



**GUÍA PARA
AUTÓNOMOS
QUE VENDEN
POR INTERNET**

ÍNDICE

- ▶ 1. ¿Necesito ser autónomo para vender por Internet?
- ▶ 2. Autónomos: requisitos para vender por Internet
- ▶ 3. Claves para crear un negocio como autónomo
- ▶ 4. Registro de marcas online
- ▶ 5. Cómo puedo facturar a clientes en el extranjero
- ▶ 6. ¿Un autónomo necesita tener una Web profesional?
- ▶ 7. Ventajas de tener un sitio web para tu negocio
- ▶ 8. Cómo debes crear una página web cuando eres autónomo
- ▶ 9. Obligaciones legales que debe reunir una Web de un autónomo
- ▶ 10. Cómo optimizar un catálogo de productos online
- ▶ 11. Razones para crear un blog de tu empresa
- ▶ 12. Cómo vender productos físicos en tu ecommerce
- ▶ 13. Así puedes montar una tienda online de infoproductos
- ▶ 14. Lo que debes saber si quieres vender contenidos formativos por Internet

Poner en marcha un negocio online puede ser una decisión complicada. Y es que son muchos los aspectos que hay que tener en cuenta antes de iniciar una actividad profesional como autónomo y conseguir obtener beneficios gracias a Internet.

Antes de tomar la decisión, hay que tener en cuenta una serie de factores importantes. Te contamos todo lo que necesitas saber sobre **aprender a vender en Internet y que tu actividad como autónomo online** te aporte beneficios y no cometes errores a nivel fiscal que puedan provocar grandes problemas.

1. ¿NECESITO SER AUTÓNOMO PARA VENDER POR INTERNET?

Vender por internet está de moda pero **no siempre es necesario ser autónomo** para poder disponer de un e-commerce u ofrecer servicios por el canal digital.

Es por ello, que **muchos profesionales dudan acerca de si es mejor hacerse autónomo o facturar a través de una cooperativa online**, un sistema que evita el pago mensual de la seguridad social y reduce la complejidad de la contabilidad.

Cada sistema tiene sus ventajas e inconvenientes, y en función del volumen de facturación y el número de clientes el profesional podrá escoger el método más adecuado para él. No obstante, ¿qué sucede con aquellos profesionales que optan por vender online sin ser autónomos? ¿es una situación legal o por el contrario, podrían ser sancionados? ¿Se puede tener un negocio online sin ser autónomo?

Se puede vender por internet sin ser autónomo con algunos matices. Y es que, tal y como se recoge en la actual normativa vigente: todo profesional que ejerza una actividad económica regular ofreciendo productos o servicios, deberá estar dado de alta desde el primer día.

Esto es así, al margen de que el índice de ventas sea 0 o no haya contacto por parte de ningún potencial cliente. Y es que, **la mera intención de venta ya obliga al alta como autónomo.**

¿Entonces qué sucede si mis ingresos son reducidos? La jurisprudencia atendiendo al resumen de las sentencias pronunciadas en torno a la necesidad de vender online sin ser autónomo, ha demostrado no ser tan restrictiva. En esos casos, **siempre que las ganancias no superen el salario mínimo interprofesional no existe penalización** para el profesional que mantenga una actividad irregular, y que no utilice su desempeño para ejercer una actividad habitual que suponga un balance de ingresos considerables y mantenidos.

Ahora bien, a pesar de ello debes tener en cuenta la obligación vigente y que en caso de inspección por Hacienda o la Seguridad Social, podrías resultar penalizado.

2. AUTÓNOMOS: REQUISITOS PARA VENDER POR INTERNET

Internet abre las puertas a un mundo de posibilidades. Tanto como si eres un joven autónomo, como si piensas en diversificar y aumentar sus posibilidades.

Muchos autónomos, quieren vender sus productos a través de Internet, pero no saben cómo hacerlo o si tienen que hacer muchos trámites para lograrlo. Estos son los **requisitos para vender por Internet si eres autónomo**. Las posibilidades que se abren para los autónomos a través de la red son infinitas, aunque lo cierto es que **crear un negocio online tiene sus ventajas y desventajas**.

Para vender por Internet y usando el inbound marketing, **los autónomos por regla general no tienen que hacer más trámites con la Administración**, salvo si tienen previsto vender a través de la web algún tipo de producto distinto y que no entre dentro del epígrafe del IAE en el que están dados de alta, por lo que deberán darse de alta en el que corresponda en este caso.

Si quieres montar tu idea de negocio desde casa como autónomo y tener una tienda online a parte, además de cumplir con los requisitos propios para llevar a cabo una actividad económica, para abrir un e-commerce **existen también requisitos legales específicos**.

