#YoSoyVendedor

Abre una Sucursal Virtual y Crece tu Negocio Local

10 Elementos para crear Una Tienda en Línea EXITOSA

www.YoSoyVendedor.com

ÍNDICE

Introducción	3	Métodos de Envío	27
Tu Dominio	4	Canales de Venta	30
Tu Catálogo	8	Procesos Internos	33
Aspectos Legales	13	Promoción	36
Diseño	21	Solución	40
Métodos de Pago	24	Contacto	42

10 ELEMENTOS PARA UNA TIENDA EN LÍNEA EXITOSA

DOMINIO

Tener el nombre de tu empresa en internet (tuempresa.com) te ayuda a ser encontrado más fácilmente por tus Clientes y posicionar tu Marca.
¿Dónde lo puedo comprar?
Existen sitios como:
-godaddy.com
-hostgator.com
-akky.com
Los precios de los Dominios pueden variar, los encuentras desde 18 USD.

CATÁLOGO

Debes estructurar tus productos de manera organizada, esto ayudará a tus Clientes a navegar en tu Tienda de manera más fácil.

Debes de considerar elementos como:
-Categorías
-Subcategorías
-Productos
-Marcas
-Fotos
-Descripciones
-Atributos
-SKU

LEGALES

Contar con políticas claras de Privacidad, Términos, Condiciones, Garantías y Devoluciones ayudará a que tus Clientes sientan más confianza al momento de comprar en tu Tienda.

Recuerda que tu Tienda en Línea es una extensión de tu Sucursal Física, por ello la importancia de brindar esa seguridad a tus Clientes.

DISEÑO

La imagen de tu Tienda, brinda credibilidad a tu Marca y a la experiencia de Compra de tus Clientes.

Debes vestir tu Sucursal en Línea de manera correcta, con imágenes de buena calidad, que inciten a la Compra y que muestren correctamente las características de tu producto.

MÉTODOS DE PAGO

Ofrecer diferentes Métodos de Pago a tus Clientes te da una mayor oportunidad de realizar una Venta.

Debes tener claro que Métodos de Pago quieres y te conviene recibir:
Pagos con tarjeta, Depósitos en efectivo, PayPal, Pagos contraentrega o en tu Sucursal Física.

MÉTODOS DE ENVÍO

Ofrecer diferentes Métodos de Envío, sus Costos y el tiempo de entrega claros, son factores que influyen directamente en la decisión de Compra y puede ser un diferenciador de tu Tienda con otras del mercado.

Debes escoger adecuadamente los Métodos de Envío que mejor se adapten a tu Producto.

CANALES DE VENTA

Además de tu Sitio Web, debes tener claro, en qué otros Canales puedes exponer tus Productos para acercarlos a un mayor número de clientes, pueden ser:

-Marketplaces
-Facebook

PROCESOS INTERNOS

Tener organizado, quien llevará a cabo cada uno de los procesos de tu Tienda, definitivamente te quitará un dolor de cabeza cuando tengas un gran número de Ventas

Hazte preguntas como: ¿Quién administrará tu Catálogo, contestará dudas, recibirá pagos y enviará los productos?

PROMOCIÓN

Para tener una promoción de tu Sucursal en Línea más efectiva, debes saber qué canales de Promoción utilizarás, así como tener muy en claro los objetivos de la campaña.
Tienes que asignar un presupuesto destinado a publicidad para medir el retorno de la inversión (ROI)
Diseños atractivos en tus anuncios es de vital importancia para la efectividad de tus campañas.

SOLUCIÓN

mplementa tu Sucursal Virtual utilizando una Solución que incorpore todos estos elementos, que puedas administrarla de manera Fácil, que sea Segura y que te brinde un Soporte Personalizado para que tu experiencia de Vender en Línea sea Espectacular.

#YoSoyVendedor

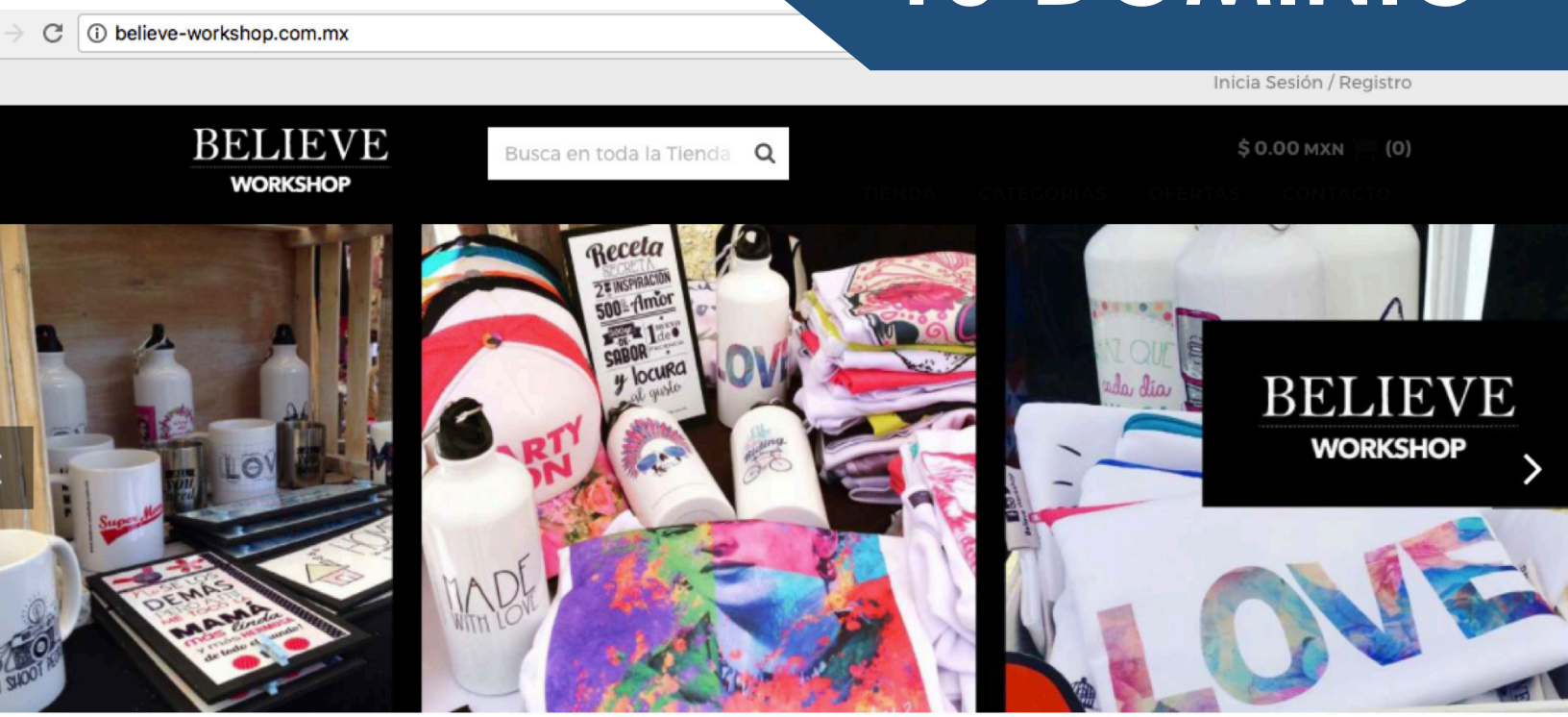
Abre una Sucursal Virtual y Crece tu Negocio Local.

www.yosoyvendedor.com

La receta para el Éxito de tu Sucursal Virtual es tener la misma Pasión, Esfuerzo y Dedicación que pondrías en tu Negocio Local."

El equipo de YoSoyVendedor.com

1 TU DOMINIO



SÍGUENOS DÍA A DÍA
FACEBOOK

SÍGUENOS
TWITTER

LIKE
INSTAGRAM

Con YoSoyVendedor.com Atrae a más clientes Instalando la Tienda en tu Dominio y Fanpage

1.- Tu Dominio

Un Dominio es el nombre, frase, eslogan o marca que da identidad a tu sitio web. Debes buscar que sea fácil de recordar ya que te ayudará a posicionar a tu Empresa en Internet.

Extensiones
Las Extensiones son elementos que se suman a tu Dominio y que sirven para relacionar el giro, el tipo de compañía e incluso el País de origen de la empresa. La extensión mundial más común es el ".com"
Existen diferentes tipos que harán más específico tu dominio. ej.: ".tienda", ".store", ".org", ".gob", ".blog", ".edu", etc.
Para ligar tu dominio a una extensión para un País en específico. ej. ".com.co" o ".co" para Colombia, ".com.pe" o ".pe" para Perú, ".com.mx" o ".mx" para México, ".com.cl" o ".cl" para Chile, etc.
El nombre de Dominio funciona como una marca registrada a nivel mundial. No pueden existir 2 dominios idénticos en nombre y extensión.Administrador, los DNS, etc.

¿Cuánto cuesta un Dominio?
La extensión ".com", siempre será la más barata. Puedes adquirirlo a precio regular desde 18 USD. Existen algunos Dominios que ya han sido previamente adquiridos y que por la importancia del nombre y relevancia pueden llegar a costar varios miles de dólares.

¿Qué es un registrante y para qué sirve?
Es una Compañía de Internet en la cual podrás buscar y adquirir el Dominio para tu Tienda en Línea o Sitio Web.
Para poder comprarlo necesitas crear o tener una cuenta que además te servirá para administrar todas las funciones de tu dominio: Periodo de renovación, Datos del Registrante, Datos del Propietario, Datos del Datos del Administrador, los DNS, etc.

¿Qué es el DNS?
Domain Name System por sus siglas en inglés, son direcciones de Internet que relacionan el Servicio de Hosting con tu Dominio.

