

# COMENÇAR A VENDRE ONLINE

La guia definitiva



---

11 passes que necessites per a començar a  
vendre online

---



# Començar un negoci per Internet no és tan difícil com sembla

De entrada pot semblar que es necessita molt de temps i diners per començar a vendre en línia, però la veritat és que muntar una botiga en línia és una cosa relativament fàcil i econòmic si es compta amb els aliats adequats i es tenen clares les prioritats.

Si portes temps plantejant-muntar una botiga online però no t'atreveixes a fer-ho, segur que t'anirà bé saber quines són les 10 coses que es necessiten per començar a vendre online.

Només hi ha 10 imprescindibles, és més fàcil del que sembla!

**01**

---

**El producte**

01

El primer a tenir clar és què vols vendre, ja que això condicionarà aspectes tan importants com l'espai d'emmagatzematge necessari o els costos d'embalatge i missatgeria: com més ocupi el teu producte, més car serà emmagatzemar-lo, empaquetar i enviar-lo, i hauràs de tenir en compte aquests costos en el teu càlcul de rendibilitat. En aquest sentit, una bona idea és especialitzar-te en vendre un producte nínxol concret, que sigui petit, fàcil d'emmagatzemar i d'enviar, i que no et suposi una inversió inicial enorme en cas de tenir-lo en estoc. Dit d'una altra manera: et serà més fàcil especialitzar-te en vendre online roba interior de talles grans d'intentar ser Zalando.

