**. Esta herramienta no le da un número absoluto de visitantes, pero si un número de ranking, otra **herramienta** que muestra el *page rank* de sus competidores es el de **Google Tool Bar**.

#### **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, ofrecer cargos de envío no costosos es un agresivo movimiento para atraer clientes. Los compradores aman el envío barato y el envío gratuito, luego de cierto nivel de compras es muy ideal.

Por otra parte, muchos empresarios hacen negocio con el envío. Los cargos de envíos deberán ser parcialmente guiados por los que sus competidores estén haciendo, **sus precios deben estar en la misma línea, ideal mejor que ellos**. 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, phishing y scamming** inventándose cada día. Usted necesitará un software para proteger su sitio de muchos programas disponibles, uno de los más usados por los empresarios es **Panda o McAfee, protege de todo tipo de virus y hackers**.

No importa cuan seguro es su sitio, **usted necesita una copia de seguridad de su negocio**. 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, usted puede empezar pequeño pero poco a poco va a necesitar invertir más dinero en ello.

#### **Usted necesitara básicamente lo siguiente:**

**a) Mercadeo Gratuito:** Liste su sitio en el motor de compradores de **Google, Froogle** es Gratis. También es gratuito y bueno para manejar trafico **Web Ring**, ofrecer servicios gratuitos para compradores, escriba artículos a Blogs para atraer tráfico y envíe una noticia gratis de prensa usando **PR WEB**.

**b) Boletín Electrónico:** Usted puede usar su lista de cuentas de amigos, clientes potenciales y clientes actuales entre otros para enviar un boletín electrónico informando de sus precios especiales, novedades, descuentos, entre otros. Puede usar versiones de envío de software libre que muy seguramente provee su servicio de hosting.

**c) Realizar campaña de Links:** Usted puede negociar links gratis con otros sitios amigos o contratar servicios profesionales de links, la razón, si logras una buena campaña de links, el posicionamiento en motores de búsqueda será mejor y por lo tanto el ranking.

**d) Campaña de Pay-Per-Click:** Pague por cada clic o links patrocinados con los servicios de **Adwords**.

**e) Mobil marketing:** Mercadeo a través de **mensajes de texto (SMS) o video (MMS) al celular**.

Con el tiempo usted debe **considerar un programa de marketing** afiliado en el cual otros sitios ganan un pequeño porcentaje por cada venta que se hace por contactos enviados por ellos. Pero es cuestionable si un nuevo sitio puede beneficiarse de programa afiliado.

### **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 (este es usted que conoce todo el entorno del negocio), el desarrollador que en la mayoría de los casos es un ingeniero de sistemas y por último, el diseñador**. Si usted no puede desarrollar la primera versión con estas tres personas entonces o necesita gente diferente, o necesita bajar la cantidad de especificaciones para su primera versión.

### **20. Mucha iniciativa e innovación:**

Este es un escenario familiar: el dueño de un negocio invierte una cantidad considerable de dinero en el diseño y publicidad para su sitio, lanza el nuevo sitio y... tiene 147 páginas vistas a la semana. Luego, un buen tiempo después, llega a 320 páginas vistas a la semana y todavía ninguna venta. Los comerciantes en estos casos se quejan: "Yo pensaba que habían 400 millones de usuarios de Internet. Entonces, ¿dónde están?"

Bueno, están en el mundo real, **esto toma tiempo y una continua inversión para construir un negocio**. Iniciativa e innovación es requerida. ¡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 como convertir la situación para generar utilidades. Nuestros países Latinoamericanos necesitan que aprendamos a realizarlos.

**¡Muchos Éxitos!**

*Para una guía de como escribir un plan de negocios para un sitio de comercio electrónico escriba al siguiente correo para solicitarlo:*