¿Qué es el Hosting?
Es el servicio que permite a los Usuarios el poder de almacenar en una computadora física ubicada en un centro de datos archivos, fotos o cualquier contenido para que se pueda visualizar en la web de manera
pública o privada accediendo a través de tu Dominio. Los lenguajes más comunes de los servidores son Windows y Linux.
Existen varios tipos de hosting, entre los más comunes se encuentran:

Compartido: Es un servicio en el cual compartes el servidor con otras empresas.

Este es el servicio más barato y por lo tanto es el más común para sitios web de poco tráfico.

Dedicado: Tienes un servidor exclusivo para tu Empresa. Todos los recursos del sistema se aplican al desempeño de tu Sitio. Puedes gestionar varios usuarios o tareas simultáneamente y tú eres el responsable del funcionamiento total del mismo.

VPS: (Servidor Privado Virtual). Este servicio es una emulación de un servidor Dedicado dentro de un servicio Compartido.

Cloud: Es un servicio en el que no hay físicamente un Sistema y los archivos del Servidor se encuentran esparcidos en varios servidores. Si uno de de los servidores falla, la información no se pierde ya que se
encuentra duplicada en otros servidores de la web.

¿Qué es un Certificado de Seguridad?

Es un código que se instala en el Dominio y Servidor. Permite encriptar la información que se envía entre el Servidor y el dispositivo de donde se consulta el sitio.
Para aceptar pagos con tarjetas en tu sitio web, debes contar con un Certificado de Seguridad SSL, ya que los datos de las tarjetas deben enviarse encriptados para evitar fraudes electrónicos.

¿Cómo puedo saber si tengo Certificado de seguridad?

Si en la URL tiene "https", este sitio es seguro.
Incluir un Certificado de Seguridad tiene un costo regular de 60 USD anuales.
Hay varias compañías donde puedes comprar fácilmente tu dominio y contratar el hosting. Aquí te damos algunas opciones:

www.AdominioZ.com
www.godaddy.com
www.hostgator.mx

Si cuentas con Dominio y Hosting, puedes tener Correos Electrónicos personalizados de tu empresa. Casi todos los servicios de Hosting te incluyen espacio para almacenar cuentas de e-mail, estos pueden ser por ejemplo: "ventas@tuempresa.com"

DOMINIO

¿Ya cuentas con dominio?
Si_____ No_____

Si tu respuesta fue "No" contesta:

Escribe al menos 3 opciones de nombres que
te gustarían para tu Dominio.
_____
_____
_____

Si tu respuesta fue "Si" contesta:

¿Cuál es?_____
¿Quién lo compró?_____
¿Con qué Registrante se compró?_____

¿Tienes el Usuario y la Contraseña del Registrante?_____
¿Quién lo administra?_____
¿Conoces la fecha de compra y Renovación? _____
¿Puedes cambiar los DNS? Si_____ No_____

¿Tienes Hosting?

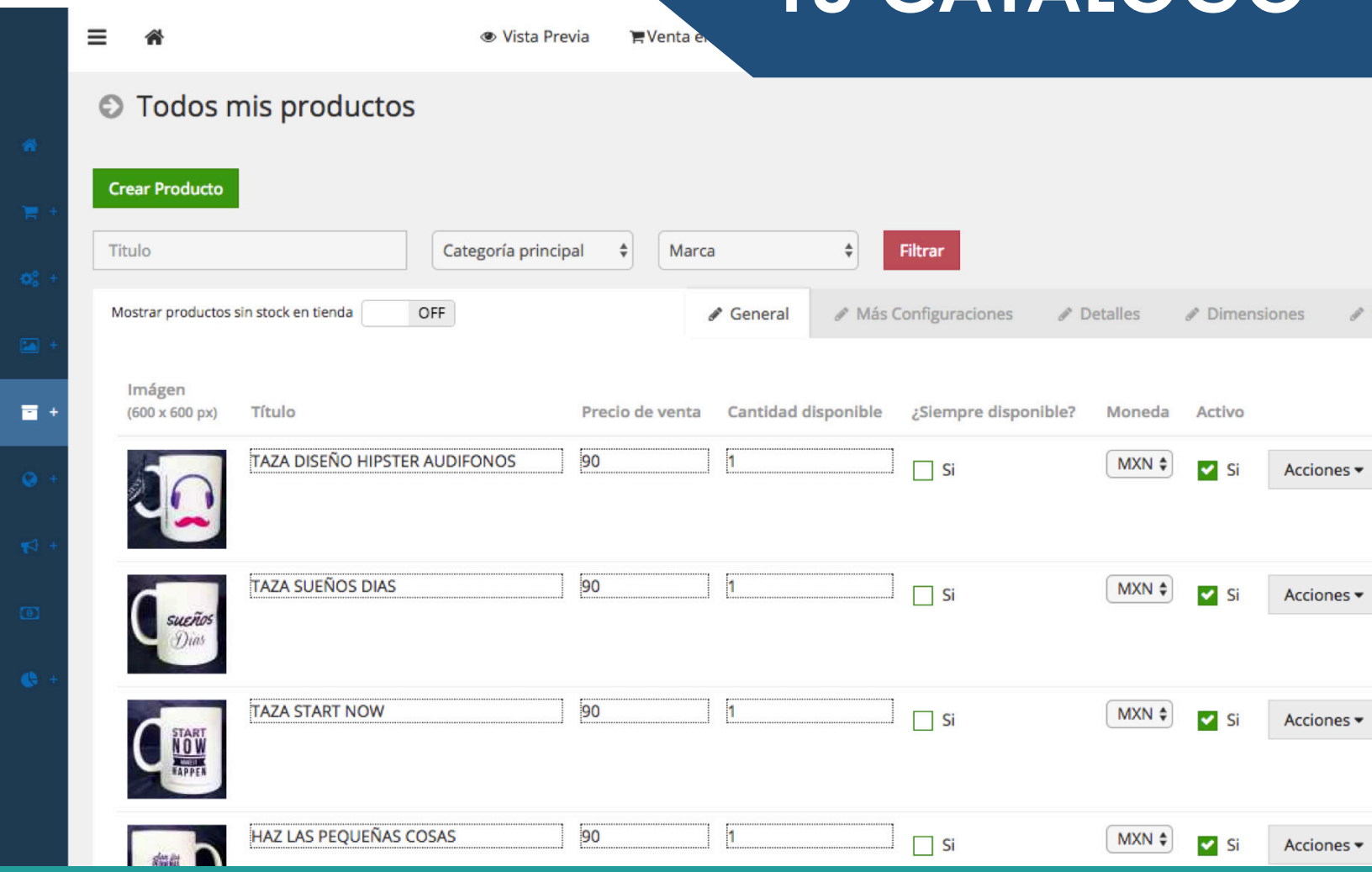
Si_____ No_____

Si tu respuesta fue "Si" contesta:

El Sistema Operativo de tu Hosting es: Windows___ Linux___
¿De qué tipo es? Dedicado__ Compartido__ Cloud__ VPS___
¿Tiene Certificado de Seguridad SSL? Si___ No___
No sé___
¿Tienes cuentas de Correo ligadas a tu dominio? Si___ No___

2

TU CATÁLOGO



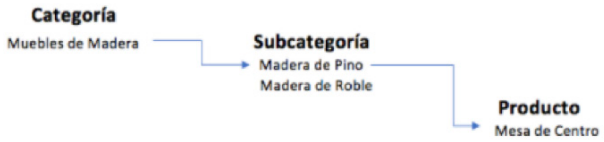
Con YoSoyVendedor.com Administra Fácilmente todos los detalles de tus Productos.

2.- Tu Catálogo

Para que tu Tienda sea fácil de navegar y genere más ventas, es muy importante que tu Catálogo de Productos se encuentre debidamente organizado.
Si Planeas correctamente la estructura de Tu Catálogo no tendrás que corregir o reubicar los Productos una vez que los hayas dado de alta.
Algunos de los Elementos que debes considerar al organizar tu Catálogo son: Categorías, Subcategorías, Marcas, Descripciones claras, atributos, Precio, Moneda, Impuesto, stock, etc..

Categorías y Subcategorías.

Por ejemplo si vendes muebles, una de las Categorías podría ser: "Muebles de madera" y una de las Subcategorías podría ser: "Madera de Pino".



Una vez establecidas las categorías, subcategorías y marcas, es el momento de desarrollar las Descripciones de tus Productos. ¡Inspírate!
Cuéntale a tus Clientes lo genial que son tus productos, sus características y beneficios. Descríbelos con Textos claros, utiliza viñetas
para puntualizar las características, incluye la ficha técnica, manuales y toda la información que consideres útil para que tu Cliente tome la
decisión de compra.

Debes tomar en cuenta que los buscadores como Google pueden mostrar el contenido de tu Tienda en
categorías, subcategorías, marcas, colecciones, productos, SKU, Número de Parte, etc

El SKU (Stock-Keeping Unit, por sus siglas en inglés), el número de parte, el número de código de barras son elementos que identifican a Productos manufacturados por marcas reconocidas. Incluir estos descripción de tu Producto te ayudará también para aparecer en los resultados de búsqueda (SEO).

Conocer las dimensiones y peso del Producto o su embalaje, te pueden ayudar al momento de calcular el costo de envío de tu Producto.

Saca fotos de tus productos, resalta tus cualidades visualmente y procura que el consumidor lo vea de diferentes ángulos, te recomendamos que cuentes con al menos 5 fotos por producto, que sean de buena calidad, optimizadas para WEB para que la carga de imágenes sea rápida y luzcan lo más atractivas posibles.

Atributos.