REQUISITOS LEGALES PARA VENDER POR INTERNET COMO AUTÓNOMO

Los autónomos tienen que cumplir una serie de **requisitos legales u obligaciones específicas para abrir un negocio por Internet**, y conseguir clientes siendo autónomo. Están relacionadas con la legislación específica del comercio electrónico en España. Los negocios online deben cumplir con las siguientes leyes:

1. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico:

Obliga a cumplir una serie de requisitos específicos a los propietarios de sitios web o tiendas a través de la red. Entre otros, esta ley prohíbe el envío de correos electrónicos de carácter publicitario (spam) que los usuarios no hayan consentido, además de obligar a la tienda online a explicar de forma detallada el proceso de venta (condiciones, plazos, reclamaciones....).

2. Ley Orgánica de Protección de datos de Carácter Personal

Esta ley regula que todas las empresas y profesionales que posean datos de sus clientes de carácter personal deberán darse de alta en la Agencia de Protección de Datos.

3. Ley de ordenación del comercio minorista

Esta ley regula las ventas a distancia, cuando las dos partes no pueden estar de manera física y a la vez durante la realización de la transacción. Esta entre otros puntos, regula los pagos con tarjeta de crédito.

4. Ley de condiciones generales de contratación

Esta ley hace referencia e intenta velar porque existan unas condiciones de contratación justas y equitativas entre el vendedor y el comprador.

Saber cómo emprender por Internet abre las puertas a un mayor número de clientes potenciales. Saber aprovechar la oportunidad puede marcar la diferencia entre el fracaso y el éxito.

3. CLAVES PARA CREAR UN NEGOCIO COMO AUTÓNOMO

Sabemos que montar un negocio es muy complicado. Por eso, compartimos contigo algunas claves que hemos podido descubrir hace poco, para tener éxito en nuestros negocios como autónomos.

Sí que es cierto que muchos de ellos los hemos aplicado de forma más o menos consciente y concisa en algún momento de nuestra vida laboral como autónomos, pero nunca está de más repasarlas y autoconvencernos de la necesidad de utilizarlos para nuestro negocio, ¿te animas a leerlos y ponerlos en práctica?

Consejos para montar un negocio como autónomo

Evalúa los pasos para **identificar la idea de negocio** como autónomo y su viabilidad.

Otro punto clave a tener en cuenta, por supuesto, a la hora de **saber si nuestro nuevo negocio va a ser rentable** o no, es tener bien calculados los costes fijos y, si puede ser, ahorrar en ellos. Porque, aunque no lo parezca, ahorrar en costes fijos es muy posible.

Por ejemplo, muchas veces caemos en el error de pensar que, si nuestro proyecto no requiere de una gran inversión inicial, no hace falta recurrir a la financiación del mismo. Lo que ocurre ahí es que no estamos teniendo en cuenta los costes fijos mensuales que, al final, pueden ser iguales o incluso mayores que la inversión inicial, por lo que nos obligaría a cerrar mucho antes al no tener esa garantía detrás.

Lo mismo con las inversiones. Antes de comprar maquinaria y equipos, quizá es importante pensar en que nuestros recursos, sobre todo al principio, son muy limitados y, podemos subcontratarlos. Se trata de una palabra que nunca se nos debe olvidar, **'subcontratar'**.

Existen muchísimos ejemplos de costes que creemos que son fijos pero que, si sabemos cómo gastarlos, pueden ser variables y hacernos ahorrar muchos costes: Alquiler de local (podemos recurrir a coworkings), sueldos variables (en función de ventas)...

Calcular el punto muerto y el punto máximo también es esencial para determinar la viabilidad de un proyecto. Repasando conceptos os recordamos que **el punto muerto establece las ventas o beneficios que una empresa o autónomo debe alcanzar para no perder pero tampoco ganar dinero**. Sobre todo sirve para ver si el empresario está trabajando por algo viable y coherente con el mercado o no.

El punto máximo, aunque no lo parezca al ser un 'ideal' puesto que **es la cifra que se puede llegar a alcanzar al conseguir el 100% de la capacidad de venta** de una empresa, también nos puede echar hacia atrás en muchas ocasiones puesto que, en el hipotético caso de que se alcance esa cantidad, hay veces que el beneficio es tan pequeño que no vale la pena invertir tantos esfuerzos.

En resumen, sobre todo, planificación. Uno de los errores más comunes es lanzarse al vacío sin frenos y comenzar a llevar a cabo acciones sin una planificación previa. Siempre que se comienza un proyecto van a surgir nuevos problemas que no teníamos en cuenta. La planificación es esencial para el éxito futuro.

Dedica esfuerzos a la **comunicación y marketing de tu proyecto**. Recoge una parte de tu presupuesto y dedícala a la promoción de tu marca a través de las numerosas oportunidades que te brinda el marketing digital y offline: Desde una página web corporativa hasta redes sociales pasando por los 'clásicos' flyers y buzoneo, comunicación en medios... Las posibilidades son infinitas. **Vale la pena invertir una pequeña parte del presupuesto en estudiar la viabilidad del proyecto** antes que perderlo todo. Conoce todas las claves sobre cómo iniciar un negocio.