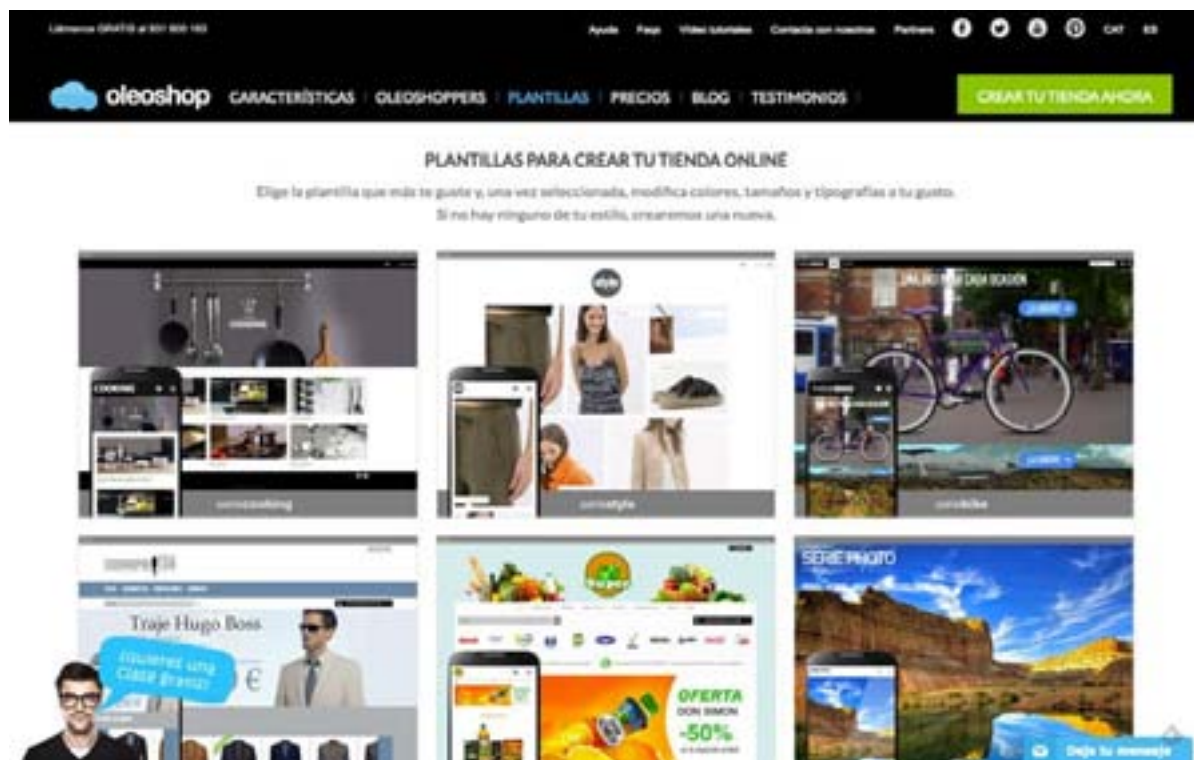


**02**

---

**La plataforma d'ecommerce**

Per vendre online, necessites una plataforma en la qual puguis mostrar els teus productes i en la que els teus clients puguin comprar-los. Però no necessites un avió! Hi ha plataformes de ecommerce que per molt poc i amb només uns clics et permetran disposar d'una botiga online totalment professional, com ara Oleoshop o alguns toolkits de WordPress. Si abans de llançar-te a la piscina vols testejar el model de negoci, també pots començar creant una petita botiga online a marketplaces com eBay o Amazon, en què no pagaràs per l'ús de la plataforma sinó només una comissió per cada venda.



**03**

---

**La logistica**

La logística és molt més que enviar el producte al client, i és recomanable que estudiïis les possibilitats i comparis molta informació. Per començar, el magatzem: ¿et compensa tenir despeses de magatzem? O és millor externalitzar el magatzem logístic i deixar la preparació de paquets en mans del teu missatgeria?

Segon: els tipus de lliurament que vols oferir.

El més habitual són lliuraments en 24 hores, 48 hores o 72 h; però depenent de com sigui el teu públic, et pot interessar oferir enviaments que triguin més però que siguin més barats, o cap article en dissabte, per franges horàries o lliuraments el mateix dia. I tercer, també és recomanable que expliquis alhora amb els serveis de diverses missatgeries, una mica de el valor t'adonaràs en temporades complicades com el Nadal.





# 04

---

La política de proveedores

Una cosa que acostumem a oblidar és que tenim al nostre abast diverses fórmules per proveir-nos de producte: com a alternativa a la clàssica compra d'estoc, podem apostar pel Dropshipping o adoptar un model de compra a proveïdor sota demanda o mitjançant prevendes. També cal tenir en compte que cada proveïdor té els seus requisits: n'hi ha que demanen compres mínimes; altres exigeixen compres creuades o rotacions anuals determinades; i altres no et imposar cap condició. En aquest sentit, és convenient que comparis preus, velocitat de lliurament i condicions de compra de diversos tipus proveïdors capaços de servir-te el mateix producte -com són els fabricants, els majoristes nacionals i els majoristes estrangers- ja que solen oferir preus i serveis molt diferents entre si. Busca, compara i ... queda't amb el millor tracte!



**05**

---

**El packaging**

És clar que sense caixes no pots enviar cap paquet, però també és important que no et arruïnis comprant quilos de cartró que no saps si acabaràs usant perquè encara no saps com et anirà el negoci. Doncs no et preocupis perquè pots anar invertint en packaging segons vagis venent: serveis com Selfpackaging o Kartox et permeten comprar caixes de cartró fàcils de muntar en partides de poques unitats, per anar invertint en embalatge segons el vagis necessitant. El mateix amb els adhesius i etiquetes: prova a fer-li un cop d'ull a Moo. I si tens pensat externalitzar el magatzem i el manipulats de les teves paquets, la missatgeria podrà proporcionar-te les caixes i cobrar-només per les que vagis fent servir.



**06**

---

**Els continguts**

Un cop lligats tots els punts anteriors, és hora de posar-se amb els continguts de la teva botiga en línia. Per descomptat, és important que tinguis cura la redacció, la gramàtica i l'ortografia de les teves descripcions, i que utilitzis bones fotos en què s'aprecien bé els detalls i característiques del producte; però també és important que els teus descripcions incloguin les dades que el client necessitarà per convertir el seu interès en compra. Per exemple, un error molt comú en botigues en línia de moda és no indicar els teixits de fabricació de les peces, no detallar quines cures requereixen, o no incloure una guia de talles amb les mesures exactes de les peces. Evita dubtes, consultes i incidències incloent aquesta valuosa informació en les teves fitxes de producte: es el posaràs més fàcil als teus clients per comprar.