¿Vendes un Producto que tenga diferente color, sabor, talla o material?
Esto se conoce como "Atributo". Los Atributos ayudan a organizar Productos similares que cuenten
mismo precio. Un ejemplo claro es en los zapatos, en los que un mismo producto, con las mismas características y el mismo precio, cuenta con
diferentes Tallas.

#YoSoyVendedor

Hoja de Ayuda
Tema: Catálogo

Comienza definiendo tus Categorías y Subcategorías. Agrega Descripciones y Palabras Clave

Categorías	Descripción de Categorías de 180 carac-teres	Palabras clave de categorías	Subcategorías	Descripción de Subcategorías	Palabras Clave de Subcategorías

Coloca las Marcas de tus Productos

#YoSoyVendedor

Hoja de Ayuda
Tema: Catálogo

Anota los datos de cada uno de tus Productos.

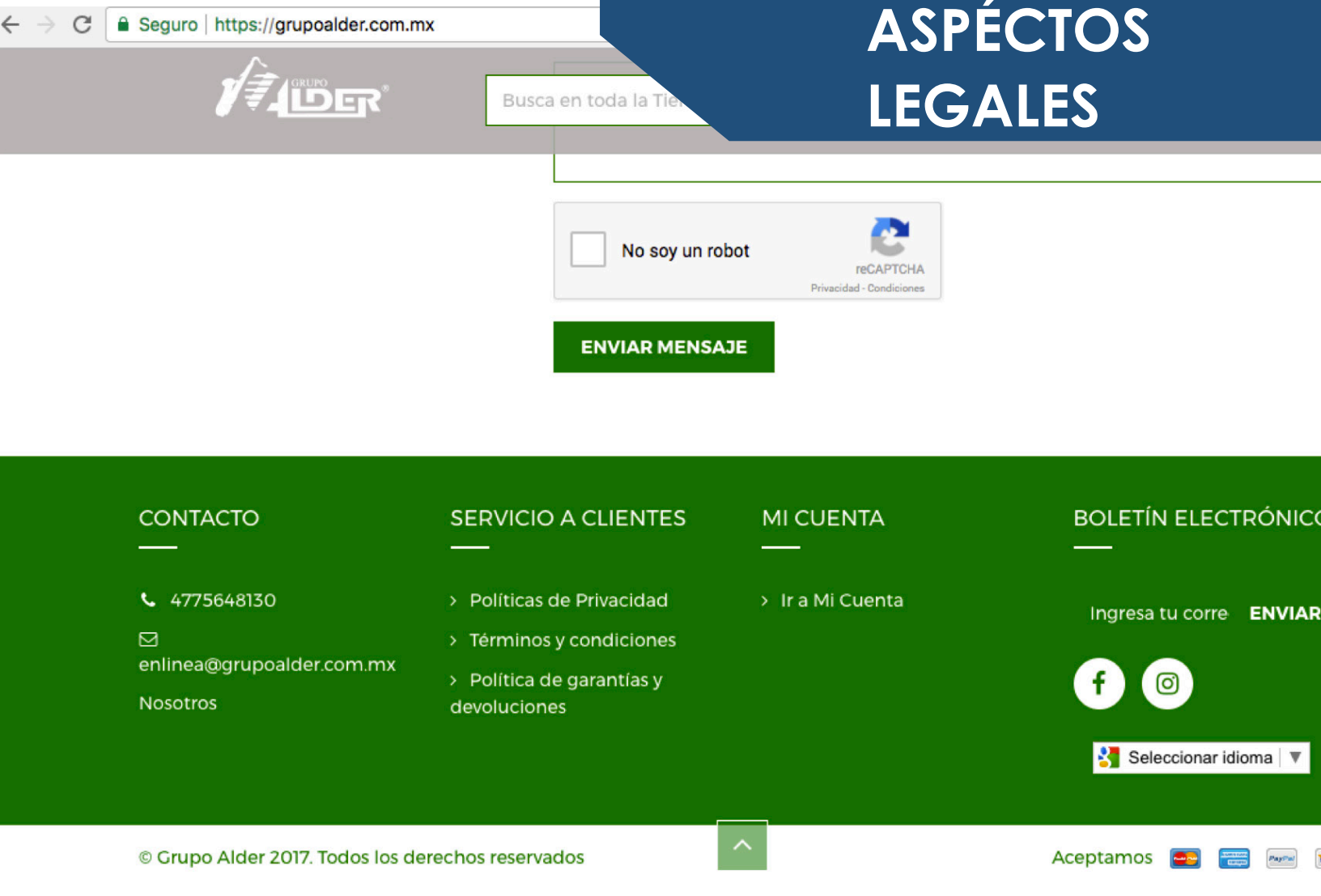
							EMPAQUE				
SKU	No. DE PARTE	CATEGORÍA	TÍTULO DE PRODUCTO	MARCA	DESCRIPCIÓN LARGA	DESCRIPCIÓN CORTA (180 CARACTERES)	PRECIO DE VENTA	ALTO	ANCHO	LARGO	PESO

Define y Asigna los Grupos de Atributos de tus productos.

GRUPOS DE ATRIBUTOS	COMBINACIONES

3

ASPÉCTOS LEGALES



Con YoSoyVendedor.com Tu Información de Contacto y Legales Siempre a la vista de tus Clientes.

3.- Aspectos Legales

Tu Sucursal Virtual es una extensión de tu Sucursal Física y es muy importante ofrecer la misma formalidad, seguridad y confianza a los Clientes que la visiten.
Debes tener claro la información que mostrarás a tus clientes: contacto, el número telefónico, la dirección de la Sucursal, correo para Servicio a Clientes, Devoluciones y reembolsos.
Dentro de tu Sucursal debes incluir una sección en la que se publique la documentación Legal de tu Tienda como el Aviso de Privacidad, Términos y Condiciones

3.1.-Aviso de privacidad.

¿Qué es un aviso de privacidad?

Es un documento físico, electrónico o en cualquier otro formato (por ejemplo, en audio), a través del cual el responsable informa al titular sobre la existencia y características principales del tratamiento al que serán sometidos sus datos personales. Para México, a través del aviso de privacidad se cumple el principio de información que establece la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (en lo sucesivo la Ley) y su Reglamento Para más información de "Aviso de privacidad" en México y de cómo crearlo visita el siguiente enlace:
http://abcavisosprivacidad.ifai.org.mx/

3.2.-Términos y Condiciones.

Los términos y condiciones explican a detalle cada uno de los derechos y obligaciones de la Empresa y el Cliente, que se contratan al momento en el que el Cliente realiza una Compra

3.3.-Garantías y Devoluciones.

Es necesario que cuentes con tus políticas de Garantías y Devoluciones.
Ayudarán a tus Clientes el procedimiento a seguir en caso de que requieran hacer válida una garantía o solicitar una devolución. Sé lo más específico posible y trata de considerar cualquier escenario que se pudiera presentar.

Protección de Datos Personales

Es importante informarle que usted tiene derecho al Acceso, Rectificación y Cancelación de sus datos personales, a Oponerse al tratamiento de los mismos o
a revocar el consentimiento que para dicho fin nos haya otorgado. Para ello, es necesario que envíe la solicitud en los términos que marca la Ley en su Art. 29 a SitioWebTienda(_____), responsable de nuestro Departamento de Protección de Datos Personales, ubicado en DomicilioFiscalodecontacto(_____), o bien, se comunique al teléfono TeldeContacto(_____) o vía correo electrónico
CorreoDeContacto(_____) el cual solicitamos confirme vía telefónica para garantizar su correcta recepción.

Importante: Cualquier modificación a este Aviso de Privacidad podrá consultarlo en

SitioWebTienda(_____)

Fecha de última actualización:
DD/MM/AAAA(_____)

Léelo cuidadosamente y llena los espacios en blanco.
Este es un ejemplo de Términos y Condiciones.

Términos y Condiciones de Uso
RAZÓNSOCIAL (_____)., en lo sucesivo "LA EMPRESA" con domicilio en DOMICILIOFISCAL(_____), expide los siguientes Términos y Condiciones para que a través de su diversos medios electrónicos se comercialicen y se oferten diversos productos al público en general, identificados de manera individual como "Usuario".
Página de Internet de "LA EMPRESA": Es el sitio Web de "LA EMPRESA", bajo la denominación SITIOWEB(_____), en el cual "LA EMPRESA" publica Ofertas de Venta, en donde se puede registrar el usuario para adquirir los Productos publicados, realizar Pedidos, ponerse en contacto con "LA EMPRESA" o en servicio al Cliente a través del correo electrónico CORREODECONTACTO(_____), entre otros.

Declaraciones:
"LA EMPRESA" declara que es una Empresa legalmente constituida bajo las leyes mexicanas y que no tiene algún tipo de impedimento o limitante para cumplir con el mencionado Objeto, que incluye, la celebración del Contrato.
"LA EMPRESA" concede al Usuario una licencia personal limitada, no exclusiva, no transferible, revocable, por plazo indeterminado, conforme a los presentes Términos y Condiciones, para utilizar el Sitio, a fin de avalar, manifestar o interesarse en adquirir y adquirir mediante Oferta de Venta los productos que en la Página se encuentren publicados. La forma de utilizar el Sitio es personal e intransferible.
"LA EMPRESA" declara ser propietaria de los Bienes o Productos que se encuentren en las Ofertas de Venta, además de todos los elementos amparados por normas de propiedad intelectual. Todo lo anterior para efecto del Contrato.

"LA EMPRESA" declara que el contenido neto del Producto publicado en la Oferta de Venta corresponde a la Calidad, marca y demás elementos que se señalen en la propia Oferta de Venta.
"LA EMPRESA" se reserva todos los derechos no expresamente otorgados bajo el presente documento.
Este contrato y cualesquiera derechos y licencias otorgadas aquí, no podrán ser transferidos o cedidos por el Usuario pero "LA EMPRESA" si estará en posibilidad de transferirlos o cederlos sin restricción alguna.