4. REGISTRO DE MARCAS ONLINE

A la hora de realizar el registro de marcas comerciales vía internet, conviene que tengas claros algunos puntos; y es que aunque no es difícil y lo cierto es que ahorras bastante tiempo, existen algunos **requisitos importantes que deberás tener en cuenta a la hora de registrar una marca online**.

¿QUÉ SE NECESITA PARA REGISTRAR UNA MARCA ONLINE?

Para registrar una marca a través de Internet **necesitas disponer de firma electrónica**. Para ello, si cuentas con un DNI electrónico, la manera más fácil y rápida será comprando un lector de DNI y colocarlo en tu ordenador. Otra opción es pedir un certificado. Estos son emitidos por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre y tan sólo necesitarás tu DNI para solicitarlo.

Lo siguiente que necesitas hacer antes de proceder con el registro de tu marca es realizar una búsqueda exhaustiva para **ver si tu marca ya está siendo usada y está registrada**. Para ello introdúctete en la **página de la Oficina Española de Patentes y Marcas**. Encontrarás las herramientas necesarias para hacer una búsqueda. Teniendo estas dos cosas, firma electrónica y la certeza de que tu marca no está ya registrada, es momento de comenzar el registro a través de internet.

PROCEDIMIENTO PARA REGISTRAR UNA MARCA POR INTERNET

Antes que nada, **te recomendamos que te informes de cómo saber si una marca ya está registrada**. En caso de que esté libre, los **pasos que deberás llevar a cabo** para realizar el registro de tu marca telemáticamente son los siguientes:

- Primero, deberás entrar en la página web de la OEPM. Allí, tendrás que entrar en la sección de Marcas y nombre comerciales. Si tienes dudas siempre puedes consultar el manual del solicitante, no obstante, tampoco es un proceso realmente complejo.
- Existen varias clases de registros de marca, si en la tuya hay incluida un logotipo, ten cuidado; pues deberás subir la imagen con unas medidas y resolución determinadas.
- Será necesario también que entres en la parte de trámites en línea. Allí deberás elegir la primera opción "solicitud de marca individual o por lotes". Debes estar atento, si solo quieres registrar una marca deberás darle a la opción de individual. Si son varias, la otra opción. Una vez dentro deberás introducir tu firma electrónica para poder descargar el formulario.

Tras estos pasos tan sólo deberás pagar el importe mediante transferencia bancaria y después recibirás en tu correo electrónico el **código de tu expediente**. Como ves es un sistema bastante rápido para el registro de marcas comerciales.

¿CÓMO PUEDO FACTURAR A CLIENTES EN EL EXTRANJERO?

¿Es posible emitir facturas a clientes extranjeros? ¿Cómo puedo facturar a aquellas empresas que no sean españolas? ¿Existe alguna diferencia entre facturar a un cliente en el país o en el extranjero? ¿Debes aplicarle IVA o no? Si tu negocio ha crecido mucho en los últimos años hasta contar con clientes en el extranjero: ¡enhorabuena!

Resolvemos todas tus dudas relacionadas con la **facturación entre países** y los detalles que debes tener en cuenta al realizar tus presentaciones tributarias.

HACER FACTURAS A CLIENTES FUERA DEL PAÍS

Si quieres **poner en práctica ideas de negocio de exportación**, el primer detalle que debes tener en cuenta es **si la factura que vas a emitir va dirigida a un país perteneciente a la Unión Europea o no**. Esto es importante ya que el tratamiento variará de acuerdo a esa condición.

Veamos **cómo hacer una factura intracomunitaria** a un cliente fuera del país pero dentro de la Unión Europea.

Facturas dentro de la Unión Europea

Todas las **transacciones comerciales dentro de la Unión Europea**, entre estados miembros, reciben el nombre de **operaciones intracomunitarias**. Si el cliente está en el Registro de Operaciones Intracomunitarias podrás facturar sin IVA. En caso contrario deberás facturar con IVA.

Para poder registrar este tipo de transacciones y evitar el pago del Impuesto sobre el Valor Añadido, tendrás que ingresar en el **Registro de Operaciones Intracomunitarias y presentar el modelo 036 en la agencia tributaria, y seleccionar la casilla 582** para dar de alta tu empresa en el ROI. Este proceso puedes realizarlo a través de la web o si lo prefieres, también puedes acudir a una delegación.

Una vez que entregues el modelo cumplimentado, es posible que recibas una visita del departamento de hacienda solo para confirmar la existencia de ese cliente. Y si el técnico considera que todo está bien descrito, te otorgará un **certificado denominada VIES con el cual podrás operar** sin problemas.

Ten en cuenta que el cliente también debe haberse dado de alta en el registro y a él se le asigna otro número, con el que ya podrás emitir factura.

Hacer una factura a un cliente fuera de la Unión Europea

Si el cliente no solo está fuera de España sino que tampoco pertenece a la Unión Europea, entonces a este caso se le denomina Exportación.