**07**

---

**Els mètodes de pagament**

Per a aquells als quals no els vingui de gust complicar-se la vida amb els mètodes de pagament, Pay Pal constitueix una molt bona solució, ja que permet al client pagar mitjançant transferència bancària o mitjançant targeta de dèbit / crèdit segons esculli, i a tu et evita sol·licitar, configurar i instal·lar el TPV virtual d'un banc. Quan ja hagi enlairat, veuràs que és recomanable oferir més d'un mètode de pagament, i si pot ser algun que no impliqui donar les dades de la targeta de crèdit. A Espanya, segueixen funcionant molt bé els pagaments per transferència bancària i els pagaments a contra reemborsament, així que no els desestimis; i, si pots, combina'ls amb un TPV virtual i / o amb PayPal, s'ha la millor fórmula.





**08**

---

**La comunicació**

Acabes de començar i no et coneix ningú, però no et preocupis: tens la sort de viure al segle XXI, ¡el segle de les xarxes socials! I és que les xarxes socials i els blocs corporatius de qualitat són la millor forma de donar-se a conèixer amb una inversió mínima. Quan el teu negoci ja hagi enlairat, pots valorar enviar newsletters setmanals als teus clients, potenciar la generació de backlinks o fomentar l'aparició de la teva empresa en mitjans de comunicació mitjançant un gabinet de premsa externalitzat. Però no se't passi fer-ho tot de cop, perquè et veuràs amb mil compromisos que no et deixaran temps per portar la botiga. En comunicació, poc a poc i bona lletra, i si no pots fer-ho tot tu, s'externalitza.



09

---

La política de devoluciones

Una de les coses que més por fan a un emprenedor en línia són les devolucions. D'entrada temem que la gent es torni boja i retorni les seves compres indiscriminadament, arruïnant de passada a força d'enviaments. Però pel que fa comencem a vendre, ens adonem que les devolucions són molt poc habituals i que, quan succeeixen, són per alguna cosa: ningú fa una devolució per plaer. I en canvi se sap que oferir devolucions gratuïtes és una de les coses que més encoratja a un client amb ganes de comprar. Encara que d'entrada et tiri per enrere, tenir una política de devolucions generosa i flexible et beneficiarà a llarg termini. I encara que la teva política no sigui extremadament generosa, tingues en compte que sempre has de complir el que estipula la llei.



**10**

---

**Un gestor/contable**

# 10

Per començar a vendre online no necessites contractar a ningú, però no et sobrarà el suport d'un bon gestor, assessor fiscal o comptable que s'encarregui de portar la facturació, calcular-te els impostos, avisar de l'existència d'ajuts i incentius fiscals i en general ajudar-te a tirar endavant i fer créixer el teu negoci. Un gestor que et porti els números no ha de costar un ronyó: pel que gastes en mòbil o en llum, pots tenir un bon aliat que et traurà moltíssim treball tediós de sobre.

Com veieu, és possible començar a vendre online tenint lligades només aquestes 10 qüestions, que no són tantes. Us animeu a muntar la vostra botiga online?



**11**

---

**És necessari donar-me d'alta  
d'Autònom per obrir una  
botiga online?**

Aquesta és la pregunta que es fan molts emprenedors, i que pot provocar que desisteixin en l'intent, a causa dels múltiples tràmits legals als quals s'han d'enfrontar i, el que és més important, al temor que si el negoci no funciona ràpid, no puguin fer front a les mensualitats de la Seguretat Social.

En principi només hauràs de donar-te d'alta a Hisenda en el cens d'empresaris i professionals on anotaràs teves dades, com el nom, adreça, activitat de l'empresa, etc., i l'impost d'Activitats Econòmiques (IAE), que només cotitza impostos si superes la xifra de facturació d'1.000.000 € anuals. Tot això es fa amb el model 036 i 037.

Per donar-se d'alta a la Seguretat Social com a treballador autònom, segons les normes, s'han de donar d'alta totes aquelles persones que realitzin una activitat econòmica i no estiguin subjectes a un contracte laboral amb una empresa.

Com en tot sempre hi ha excepcions i una d'elles és que si fas una activitat econòmica esporàdica no és obligatori donar-se d'alta, però com que tot és interpretable, On són els límits? Fins on es considera activitat esporàdica?