El Usuario acepta Términos y Condiciones y se obliga a todo lo señalado en los mismos.
de la base de estos Términos y Condiciones.
El Usuario está consciente de que el tráfico de datos que proporciona acceso al Sitio es apoyado por un servicio prestado por la operadora de servicios de telecomunicaciones seleccionada y contratada por el Usuario y que dicha contratación es totalmente independiente del Sitio.
El Usuario reconoce que las comisiones cobradas por la operadora de servicios de telecomunicaciones de su elección y los impuestos aplicables pueden afectar el tráfico de datos necesarios para eventuales descargas y anuncios de un tercero en el dispositivo.

Proceso de Compra
Contrato

Es aquel que "LA EMPRESA" le transmite la propiedad de un bien mueble al Usuario con Registro que acepta una Oferta de Venta, creando así un pedido y pagando a cambio un precio cierto en moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos. Dicho contrato se someterá a los presentes Términos y Condiciones.

Ofertas de Venta

Es toda aquella publicación de un Producto en la Página de "LA EMPRESA", que contenga un precio y descripción del Producto que puede constar de clasificación, denominación, serie, modelo, color, etc. El precio señalado en la Oferta de Venta no es negociable, y se le respetará el descuento o quita señalada en la propia Oferta de Venta.

El Precio excluye impuestos, gastos de envío, seguro e instalación, salvo que se señale explícitamente lo contrario.

Pedido

Es la solicitud que hace el Usuario para la adquisición de un Producto en respuesta de una Oferta de Venta. El contrato se perfeccionará cuando el Usuario reciba, mediante cualquier medio la Confirmación del Pedido mismo que será emitido por "LA EMPRESA". En el caso que exista cualquier tipo de error en la Confirmación de Pedido, el Usuario deberá notificar a "LA EMPRESA", en el correo denominado CORREODECONTACTO(_____), de dicho error mediante una notificación por escrito.

Forma de Pago

Una vez que se vaya a efectuar el pago del producto seleccionado, el Usuario deberá confirmar el monto a pagar para cubrir el costo del mismo; Los pagos pueden realizarse por diferentes medios ya sea Tarjeta Bancaria, (crédito o débito), pago en efectivo (será aplicable únicamente a las ciudades señaladas en la Página de Internet), depósito o Transferencia ante cualquier Institución, o algún otro medio que "LA EMPRESA" se reserve a publicar. La Forma de Pago se realizará después de Recibir la Confirmación de Pedido.

El Usuario deberá notificar a "LA EMPRESA" cualquier cargo indebido o fraudulento en la tarjeta o cuenta bancaria utilizada para las compras, mediante correo dirigido a CORREODECONTACTO(_____),
en el menor plazo de tiempo posible para que "LA EMPRESA" realice las gestiones oportunas, así como del extravío, pérdida, hurto o robo, inmediatamente después de tener conocimiento del hecho.

Método de Envío

El Usuario deberá cubrir los costos de transporte y envío de los productos, salvo que se señale explícitamente lo contrario.

El Envío Gratis es aplicable únicamente en las compras que ascienden al monto que "LA EMPRESA" establezca en la Página de Internet.

Se le informará al Usuario previamente el precio, fecha aproximada de entrega, costos de seguro y flete, este se erogará al momento de confirmar el pedido.

Entrega del Producto
La entrega se realizará en el domicilio señalado por el Usuario en el Portal de la Cuenta o en una dirección diferente proporcionada por el Usuario, que deberá realizarse al momento de confirmar el Pedido.
Las entregas pueden efectuarse por partes, dentro del plazo señalado al momento de la Confirmación del Pedido, dicho plazo empezará a correr una vez que sea aprobado el pago; el usuario
podrá revisar el status de entrega de su producto en el portal.
En caso que el Producto no sea entregado en el plazo fijado, no se le podrá reclamar ningún tipo de interés a "LA EMPRESA", el Usuario podrá contactar al Centro de Atención a Clientes de "LA EMPRESA", donde se expedirá un documento que señale el Estado de Envío y en el cual se especifique las razones del retraso.

Promociones y Descuentos
Son aquellas quitas sobre el precio del producto que se establezcan en la Página de Internet, las cuales estarán sujetas a las condiciones, restricciones, el plazo de duración o volumen de los productos que se encontraran en los diferentes anuncios publicados en la Página de Internet.
Restricciones:
Cualquier trasgresión a los presentes Términos y Condiciones por parte del Usuario generarán el derecho en favor de "LA EMPRESA" de, en cualquier momento y sin necesidad de notificación previa de ningún tipo, suspender o terminar la prestación de los servicios y/o de retirarle o denegarle el acceso al Sitio al Usuario trasgresor, así como quitarle o sacarlo del Registro.
El Sitio puede ser utilizado únicamente con fines lícitos.

Se encuentra terminantemente prohibido cualquier tipo de copia, distribución, transmisión, retransmisión, publicación, impresión, difusión y/o explotación comercial del material y/o contenido puesto a disposición del público a través de este Sitio, sin el previo consentimiento expreso y por escrito de "LA EMPRESA" o, en su caso, del titular de los derechos de propiedad correspondientes. El incumplimiento de lo mencionado sujetará al infractor a todos los reclamos civiles y sanciones penales que pudieran corresponder.
LOS PADRES O TUTORES DE MENORES DE EDAD SERÁN RESPONSABLES POR LOS ACTOS POR ELLOS REALIZADOS SEGÚN LO DISPUESTO POR ESTOS TÉRMINOS Y CONDICIONES, INCLUYENDO
LOS DAÑOS CAUSADOS A TERCEROS, ACCIONES REALIZADAS POR ELLOS Y QUE ESTÉN PROHIBIDAS POR LEY Y POR LAS DISPOSICIONES DE ESTE ACUERDO,

SIN PERJUICIO DE LA RESPONSABILIDAD DEL USUARIO, SIEMPRE QUE ÉSTE NO FUESE PADRE O REPRESENTANTE LEGAL DEL MENOR INFRACTOR.
Al momento del Registro de Usuario no se aceptarán y podrán ser cancelados en cualquier momento, direcciones de correo electrónico (e-mails) o cualquier dato que contengan expresiones
o conjuntos gráficos-denominativos que ya hayan sido escogidos anteriormente por otro Usuario o, que de alguna otra forma, fuesen injuriosos, altisonantes, coincidentes con marcas,
nombres comerciales, anuncios de establecimientos, razones sociales de empresas, expresiones publicitarias, nombres y seudónimos de personas de relevancia pública, famosos o registrados por terceros, cuyo uso no esté autorizado o que fuese en general, contrario a la ley o a las exigencias morales y de buenas costumbres generalmente aceptadas, así como expresiones que pudieran inducir a otras personas por error, quedando claro que el Usuario responderá por el uso indebido tanto en el ámbito civil como penal, si aplicase.

El Usuario no deberá hacer Upload, publicar o de cualquier otra forma disponer en el Sitio de cualquier material protegido por derechos de autor, registro de marcas o cualquier otro derecho de propiedad intelectual sin previa y expresa autorización del titular del mencionado derecho.
Terminación del Contrato
El Contrato que se perfecciona al contestar una oferta de venta termina en el momento que las partes cumplen con sus obligaciones.
La Empresa podrá Terminar anticipadamente el Contrato si:por terceros, cuyo uso no esté autorizado o que fuese en general, contrario a la ley o a las exigencias morales y de buenas costumbres generalmente aceptadas, así como expresiones que pudieran inducir a otras personas por error, quedando claro que el Usuario responderá por el uso indebido tanto en el ámbito civil como penal, si aplicase.

• El Precio no es pagado puntualmente, a cuyo efecto las partes pactan expresamente que la falta de pago total o parcial producirá la rescisión de pleno derecho.
• El Usuario incumple con cualquiera de las obligaciones asumidas en este documento.
Así lo convengan sus intereses cumpliendo previamente con sus obligaciones o indemnizarlo por dejar de hacerlo.
La Empresa podrá optar por exigir la ejecución de su obligación de pagar el precio o rescindir el Contrato y la indemnización, además podrá exigir resarcimiento de daños y perjuicios.
Vigencia de los Términos y Condiciones
La Empresa, así como el Usuario, reconocen que los Términos y Condiciones son de vigencia ilimitada.
"LA EMPRESA" se reserva el derecho de efectuar alteraciones al presente documento sin necesidad de previo aviso. Por lo anterior "LA EMPRESA" recomienda al Usuario que vuelva a leer con regularidad este documento, de forma que se mantenga siempre informado sobre eventuales modificaciones.
Las alteraciones al Contrato se volverán efectivas inmediatamente después de su publicación en el Sitio. Una vez realizadas las modificaciones, se presumirá que el Usuario que continúe usando el Sitio tendrá pleno conocimiento, habrá leído y consentido los Términos y Condiciones reformados. "LA EMPRESA" podrá rescindir unilateralmente el presente instrumento, mediante previa notificación al Usuario, en el plazo de 1 (un) día, la notificación puede ser, a elección de "LA EMPRESA", en el Sitio o por escrito.
Si "LA EMPRESA" rescinde los Términos y Condiciones o cierra la Página, será con previo análisis del Estado de los Contratos, por tal "LA EMPRESA" no estará obligada a indemnizar al Usuario.
Jurisdicción: En caso que exista conflicto en relación al Contrato, "LA EMPRESA" está en la total disposición de llegar a un acuerdo con el Usuario para la resolución del Conflicto. Si no existe dicho acuerdo, y en los demás casos no relacionados con el Contrato, se llevará la instancia correspondiente ante la Procuraduría del Consumidor o bien ante los Tribunales de CIUDADDOMICILIOFISCAL(_____). Interpretación: Para todo lo relativo a la interpretación de los presentes términos y condiciones se estará a lo dispuesto a los mismos, al glosario que como usuario puedes consultar, al aviso de privacidad, así como a todas las disposiciones que contengan los presentes términos y condiciones y a nuestra legislación mexicana vigente en el Distrito Federal. Confidencialidad de la Información: Los datos de los Usuarios serán administrados únicamente por "La Empresa" en las formas establecidas en este Aviso de Privacidad. La Empresa hará todo lo que esté a su alcance para proteger la privacidad de la información. Puede suceder que en virtud de órdenes judiciales, o de regulaciones legales, "La Empresa" se vea compelida a revelar información a las autoridades terceras partes bajo ciertas circunstancias,

o bien en casos que terceras partes puedan interceptar o acceder a cierta información o transmisiones de datos en cuyo caso "LA EMPRESA" no responderá por la información que sea revelada. En estos casos, "LA EMPRESA" notificará al Usuario sobre ésta situación.
No asumimos ninguna obligación de mantener confidencial cualquier otra información que el Usuario proporcione a través de boletines y pláticas en línea (chats), así como la información que obtenga a través de los cookies, información que no haya sido directamente entregada a "LA EMPRESA".
Se debe aclarar que NO se vende, regala, facilita ni alquila la información del Usuario a ningún tercero ni somos dueños de la misma.