Para poder facturar lo primero que debes hacer es **inscribirte en el Registro de Exportadores** presentado al igual que en el caso anterior, el modelo 036 en el Departamento de Hacienda. De igual manera tan solo debes seguir el procedimiento con tu certificado digital por Internet o si así lo deseas dirigiéndote a la delegación correspondiente.

6. ¿UN AUTÓNOMO NECESITA TENER UNA WEB PROFESIONAL?

No cabe duda de que, hoy por hoy, todo lo que buscamos lo hacemos a través de Internet. Por ello, **si eres autónomo y necesitas captar clientes para impulsar tu negocio, una página web es imprescindible.**

A pesar de existir opciones más sencillas y económicas, como una página de Facebook, los resultados distan mucho de los obtenidos con una página web propia. A continuación, hablaremos de cómo debe ser **una web profesional, adaptada a tu empresa.**

En la actualidad, tener una página web profesional es la **herramienta que más credibilidad aporta a los clientes.** Por si esto fuera poco, también nos ayudará a abrirnos hueco entre la gran multitud de empresas que existen en el mercado. En definitiva, **aporta visibilidad, reconocimiento y, por lo tanto, ventas.**

La importancia que le demos a nuestra web va a marcar la diferencia en los resultados que obtengamos gracias a ella. Lo primero que debemos tener en cuenta es que debemos incluir nuestros datos de contacto.

Asimismo, hay que considerar que **la página va a estar dirigida principalmente a aquellas personas que no conocen la empresa.** Cómo ponerse en contacto con la empresa o cómo llegar hasta ella es lo que la mayoría de los clientes potenciales buscan saber. Del mismo modo, podemos ir un paso más allá. Si nuestra intención es tener una actividad más regular, no podemos ceñirnos a poner algo de información básica de la empresa.

Necesitamos contar con una **web dinámica, un diseño atractivo y más estrategias de captación de clientes.** ¿Qué características debe reunir una web?

¿QUÉ TE HACE DIFERENTE DE LA COMPETENCIA?

Entre estas estrategias, no solo bastaría con poner información básica y los datos de contacto. Es fundamental que **expongamos aquellos aspectos que diferencian a nuestra empresa de sus competidores.** Es decir, nuestros principales valores y características.

¿Qué trabajos has hecho y puedes mostrar?

En una página web, poner qué actividad económica realizas no es suficiente. Una imagen vale más que mil palabras, por lo que nunca está de más poner ejemplos de trabajos reales que hemos realizado con anterioridad. Esto se suma a la estrategia anterior, ya que los **clientes quieren ver en qué destacamos.** Por ello, la mejor forma de verlo es añadir un portfolio con ejemplos de nuestros mejores trabajos.

¿Cómo hacer más atractiva la web?

El diseño de una página web puede marcar una gran diferencia en cuestión de ventas. Y es que los clientes se sentirán mucho más atraídos por un diseño visual llamativo y con un aspecto profesional.

Para conseguirlo, podemos ver ejemplos de otras webs que cumplan estos diseños. No obstante, lo más conveniente es dejarlo en manos de profesionales de diseño y desarrollo web.

La dedicación y empeño que le ponemos a nuestra página web conlleva un trabajo que **requiere tiempo y sobre todo conocimiento sobre el tema.**

El SEO es el rey

A la hora de llevar nuestro proyecto a cabo, debemos conocer cómo funciona el mundo de la programación o de las estrategias de **SEO** (Search Engine Optimization), entre otras. Estas **estrategias ayudarán a colocar la página web entre los primeros resultados de búsquedas.**

7. VENTAJAS DE TENER UN SITIO WEB PARA TU NEGOCIO

En la actualidad, tener un sitio web para un negocio es muy necesario. **Internet es la principal fuente de consultas en relación a la búsqueda de servicios y productos.** Y, además, hacer una página web es más sencillo de lo que parece.

Existen diversas plataformas en las que puedes crear tu web en unos sencillos pasos. Por tanto, si quieres mejorar tus ventas y aumentar el número de clientes, no te lo pienses más, lo que realmente necesitas es una página web.

- Tu negocio tendrá una mayor presencia online
- Los clientes pueden consultar tu web en cualquier momento del día
- Genera más confianza en los usuarios
- Invertir en publicidad digital
- Aumenta el alcance geográfico de tu empresa
- Comunicación más rápida con el cliente
- Menor coste de mantenimiento
- Puedes analizar el comportamiento de la audiencia
- Obtener tráfico orgánico a través del SEO
- Monetizar tu sitio web

8. CÓMO DEBES CREAR UNA PÁGINA WEB CUANDO ERES AUTÓNOMO

Contar con una página web profesional es la mejor forma de presentar nuestra marca personal ante el mundo a través de Internet. Y, al mismo tiempo, brindar información acerca de los productos o servicios que vendemos. Si estás pensando en crear una página web para tu negocio, estas son las claves y consejos que deberías tener en cuenta antes de ponerla en marcha:

1. Define el objetivo principal

Una página web puede tener numerosos objetivos. Para algunas empresas y autónomos, el tener una página web es como contar con un escaparate en el que pueden mostrar su trabajo y permitir que sus potenciales clientes les encuentren en Internet.

