

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

## Ventajas

**Manejo del tiempo de trabajo.** Aparte de poder administrar el tiempo de acuerdo a las necesidades, el tener una tienda online nos permite seguir con nuestras responsabilidades de trabajo si las tenemos.

Sin mencionar los muchos otros beneficios que pueden resultar en ahorro en varios aspectos como lo es: pago de renta por un local, pago a personal que atienda, invertir en transporte para llegar al local, etc. Se puede combinar el ecommerce cuando se tiene un trabajo, o si es la única actividad que realizamos la gran ventaja es que se puede hacer desde casa.

**Libertad para presentar el producto.** Cuando creas un ecommerce tienes libertad para decidir el diseño más alineado a tu producto y a los intereses de tu público objetivo, además de no necesitar pasar comisiones a terceros. Esto es cuando compramos el dominio y la plataforma en la cual vendemos es nuestra, si no es el caso y usamos una plataforma como mercadolibre ahí no tenemos libertad de elegir cómo será la presentación de nuestro producto.

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

**Poca inversión.** Para introducirte en el ecommerce se puede comprar un dominio y servidor que no resultan muy costosos, estos normalmente se encuentran en planes anuales. También puedes acceder a plantillas ya diseñadas para tu tienda online, lo cual nos puede ahorrar costos de programación y diseño.

**No se invierte tiempo en vender.** Cuando el diseño del sitio es efectivo, intuitivo y constantemente se actualiza, las personas pueden navegar en la página sin problema y seguir los pasos de compra sin la necesidad de estar guiándolos, todo lo contrario a una venta en un lugar físico donde se requiere de la atención del personal.

## Desventajas

**Inventario.** Puede resultar una situación problemática al no saber cuánto inventario se requiere, esto suele resolverse con el paso del tiempo al conocer la curva de ventas del negocio. Una alternativa a esto puede ser el fabricar el producto una vez que se haya realizado la compra.

**Competencia.** La competencia en línea puede resultar más agresiva que en una

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

tienda física, recuerda que muchos sitios pueden ofrecer productos iguales al tuyo a precios muy bajos que pueden resultar atractivos. Estos precios en ocasiones vienen acompañados de abusos, ya que se ofrecen productos que no corresponden a la calidad, materiales y aspecto que el sitio de ventas ofrece.

**Logística de entrega.** A diferencia de una tienda física donde el cliente llega, compra su mercancía y se la lleva, en el ecommerce el responsable de la entrega de la mercancía eres tú y deberás lidiar con el cómo se va a entregar la mercancía, este es un aspecto a considerar desde el inicio y antes de decidir abrir un sitio de ventas online ya que es necesario analizar los costos en los cuales se incurre contemplando el medio de transporte que llevará las entregas del producto así como el empaque y las especificaciones que deberá tener para transportarlo.

**Cambios y devoluciones.** Es un factor importante a considerar, en este caso se debe contar con una política de cambios y devoluciones que el comprador debe conocer y aceptar antes de finalizar su compra.

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

Como lo puedes ver existen ventajas y desventajas en el ecommerce, si consideras que es una opción viable, los pasos para iniciar son sencillos.

**1. Adquirir el dominio.** Es el primer paso para poder tener la tienda virtual, el dominio también conocido como URL (*uniform resource locator*, en español, localizador uniforme de recursos) un ejemplo es [www.floreshoy.com](http://www.floreshoy.com)

Se puede obtener un dominio muy fácilmente, solo debes buscar en internet y encontrarás muchas opciones, investiga varias, evalúa las opciones y decide por aquella que se adecúa a lo que buscas. Normalmente los pasos son muy sencillos y te encontrarás con personal de apoyo las 24 horas.

También en lugar de comprar el dominio recuerda que puedes vender tu producto desde una plataforma como mercadolibre.

2. Una vez que has decidido comprar el dominio es momento de evaluar las opciones que hayas contemplado, es importante que consultes si el nombre está disponible en

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

las redes sociales que piensas manejar para que de esta forma haya uniformidad.

**3. Formas de pago.** Es importante dejar disponibles las formas de pago a las cuales tus clientes potenciales tienen acceso, entre las mas utilizadas están, pagos con tarjeta de débito y crédito, paypal y depósitos a cuenta.

**4. Especifica los costos de envío.** Es uno de los puntos principales, evalúa los medios de transporte confiables con los cuales cuentas para ofrecer un tiempo de entrega razonable a un bajo costo, recuerda que tu ganancia no la obtendrás de la logística, esta solo te ayudará a brindar un excelente servicio.

En resumen, el ecommerce puede ser una excelente opción si eres emprendedor y buscas invertir con un producto que tú mismo haces, o que adquieres para distribuir, también es una muy buena opción si quieres expandir tu negocio.

# Ventajas y Desventajas del Ecommerce

Ahora que conocemos cómo podemos hacer ecommerce es momento de ponerlo en práctica, es un recurso que puede tener mayores ventajas si ya contamos con un negocio físico, pero si no es el caso, se puede considerar una buena oportunidad de negocio.

## **REFERENCIAS:**

Ocegueda, F; Hernández E; Ibarra, J. (2009) Ecommerce en Pymes. Obtenido a través de:  
<https://riico.net/index.php/riico/article/view/886>

Nemat, R. (2011): "Taking a look at different types of e-commerce". World Applied Programming. 1(2), pp. 100-104.

<https://www.youtube.com/watch?v=rxLsh3s0TUo>