La Empresa tomará todas las medidas posibles para mantener la confidencialidad y la seguridad descritas anteriormente, pero no responderá por los daños o perjuicios que pudieran derivarse de la violación de
esas medidas por parte de terceros que utilicen las redes públicas o el Internet, alterando los sistemas de seguridad para obtener acceso a la información de los Usuarios.
Las vulneraciones de seguridad ocurridas en cualquier fase del tratamiento que afecten de forma significativa los derechos patrimoniales o morales de los Titulares, serán informadas de forma inmediata por "La Empresa" al Usuario, a fin que este último pueda tomar las medidas correspondientes a la defensa de sus derechos.
Para mayor información, sírvase de consultar el Aviso de Privacidad que se encuentra en la Página Web de "LA EMPRESA".

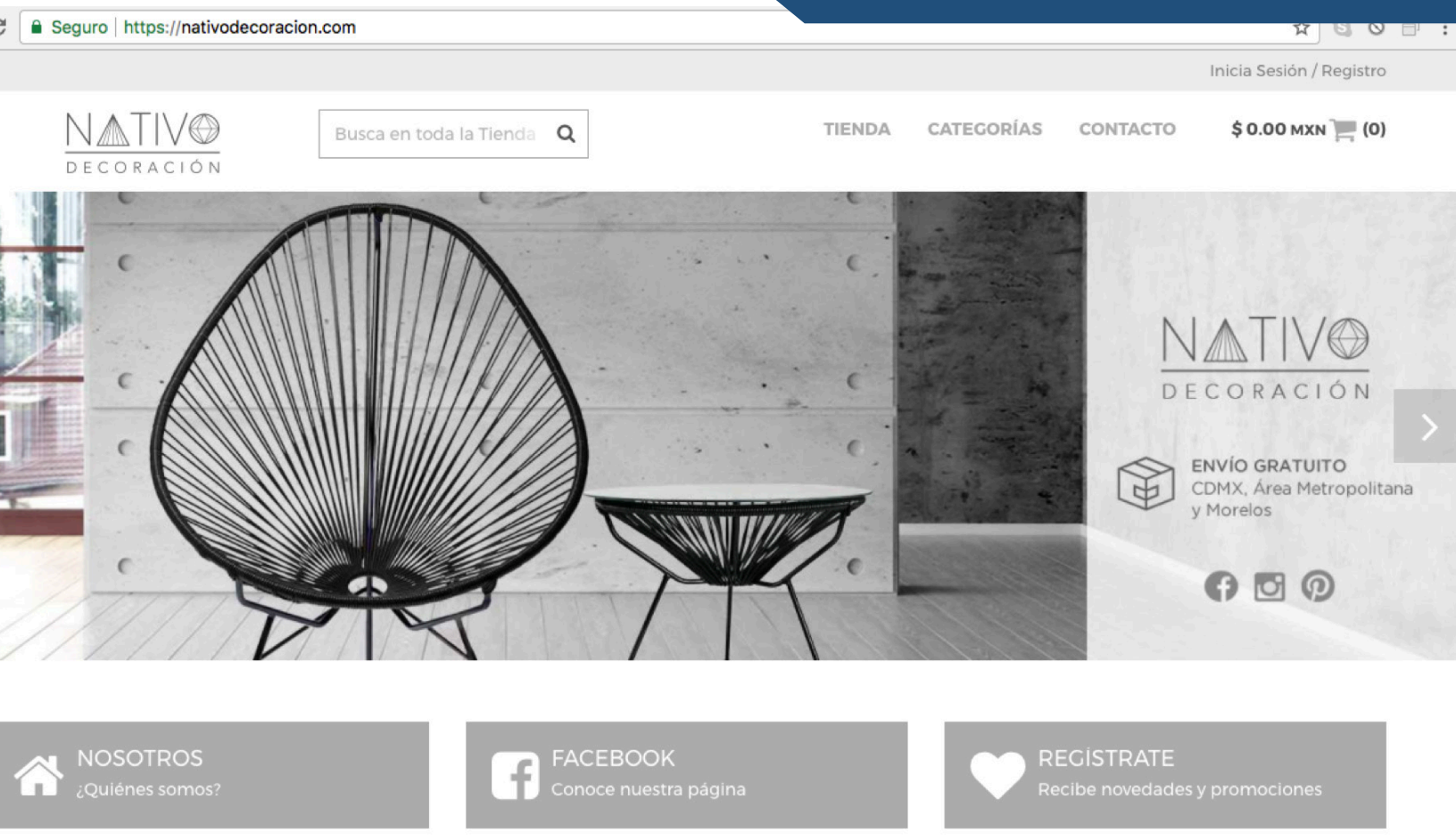
Ejemplo de Garantías y Devoluciones

Al momento de Recibir el Producto, en el domicilio señalado, el Usuario está obligado a revisar el Producto. En caso de algún desperfecto el Usuario podrá ejecutar los medios señalados en el apartado de Devolución o Garantías de los presentes Términos y Condiciones.
La Devolución del Producto procederá cuando el producto no exceda más de treinta días desde la Entrega del Producto, así como cuando la devolución derive de situaciones convencionales, incluso es válido en caso que el Producto no sea de las medidas, el color, material, etc., que el Usuario deseaba.

El Usuario deberá devolver el Producto en sus condiciones originales, con su empaquetado, acuse de recibido del Producto, número de autorización de devolución (o guía) y factura de compra.
La Empresa reemplazará el bien en un plazo razonable, en el entendido de la sujeción a factores independientes de "LA EMPRESA" como son entrega por parte de la empresa de paquetería, disponibilidad del producto a sustituir o disponibilidad de las piezas del mismo. La Empresa se reserva el derecho a entregar un producto distinto, del mismo valor y que cumpla las mismas funciones que el solicitado, a causa de la imposible reparación del mismo.
Existen ciertos productos que por su naturaleza no son aplicables a la devolución, señalados de manera expresa en la descripción del producto.

4

DISEÑO



Con YoSoyVendedor.com Personaliza Colores y Secciones de la Tienda para que luzca como quieras.

4.- Diseño

Al igual que en una Sucursal Física es muy importante personalizar tu Sucursal Virtual con diseños atractivos.
En cuanto a las Imágenes estas son algunas de las características recomendadas:
Optimizadas para Web. Tus Imágenes deben contar con buena calidad para verlas en diferentes tamaños sin que se "Pixelen" o que se vean borrosas. Al optimizarlas debes tratar de que cada imagen sea menor a los 100 kb.
Formato de la Imagen. En el caso de tu Logo es recomendable que lo guardes en PNG para que no se guarde con el fondo blanco y puedas utilizarlo sobre cualquier base de color. En el caso de las demás imágenes guárdalas en formato JPG de calidad media o alta.

Tamaño. Debes de crear los diseños de tu Tienda de acuerdo al tamaño del espacio donde se va a mostrar. Esto ayuda a que tus Clientes no vean
imágenes cortadas.
Llamados a la Acción. Utiliza textos dentro de tus diseños que envíen mensajes fomentando la compra o induzcan a que realicen alguna otra acción: ej. visiten una sección o que conozcan un producto en lanzamiento, vayan a una categoría, etc.
Colores. Selecciona combinaciones de Colores que vayan de acuerdo a la Imagen de tu Marca. Evita utilizar colores oscuros de fondo o letras con colores muy brillantes.

Ten en cuenta que además de las Imágenes de tus Productos tendrás que
elaborar Diseños para: Portadas, Sliders, Banners, Promociones,
Descripciones, etc.