2. Escoge un diseño atractivo

El diseño de una página web se incluye directamente en los objetivos de venta de una empresa. Por ello, dar con el diseño adecuado es, básicamente, crear una estética que tenga mucho que ver con tu trabajo o con la actividad de tu empresa.

3. Dale visibilidad a través de redes sociales

Una vez que tengas diseñada tu página web, toca darle visibilidad para que pueda llegar a tus potenciales clientes. Las redes sociales son de gran ayuda para conseguirlo.

4. Elabora una base de datos de clientes

Definir qué tipo de público es el que puede estar interesado en los productos. Por ello, otra de las claves para crear un sitio web y conseguir los objetivos de ventas que te has propuesto es obtener una base de datos con potenciales clientes. Esto te puede servir para comunicarte con ellos cada cierto tiempo, para saber si están interesados en tus productos o para informarles de rebajas o promociones.

9. OBLIGACIONES LEGALES QUE DEBE REUNIR LA WEB DE UN AUTÓNOMO

Tener presencia en Internet resulta esencial para los trabajadores autónomos, sobre todo para dar a conocer los productos y servicios que comercializa, además de venderlos por esta vía.

Sin embargo, **toda página web debe reunir una serie de condiciones legales**, especialmente cuando queremos vender por Internet.

¿Qué requisitos debe cumplir la web del trabajador autónomo?

- Cualquier compañía con presencia en la red debe mostrar una serie de información conforme a lo que recoge la normativa en vigor. Entre otras cosas **deben aparecer la denominación social de la empresa, número de identificación fiscal, domicilio social, datos de inscripción en el Registro Mercantil y las distintas vías de contacto.**
- Aquellos trabajadores por cuenta propia que desempeñen una profesión regulada, como es el caso de **médicos, arquitectos o abogados**, también será preciso **incluir los datos del Colegio profesional, el título académico, el estado de la Unión Europea al que pertenece**, así como las normas profesionales que se apliquen al ejercicio de la misma. Así como la actividad a la que se dedica la empresa del autónomo.
- El **precio de los productos y servicios** que presten los autónomos deben **aparecer de forma clara**, además de especificar si incluyen o no impuestos y gastos de envío.
- Los autónomos que desempeñen una actividad para una compañía adherida a algún código de conducta deben indicar de cuál se trata para que pueda ser consultado de forma electrónica por el usuario.
- Cuando se use un rango de tarificación adicional, algo común en algún medio de comunicación a distancia, habrá que mostrar el coste de su utilización.
- Otro aspecto que también debe incluir la página web es la **política de protección de datos**, en donde se le comunica al usuario los términos recogidos por la ley.
- Tampoco debe faltar un apartado con la política del uso de la web, en donde se informa sobre las restricciones de utilización de los productos que oferta.
- Las condiciones aplicables a los productos que ofrece por medio de la web, en donde se detallarán las principales características, los precios aplicables, medios de pago y obligaciones por parte del cliente.

10. ¿CÓMO OPTIMIZAR EL CATÁLOGO DE TUS PRODUCTOS ONLINE?

¿Tienes un negocio propio y has decidido crear un e-commerce como autónomo? En este caso, el **catálogo de productos será una parte indispensable** a la hora de elaborar la página web.

El principal objetivo debe ser crear un catálogo de productos **con una estructura determinada**. Por ejemplo, puedes dividir los artículos por categorías, por productos o por marcas.

Grandes compañías como, por ejemplo, Zalando invierten una gran parte de su presupuesto publicitario en confeccionar un buen catálogo para llamar la atención de los clientes y fomentar las ventas. Una de las **claves esenciales** del comercio electrónico **es generar la fidelización de los usuarios**. Para ello, debes hacer que los clientes confíen en ti y vuelvan a comprar en tu negocio.

1. Optimiza las imágenes de tu catálogo

Cuanto más tarde la web en cargarse, peor será el posicionamiento que obtendremos en los resultados de búsqueda en Google, ya que se penalizan las webs lentas. **El tamaño de las imágenes influye en el proceso de carga** de la web. Por lo tanto, el primer paso es optimizar las imágenes para reducir el tamaño. De este modo, la carga de la página será más rápida.

La diferencia entre una imagen normal y una optimizada prácticamente no se percibe, pero **a nivel de posicionamiento SEO se obtendrán mejores resultados.**

2. Elige las categorías y subcategorías

Si tienes muchos productos, deberás establecer diferentes categorías. Por otro lado, si en tu categoría existen más de 25 productos, tendrás que **añadir otra categoría o subcategoría**. Así, estará todo más organizado y el cliente tendrá una mayor facilidad para poder llegar al producto deseado.