Llavors trobem una altra excepció (subjecta a jurisprudència): una persona que el seu volum de negoci sigui inferior al salari mínim interprofessional i no tingui personal contractat, està exempta de donar-se d'alta.

En qualsevol cas, la nostra recomanació és aprofitar les noves mesures d'impuls a l'activitat empresarial, que bonifiquen el primer any de quotes d'Autònom de 50 € mensuals, i que et estalvien possibles problemes per poder demostrar si la teva activitat és esporàdica o si la teva facturació és més o menys.

Aquí tens un article molt interessant per ampliar la informació: <http://bit.ly/1iw2SwO>



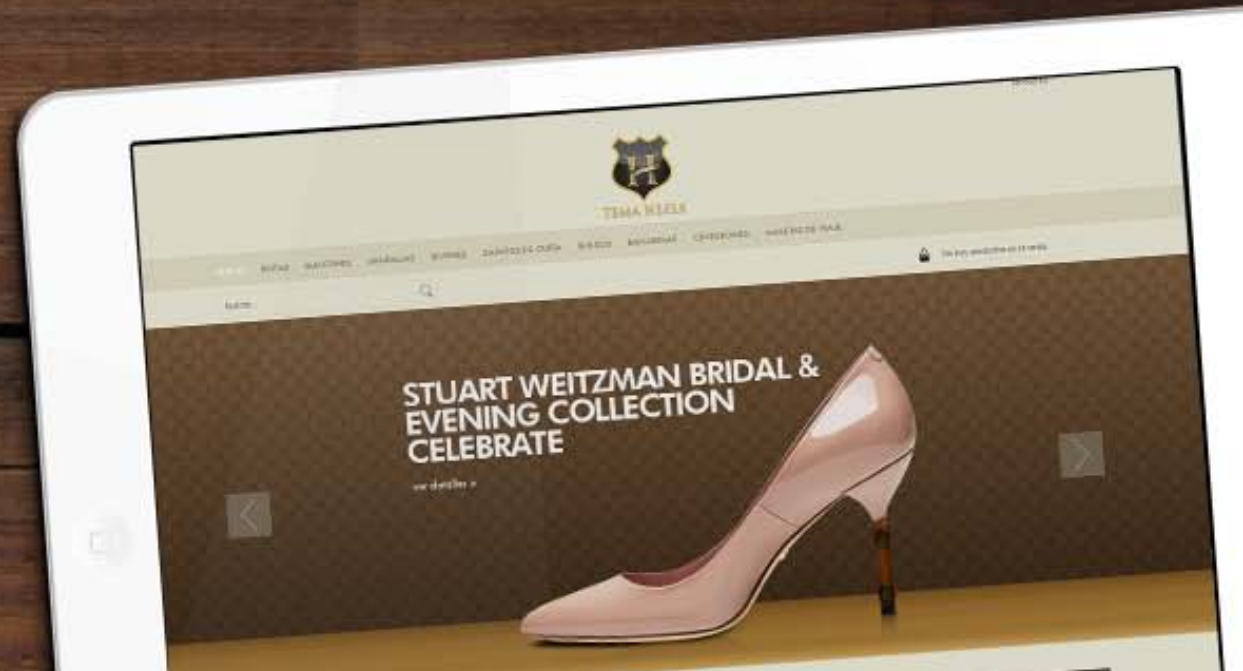


oleoshop

Des de  
**19€**  
al mes

*la teva plataforma ecommerce*

# Tot el que necessites per a vendre a internet



Si t'ha agradat  
aquest ebook comparteix-lo  
ara amb els teus contactes

---





*la teva plataforma ecommerce*



### **Vols descarregar les nostres guies?**

Aquí trobaràs les nostres guies de comerç electrònic que t'ajudaran a comprendre i afrontar tots els reptes que puguis tenir a la teva aventura online

**VULL LES GUIES GRATIS!**

Pots contactar amb nosaltres trucant al telèfon **931 800 163**  
o si ho prefereixes escriu-nos a **info@oleoshop.com**



*la teva plataforma ecommerce*