#YoSoyVendedor

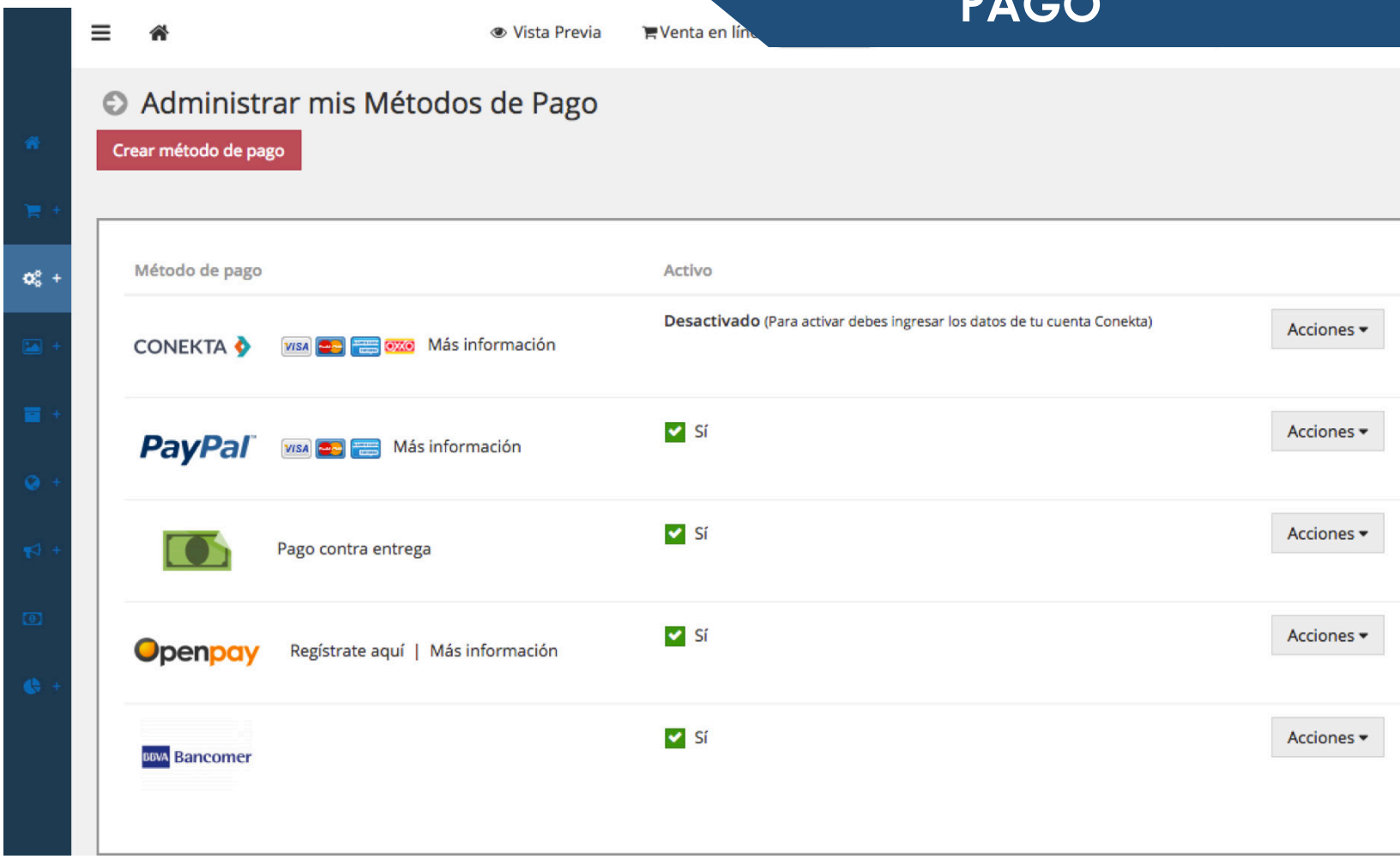
Hoja de Ayuda
Tema: Diseño

Selecciona los campos con los que ya cuentas

Logo en .PNG (600x165 pixeles)	
Banners (1600x480pixeles)	
Fotos de Productos (600x600 pixeles)	
Imágenes para fondos (1600x480 pixeles)	
Banners para Categorías (1400x200 pixeles)	
Logos de Marcas en .PNG (600x165 pixeles)	
Espacio de Descripción (1100 pixeles de ancho, lo que consideres de largo)	
Foto Principal de FanPage (180x180 pixeles)	
Foto para portada de Facebook (851x315 pixeles)	

5

MÉTODOS DE PAGO



Con YoSoyVendedor.com Recibe el Pago de tus Ventas Directamente en tu Cuenta Bancaria

5.- Métodos de Pago

Debes contar con métodos de pago claros para que tus Clientes puedan seleccionar el que más les convenga. Considerar el mayor número de opciones de Pago te ayudará a incrementar el porcentaje de compras en tu Sucursal Virtual.
Debes tener claro el costo que puede generarte el habilitar un Método de Pago. Estas son algunas de las opciones más recomendables:
1.- Depósito bancario o transferencia.
2.- Pagos en Tiendas de Conveniencia: Tus clientes pueden pagar en Oxxo, Seven Eleven, Farmacias del Ahorro, Extra, entre otros. Generalmente tienen un límite por transacción y el pago se verá reflejado en tu cuenta bancaria unos días después.
www.paypal.com/mx/home

3.- Pagos Electrónicos: Existen gestores de pagos electrónicos para tu Sucursal Virtual, hay varias opciones, las cuales se pueden adecuar a tu Negocio. Analiza y selecciona el o los que más te convengan en comisión y operación.
PayPal: Es el servicio de pagos electrónicos más popular a nivel mundial. Funciona en la mayoría de los países y acepta pagos en varias divisas.
PayPal
Regístrate: https://www.paypal.com/mx/home
Comisiones: https://www.paypal.com/mx/webapps/mpp/paypal-fees Beneficios: https://

Conekta y OpenPay
Son gestores de pagos electrónicos 100% mexicanos que puedes utilizar para integrar a tu Sucursal en Línea. Necesitas conocimiento avanzado de programación para que estos puedan funcionar correctamente.
El pago es seguro ya que necesitas un Certificado SSL para que pueda funcionar. Los depósitos a tu cuenta bancaría se verán reflejados en aproximadamente 72 hrs.
El Cliente paga directamente en tu Tienda y le puedes dar la opción de realizar el pago a meses sin intereses.
Para conocer más sobre cada uno de ellos, visita los siguientes enlaces:

Open Pay
Regístrate: bit.ly/openpayysv
Comisiones: http://www.openpay.mx/costos.html
Beneficios: http://www.openpay.mx/caracteristicas.html
Requisitos: Alta de hacienda, comprobante de domicilio, identificación del representante, carátula del estado de cuenta de depósito y SSL.

Conekta
Regístrate: https://auth.conekta.com/sign_up
Comisiones: https://www.conekta.com/es/comisiones
Beneficios: https://www.conekta.com/es/beneficios
Requisitos: Alta de hacienda, comprobante de domicilio, identificación del representante, carátula del estado de cuenta de depósito y SSL.

#YoSoyVendedor

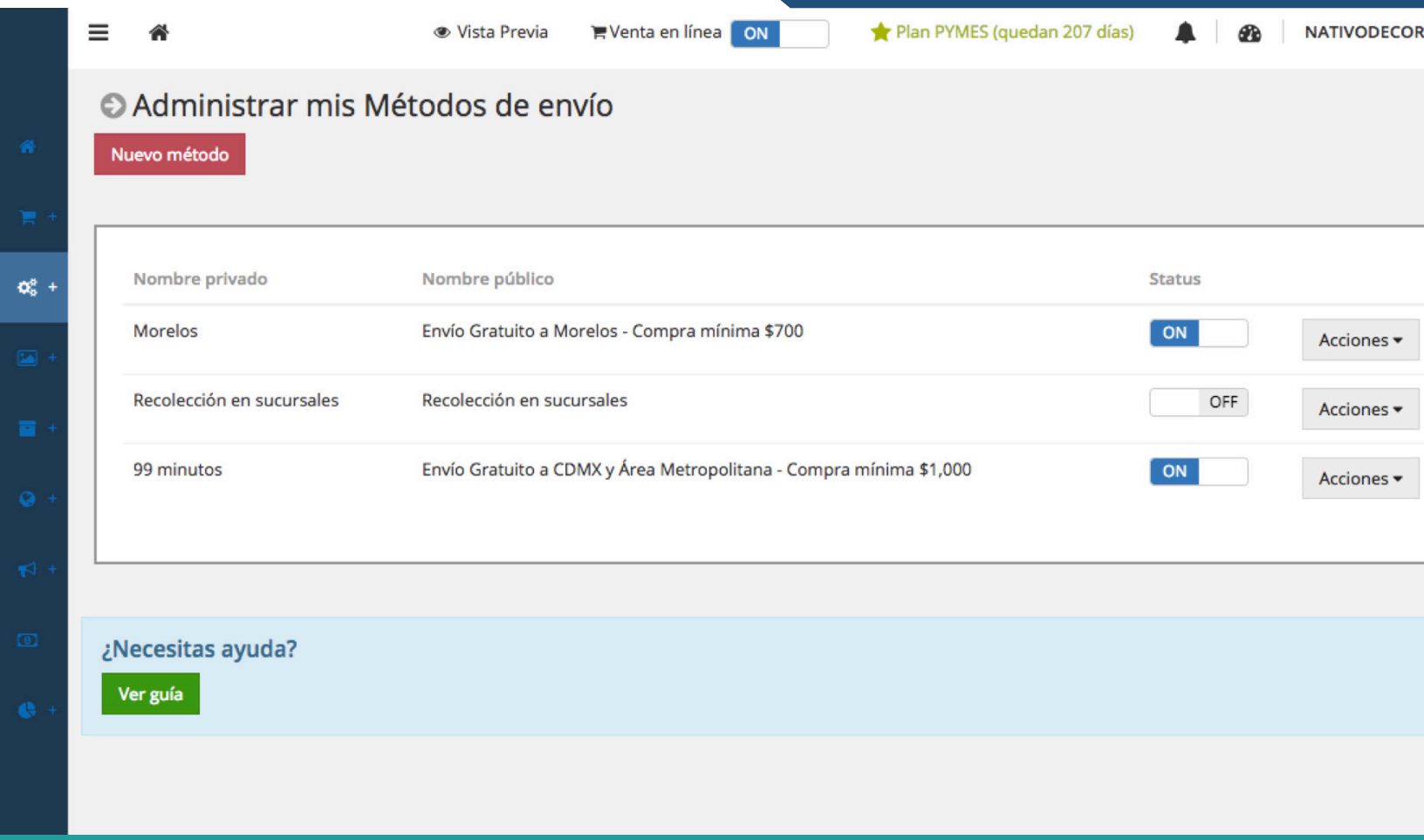
Hoja de Ayuda
Tema: Métodos de Pago

Enlista los Métodos de Pago que mejor se adapten a tu Negocio.