3. Añade descripciones de los productos

Algo que tampoco debe faltar en las categorías de tu catálogo de productos son las descripciones. **Una buena descripción debe incluir una explicación del producto, los elementos que contiene y sus características.**

A su vez, elegir la imagen adecuada del producto que vas a vender por Internet es fundamental. Será una de las claves de la venta, ya que el cerebro procesa antes las imágenes que las palabras. Por ello, **busca una imagen vistosa y adecuada del producto que vayas a vender.**

4. Incluye una función de búsqueda rápida en tu catálogo

Los usuarios que utilizan Internet aseguran que **la función de búsqueda rápida es muy importante** a la hora de procesar una compra. A través de esta función, el cliente puede buscar directamente el producto que quiere. Se trata de una manera de acotar y agilizar la búsqueda.

Puedes realizarlo incorporando un filtro de resultados de búsqueda según características como el precio, la talla, el color, el material, etc.

5. Potencia productos relacionados con la compra

Muchas veces el comprador busca un artículo en concreto. No obstante, si añades más opciones, el usuario puede acabar decantándose por más de un producto. **Los artículos relacionados son una manera eficaz de llamar la atención al cliente** y ofrecer más variedad al comprador.

Estos sencillos consejos y recomendaciones te ayudarán a **crear un catálogo de productos adecuado para fomentar las ventas y el tráfico** en la página web de tu e-commerce.

11. ¿POR QUÉ NECESITAS UN BLOG DE ÉXITO PARA TU NEGOCIO?

Si tienes un negocio online o quieres tener una mayor presencia digital, **crear un blog será fundamental a la hora de generar contenidos relevantes** que puedan ser útiles para tus clientes.

En este sentido, **el marketing de contenidos es una de las mejores estrategias digitales para crear tu marca**, dar a conocer tu negocio y llegar a más usuarios.

¿Por dónde debes empezar? En primer lugar, deberás **tener una página web que cuente con un apartado de blog**. De este modo, podrás ofrecer información relacionada con tu sector, tu empresa o tus productos y servicios.

Entre sus principales ventajas, destacan las siguientes: ayudarte a **alcanzar a tus potenciales clientes, mejorar el posicionamiento SEO en buscadores y crear una marca en el entorno online**.

12. CÓMO VENDER PRODUCTOS FÍSICOS EN TU ECOMMERCE

A estas alturas no vamos a descubrir que **el comercio online ha revolucionado la forma en que compramos**. Con un click podemos hacer que nos traigan a casa lo que sea, y los ecommerce son una interesante oportunidad para los emprendedores. Pero... ¿Cómo puedo vender productos físicos en mi ecommerce? La respuesta está en **la venta de productos de terceros**. Es lo que se conoce como **dropshipping, una externalización de los procesos logísticos del ecommerce**. Tu vendes cualquier producto desde tu web, pero hay un proveedor o fabricante que lo tiene en el almacén y lo envía.

Como en una **tienda online de infoproductos**, a favor de esta modalidad destaca que **no necesitas tener ningún stock**, pues el proveedor será el que se encarga de almacenarlos; y que podemos acceder a un catálogo de productos prácticamente infinito.

Tanto fabricantes como proveedores llevan un exhaustivo control de las unidades disponibles, lo que evita el desabastecimiento de productos o el deterioro por tenerlo almacenado mucho tiempo.

Es una buena idea o ejemplo de trabajo online para un autónomo, dado que el capital humano que necesitarás es escaso, aunque sí que **es preciso contar con un sitio web potente y bien optimizado para atraer clientes...** y conseguir que compren en tu plataforma.

IDEAS PARA VENDER PRODUCTOS FÍSICOS EN TU TIENDA ONLINE

¿Cómo autónomo ya sabes qué quieres vender en tu ecommerce? Tener claro que productos físicos ofrecerás en tu tienda online es fundamental para diseñar el catálogo de tu tienda.

Si quieres vender por Internet y tienes una tienda física, puedes **tomar como referencia tus productos más exitosos**. Si no es así, es altamente recomendable hacer varios estudios de mercado en busca de la opción más demandada.

Estas son algunas ideas de productos físicos para vender en ecommerce:

- **Moda:** ropa, calzados y complementos serían la santísima trinidad de los ecommerce de moda. Y aquí entra de todo, desde un vestido de gala a unas gafas de sol, un bañador o unos zapatos. Muchas boutiques y diseñadores pequeños están creciendo gracias al dropshipping.
- **Deporte:** otro de los sectores que despunta en los ecommerce es el del deporte. Más allá de las ropas o zapatillas deportivas, tenemos todo tipo de complementos. Raquetas de pádel, palos de golf, bicis, un casco para ir en bicicleta, juegos de mancuernas o alimentos y suplementos para deportistas son productos que se venden muy bien.
- **Productos tecnológicos:** desde teléfonos móviles a videoconsolas, pasando por ordenadores y cualquier tipo de gadget que puedas imaginar. Llama la atención el éxito de los móviles y sus complementos (fundas, protector de pantalla). A diferencia de lo que pasa en las tiendas físicas, únicamente ofrecemos el dispositivo. No "molestamos" al cliente ofreciéndole un cambio de compañía o una permanencia.
- **Productos para el hogar:** cada vez es más habitual encontrar ecommerce especializados en este tipo de productos. Menaje, decoración, electrodomésticos, cortinas, sábanas, muebles... Todas las opciones son buenas.
- **Ecommerce para niños:** puedes convertir tu tienda virtual en una juguetería online. Otra opción es especializarte en productos para fiestas infantiles como los cumpleaños, decoración de habitaciones, etc.
- **Alimentación:** de nuevo tenemos dos opciones. Puedes tener un supermercado online, pero también existe la posibilidad de convertirte en una tienda especializada. Productos con DO o IGP, productos ecológicos o naturales se venden muy bien en este tipo de negocios. Cada vez son más las pequeñas tiendas que optan por esta solución para incrementar la venta de quesos, vinos, aceites, frutas y mucho más.

Se dice que lo online se vende solo, aunque esto no es exactamente así.

Escogeremos **frases para vender tus productos**, tendremos que diseñar un plan de ventas, buscar las opciones más beneficiosas e invertir en publicidad online para darnos a conocer. Recuerda que la competencia en internet es feroz, tu ecommerce competirá contra colosos como Amazon o AliExpress. Más allá del posicionamiento deberías buscar una propuesta de valor que la competencia no tenga, como la atención al cliente.

13. ASÍ PUEDES MONTAR UNA TIENDA ONLINE DE INFOPRODUCTOS

Los **infoproductos son artículos digitales** donde aportamos una serie de datos o información con el objetivo de **instruir, educar y/o guiar al cliente para lograr un producto**. Aportan un contenido muy valioso para el público al que se dirigen, pues proceden de un autor con vastos conocimientos sobre el tema del que habla.

Los **podemos recibir por escrito, en formato audio, vídeo o combinando los tres formatos**; y cada vez son más populares. Montar una **tienda online de infoproductos** puede ser una excelente forma de que tu proyecto como autónomo crezca, vamos a ver cómo hacerlo.

LOS EJEMPLOS DE INFOPRODUCTOS MÁS RENTABLES

Existen muchos ejemplos de trabajos online como autónomos que te pueden ayudar a emprender tu propio negocio. Uno de ellos es una tienda con infoproductos, pero antes de ver **cómo montar una tienda de infoproductos paso a paso**, vamos a conocer cuáles son los infoproductos más rentables:

- Ebooks
- Whitepapers
- Workbooks (plantillas)
- Cursos online
- Sitios con membresía
- Apps móviles
- Audios (podcast, audiolibros)

No hace falta decir que **elegir el infoproducto a vender es el primer paso para poner en marcha nuestro negocio**. Estos son solo algunos ejemplos, pero hay muchas más opciones a las que igualmente podemos sacar un gran partido.

PASOS PARA CREAR UN ECOMMERCE CON PRODUCTOS DIGITALES

Además de tener claro lo que necesitas para vender por Internet, ahora que tienes claro qué vas a vender en tu ecommerce, llega el momento de **montar la tienda online de infoproductos**. Para ello, podemos seguir siete sencillos pasos:

- **Nombre, dominio y logotipo:** comenzaremos eligiendo el nombre del ecommerce, el dominio web y el logotipo. Asegúrate de que nombre y dominio son cortos y fáciles de decir, recordar o escribir. Si incluyes alguna de las palabras clave en el nombre y dominio, tendrás un mejor posicionamiento.
- **Sistema CMS:** una vez hemos comprado el dominio, hay que establecer un Sistema de Gestión de Contenidos o CMS. Es el software con el que gestionaremos los contenidos de la tienda, productos o usuarios, además de vincularlos al carrito de la compra. Comprueba que el hosting y el CMS que has elegido sean compatibles.
- **El hosting:** es un elemento fundamental, pues es imprescindible para tener una buena velocidad de conexión que nos ayude a posicionarnos en Google. También debe garantizarnos suficiente espacio para promocionar nuestros productos o servicios. Es la inversión más importante que harás.
- **Organizar los productos en el ecommerce:** los usuarios deben poder acceder a la lista de productos o servicios que ofrecemos. Añadir fotos, los métodos de uso, detalles, ventajas del producto, sus facilidades o cualquier otra información de interés será un reclamo más para los clientes.
- **Definir los métodos de pago:** cuantas más opciones ofrezcas para pagar, más fácil será que los clientes compren. Se reduce la tasa de abandono y garantizamos más ventas. Entre los más habituales están la transferencia y tarjeta bancaria, sistemas integrados, monederos electrónicos o pasarelas de pago como PayPal. Eso sí, cuidado con las tasas que se puedan aplicar.
- **Estrategia de marketing de contenidos:** podemos desarrollar todo tipo de estrategias para posicionar los infoproductos que ofrecemos. Una buena estrategia de marketing de contenidos nos ayudará a darnos a conocer, así como aprovechar las ventajas del email marketing de esta manera aumentarás el tráfico hacia la tienda online. ¿Tienes un blog? Aprovecha para ofrecer descuentos o promociones, envía newsletters...
- **Ofrece información de interés a tus clientes:** además de los productos, es importante ofrecer a los visitantes información sobre la empresa, cumplir con los requisitos para vender por Internet, las políticas de privacidad, definir las modalidades de envío, etc. No pueden faltar la información de contacto, política de devoluciones, etc. Incluir una sección de preguntas frecuentes (FAQs) te ayudará a estructurar esta información.