	DEPOSITO	Banco: No. Cuenta: Clabe:
Openpay	PAGO EN LÍNEA	¿Ya enviaste la Documentación requerida? Si_____ No_____ ¿Tienes pase a Producción? Si_____ No_____ ¿Aceptas pagos en Tiendas de Conveniencia? Si_____ No_____ ¿Tendrás pagos a Meses sin intereses? Si_____ No____ ¿Con cargo al comprador? Si___ No___
CONEKTA	PAGO EN LÍNEA	
PayPal	PAGO EN LÍNEA	Correo asociado a tu cuenta PayPal:
	EFECTIVO	¿Recibirás pagos contraentrega? Si____ No____ ¿Recibirás pagos en tu Sucursal? Si____ No_____

6

MÉTODOS DE ENVÍO



Con YoSoyVendedor.com Entrega tus Productos con los Métodos de Envío que más te convengan.

6.- Métodos de Envío (Logística)

Es muy importante definir cómo vas a hacer llegar los productos a tus Clientes.
Los Métodos de Envío pueden ser propios o a través de las principales compañías de paquetería internacional.
Conocer el peso de tus productos y sus dimensiones, será de gran ayuda al momento de configurar tus Métodos de envío.
Te recomendamos ofrecer distintos Métodos de envío con diferenciadores en cuanto al tiempo de entrega y costo.
Contar con un método de envío gratuito es una buena práctica y ayudará a tus Clientes en la decisión de compra y puede darte una ventaja con respecto a tu competencia en Internet.

Entre las paqueterías más conocidas están:
Fedex
DHL
Estafeta
UPS
Redpack
Mexpost
Multipack
Estrella Blanca
Paquetes Castores
Una opción adicional que puedes ofrecerle a tu cliente es la entrega del producto en tu sucursal fisica, esto aumentará la confianza y podrá conocer tu negocio para futuras compras.

Escribe los Métodos de Envío que mejor se adapten a tu Negocio.

Método de Envío 1 Nombre:_____

TITULO	COSTO	KILOS INCLUIDOS	COBERTURA	LOCAL NACIONA INTERNACIONAL	TIEMPO DE ENTREGA	OPCIÓN DE ENTREGA GRATUITA	TIEMPO DE ENTREGA

Método de Envío 2 Nombre:_____

TITULO	COSTO	KILOS INCLUIDOS	COBERTURA	LOCAL NACIONA INTERNACIONAL	TIEMPO DE ENTREGA	OPCIÓN DE ENTREGA GRATUITA	TIEMPO DE ENTREGA

Método de Envío 3 Nombre:_____

TITULO	COSTO	KILOS INCLUIDOS	COBERTURA	LOCAL NACIONA INTERNACIONAL	TIEMPO DE ENTREGA	OPCIÓN DE ENTREGA GRATUITA	TIEMPO DE ENTREGA

7

CANALES DE VENTA

Con YoSoyVendedor.com Crea una Estrategia Integral para vender tus Productos en diferentes Canales.

7.- Canales de Venta

Dentro de tu Estrategia de Ventas por Internet es muy recomendable contar con más de un Canal de Venta.
Algunos Canales son:

- Google Shopping
- Catálogo de Facebook
- Amazon
- Market Places

Tener más de un canal de venta, multiplica tu oportunidad de generar una Venta, te darán más visualización de tus productos y así podrás llegar a más consumidores.

Un Canal de Venta adicional a tu Tienda propia, debe ayudarte a generar ventas con Clientes nuevos.

Para Clientes recurrentes, debes hacer que compren en tu propio sitio

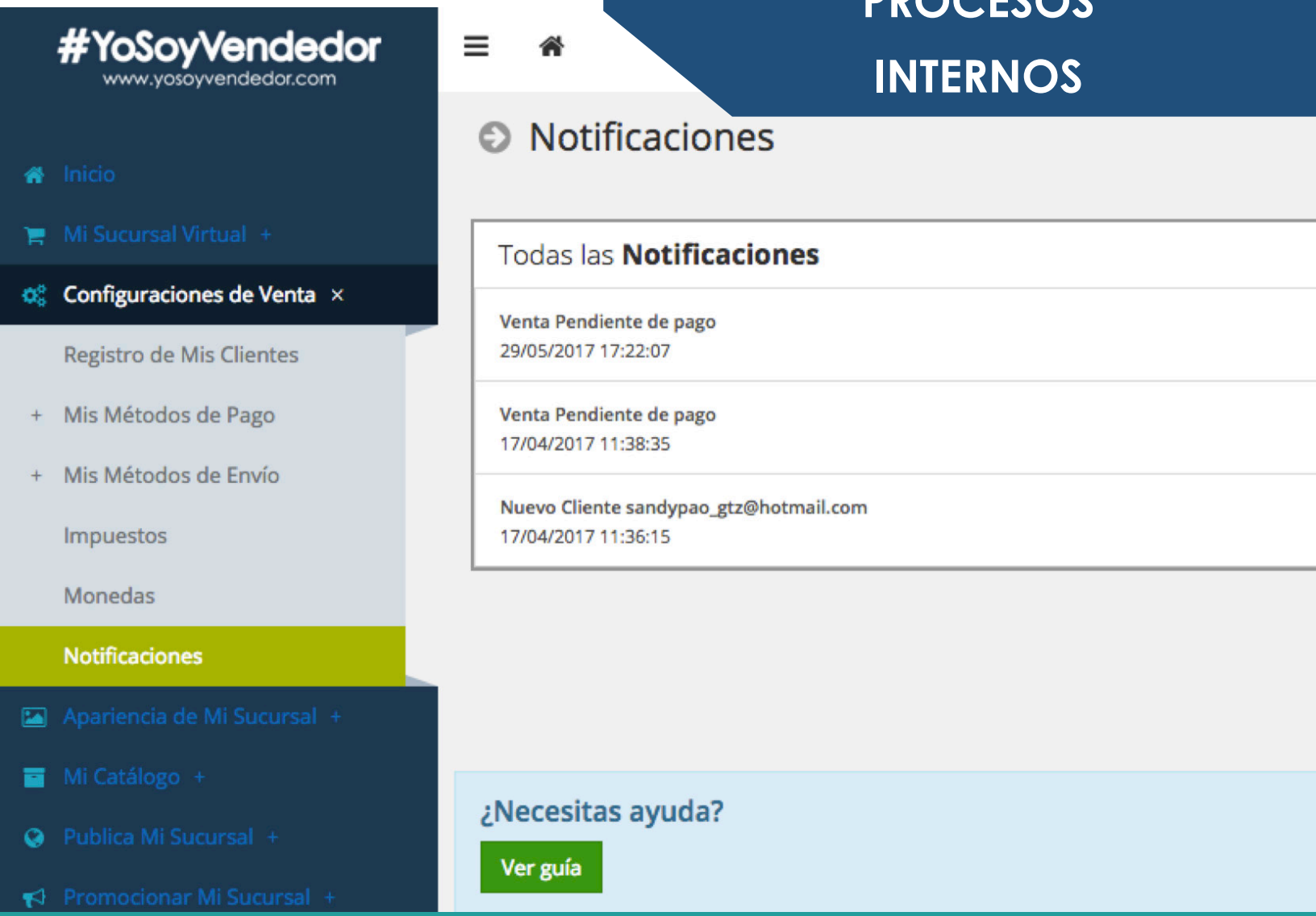
El costo de operación de los canales es variable. Hay Marketplaces que cobran comisiones muy altas por transacción. Considéralos sólo si te van a servir para que te conozcan más Clientes.

Asigna responsabilidades para el óptimo funcionamiento de tu Sucursal Virtual.

Actividad de Mi Sucursal Virtual	Responsable
Mi Sucursal Virtual	
Facebook	
Amazon	
ebay	
Mercado Libre	
Google Shopping	

8

PROCESOS INTERNOS



Con YoSoyVendedor.com Recibe Notificaciones vía correo para cada Evento en tu Sucursal Virtual.

8.- Procesos Internos

Al igual que en una Sucursal Física, es muy importante que definas las responsabilidades de cada actividad en Tu sucursal Virtual. Tener bien organizada tu operación te evitará tener dolores de cabeza cuando tu Tienda tenga un gran número de operaciones.
Entre las actividades más importantes a considerar están:

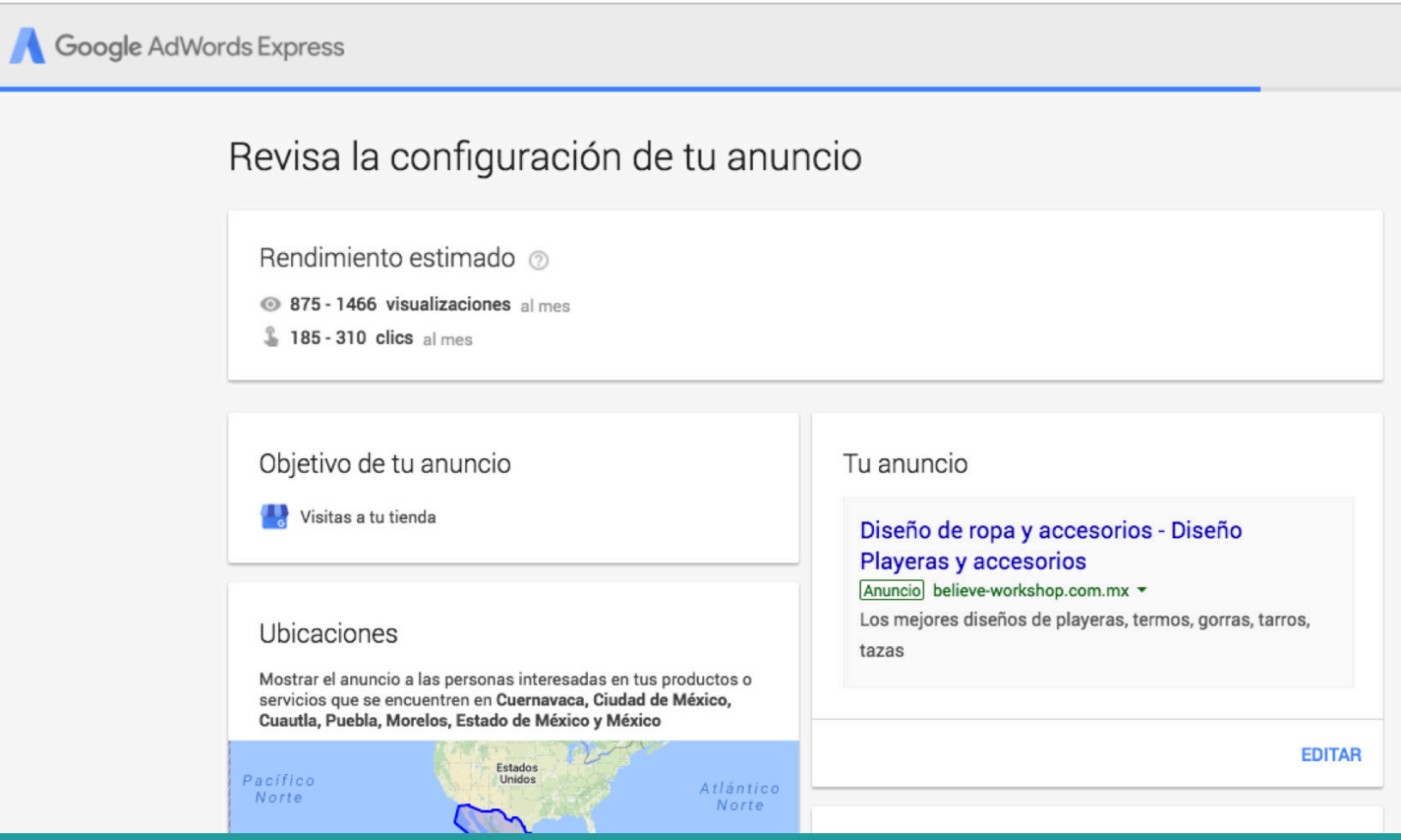
Administración de Catálogos.
Diseño.
Promoción.
Contestación de dudas o comentarios.
Recepción de pedidos
Recepción de pagos.
Registro de pagos.
Empaque.
Envío.
Seguimiento.

Asigna responsabilidades para el óptimo funcionamiento de tu Sucursal Virtual.

Actividad de Mi Sucursal Virtual	Responsable
Configuración Inicial	
Administración de Catálogos	
Diseño de la Sucursal Virtual y de Productos	
Atención a Comentarios o Dudas	
Gestión con Proveedores de Pago	
Gestión con Proveedores de Envío	
Admon. Y Notificaciones de Pagos	
Servicios Post-venta	
Devoluciones	
Atención a Comentarios o Dudas	

.9

PROMOCIÓN



Con YoSoyVendedor.com Tu Tienda en Línea está Optimizada para Campañas en Google y Facebook

9.- Promoción

El objetivo principal de abrir una Sucursal Virtual de tu Negocio debe ser Aumentar tus Ventas. Al igual que en una Sucursal Física, la Publicidad y Promoción que hagas sobre tu Tienda o Productos será un factor importante para lograr ese objetivo. Una Estrategia de Marketing Digital Efectiva se logra a través del diseño de Campañas y Anuncios en los diferentes Canales. Para cada Campaña es necesario que consideres los siguientes elementos:

Objetivo de Campaña.
Debe estar claro desde el principio, conocer todos los tipos que existen en los diferentes canales te ayudará a tomar las mejores decisiones, algunos tipos de objetivo de campaña que puedes usar son:
Anuncia Tu Negocio
Crear una Oferta

Conseguir Prospectos
Recibir Mensajes o llamadas
Crear Eventos
Compartir Videos o Fotos Atraer tráfico a tu Sitio Web
Crear Presencia de Marca
Que te encuentren en una búsqueda
Segmento de mercado
Para llevar a cabo una estrategia exitosa de Marketing Digital es indispensable conocer el mercado al que vas a dirigirte y segmentarlo para saber a quién vas a enviar cada mensaje.

Debes describir de manera muy detallada el perfil de tu Cliente, no importa el producto que vendas, siempre es importante establecer las características y necesidades comunes que lo hacen tu segmento: edad, sexo, ubicación, estudios, personalidad, intereses, hábitos, costumbres, hobbies, etc.

Tipo de Anuncios.
Para cada Canal encontrarás varios Tipos de Anuncios que se te servirán dependiendo del objetivo de la campaña.
Para Google estos son algunos de los tipos de anuncios:
Red de Búsqueda. Anuncios en Google donde clientes potenciales te encuentran por término de búsqueda.

Red de Display. Anuncios en Google de diferentes tamaños, donde
clientes potenciales pueden Ver tus imágenes de tu producto y tu marca, se exponen en varios sitios alrededor de la Web.
Shopping. Herramienta de Google que te permite proyectar tu Catálogo completo de Productos.

Para Facebook los anuncios dependerán directamente del objetivo.
Puedes crear anuncios para:
Presencia de marca
Tráfico para Sitio web
Engagement. Interacción, Conversación, etc.
Conseguir más Visitas a tu Tienda.
Promocionar tu Fan Page.
Conseguir más Likes.

Presupuesto y Duración.
Es necesario que asignes un presupuesto y una duración para cada una de tus campañas de anuncios. Dependiendo del presupuesto que asignes, será el alcance de los anuncios. Puedes configurar los presupuestos para establecer un límite diario o un límite por la duración total de la campaña.
Puedes analizar el rendimiento de tus anuncios, medir los resultados y la efectividad de las campañas prácticamente en tiempo real, así si estos no están brindando los resultados esperados, puedes pausarlos, editarlos y volver a activarlos en cualquier momento.

#YoSoyVendedor

Hoja de Ayuda
Tema: Promoción

Define los Objetivos de tu campaña, selecciona el Canal, realiza la segmentación, coloca los intereses y la duración

CANAL	OBJETIVO DE CAMPAÑA	SEGMENTACIÓN (DATOS DEMOGRÁFICOS, GEOGRÁFICOS E INTERESES)	PRESUPUESTO/ DURACIÓN

CANAL	OBJETIVO DE CAMPAÑA	SEGMENTACIÓN (DATOS DEMOGRÁFICOS, GEOGRÁFICOS E INTERESES)	PRESUPUESTO/ DURACIÓN

CANAL	OBJETIVO DE CAMPAÑA	SEGMENTACIÓN (DATOS DEMOGRÁFICOS, GEOGRÁFICOS E INTERESES)	PRESUPUESTO/ DURACIÓN

CANAL	OBJETIVO DE CAMPAÑA	SEGMENTACIÓN (DATOS DEMOGRÁFICOS, GEOGRÁFICOS E INTERESES)	PRESUPUESTO/ DURACIÓN

.10

SOLUCIÓN

Con YoSoyVendedor.com. Tenemos un Plan ideal para cada Necesidad.

10. Solución

Necesitas una solución de Comercio Electrónico que se adapte a tus necesidades, a tu forma de trabajar y a tu presupuesto. Antes de seleccionar alguna Solución para tu Tienda en Línea debes de considerar las características que te ofrece como facilidad de uso, nivel de conocimiento técnico requerido y costo. Desarrollar desde cero una plataforma puede tener algunos beneficios en cuanto a la personalización, sin embargo el costo del desarrollo, el tiempo, la eficacia y la capacidad de actualizarla serán de los principales problemas que podrían presentarse.
Existen algunas soluciones ya programadas que están diseñadas para Empresas que cuenten con personal técnico que les ayude a implementarlas de manera correcta.

capacitacion@yosoyvendedor.com
+52 477 3440335
Algunas otras soluciones resuelven la problemática de la implementación a cambio de comisiones muy altas.
YoSoyVendedor.com es una Solución Integral de
Comercio Electrónico para PYMES que resuelve de manera muy fácil, segura y a un precio muy accesible la problemática de Implementación,
Operación, Promoción y Logística de una Tienda en Línea. YoSoyVendedor.com te ayuda a crear una Sucursal Virtual para hacer crecer tu Negocio Local.

Para construir una Tienda en Línea Exitosa necesitas YoSoyVendedor.com

Una Solución que te ayuda a construir una Sucursal Virtual de tu Negocio de manera Fácil, Segura y a un Precio muy Accesible.

YoSoyVendedor.com Facilita la Implementación, Automatiza la Operación, Simplifica la Promoción y Resuelve la Logística de tu Tienda en Línea.

Usando nuestro Panel de Control tendrás la administración total de tu Tienda: Catálogos, Control de Precios e Inventario, Diseños, Métodos de Pago, Métodos de Envío, Registro de Clientes, Registro de Ventas, Promoción y más.

CONTACTO

Abre tu Sucursal Virtual y Crece tu Negocio Local

¿Quieres más Información?

Visita: https://yosoyvendedor.com
Escríbenos a: contacto@yosoyvendedor.com
Llámanos al 01 (477) 3440335 | 01 (777) 1022478
WhatsApp: 777 6101670 | 477 3091268