Recuerda que además de tu propia web, **puedes ofrecer tus infoproductos a través de terceros**. Hay una serie de plataformas fáciles de usar en las que podemos subir estos bienes y venderlos, ya sea por unidad, mediante suscripciones o planes mensuales, etc.

14. TODO LO QUE UN AUTÓNOMO DEBE SABER SI QUIERES VENDER CONTENIDOS FORMATIVOS POR INTERNET

La venta de infoproductos o productos formativos online por parte de autónomos es una tendencia al alza. Cada vez son más los emprendedores que deciden poner su conocimiento al servicio de los clientes.

Como casi todo en esta vida, se trata de una **estrategia con numerosas ventajas pero que también tiene algunas desventajas.**

Vamos a conocer los **pros y contras de vender infoproductos para los autónomos**, no sin antes recordarte que deberás estar registrado en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) y hacer frente a las correspondientes obligaciones tributarias, como el pago del IVA trimestral.

VENTAJAS DE VENDER INFOPRODUCTOS PARA LOS AUTÓNOMOS

La posibilidad de obtener ingresos pasivos de forma recurrente es una de las grandes ventajas de esta opción. Es el objetivo de prácticamente cualquier autónomo, plantar la semilla y esperar a que el dinero llegue. Se trata de una opción que no exige una inversión inicial demasiado elevada.

No necesitamos una oficina ni almacén, **se suprimen los gastos físicos de los negocios físicos**; y nos encontramos ante un sector que ofrece altos márgenes. Lógicamente **tampoco hay que hacer frente a los gastos de envío**, otro coste de los negocios físicos. Gracias a la deslocalización, podemos trabajar desde cualquier lugar. No necesitas estar en una oficina o local físico, **puedes preparar los contenidos de tu infoproducto desde casa**, en el pueblo o en la playa. También existe el plus de la internacionalización. ¿Por qué vamos a limitar nuestro radio de acción pudiendo llegar a todo el mundo?

La formación en línea vive un gran momento en América Latina, un mercado enorme que podemos explotar. Finalmente hay que destacar la variedad de temas y formatos que nos ofrecen los infoproductos. Todo es posible.

CONTRAS DE VENDER CONTENIDOS FORMATIVOS POR INTERNET

Pero la venta de contenidos formativos por internet también tiene su cara B, y es algo que debemos tener en cuenta antes de empezar a venderlos. **El gran inconveniente de esta opción es que exige una gran inversión de tiempo que tardaremos en rentabilizar.**

Cuando empecemos, **tendremos que hacer los diferentes contenidos, darles forma y subirlos.** Una inversión que no rentabilizaremos hasta que se empiecen a vender. Por eso, **una buena planificación es imprescindible para no acabar desbordados.**

Dentro de la planificación podemos **incluir la distribución o estrategia de ventas**. No es fácil llegar a nuestro público objetivo, más cuando la competencia en internet es feroz.

Es altamente probable que tu idea la hayan tenido otros antes, lo que nos dificultará todavía más la tarea. Por eso, **ofrecer un contenido o un valor diferencial frente a la competencia**, junto a un buen posicionamiento en Google, es fundamental para el éxito de este tipo de negocios. Y esto nos obliga a invertir mucho tiempo e incluso dinero cuyo retorno siempre es una incógnita.

OBLIGACIONES DE LOS INFOPRODUCTOS

Como decíamos al principio, deberás **darte de alta en el RETA como cualquier autónomo**, además de tener en cuenta tu actividad en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).

Este aspecto es muy importante, especialmente si ofreces los contenidos formativos exclusivamente en internet. Al comenzar un nuevo trimestre, deberás **presentar la declaración trimestral del IVA entre el día 1 y el 20**. Si realizas ventas intracomunitarias, su aplicación depende de si el comprador es empresario, un profesional registrado en el Registro de Operaciones Intercomunitarias o el consumidor final.

Contar con la ayuda de **un gestor o asesor financiero te ayudará a superar los quebraderos de cabeza** relacionados con la fiscalidad de la actividad. No lo consideres un gasto más, tómatelo como una inversión.

Por último, conviene recalcar la **importancia de ofrecer contenidos honestos y con valor**. Es la mejor forma de crear una comunidad alrededor de tus infoproductos y vender más y mejor.

