

PLATAFORMES ON LINE: PROMOCIONA EL TEU NEGOCI I BOTIGUES VIRTUALS

En la primera part d'aquest document describim les dues eines digitals (**Cerdanyola Oberta i Cerdanyola Descomptes**) creades i desenvolupades des del **Servei Municipal d'Ocupació, Empresa i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Cerdanyola del Vallès** per tal de promocionar el teu negoci on line.

En la segona part del document hem volgut fer un recull de les principals plataformes d'e-commerce més populars que existeixen actualment al mercat.

1. Plataforma on line: Promociona el teu negoci

Des del **Servei Municipal d'Ocupació, Empresa i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Cerdanyola del Vallès** us animem a utilitzar aquestes dues eines digitals. Eines pensades per digitalitzar, i dinamitzar el comerç local, de proximitat del nostre municipi i en general del teixit empresarial. Us obrim les portes al món digital sense necessitat de fer cap tipus d'inversió

www.cerdanyolaoberta.cat

Des del **Servei Municipal d'Ocupació i Empresa** de Cerdanyola del Vallès ofereix Cerdanyola Oberta. Una **nova xarxa virtual de cooperació empresarial i networking** on intercanviar coneixement i necessitats per impulsar el creixement econòmic del nostre Municipi. Cerdanyola Oberta és un web 3.0. data web i interactiva, on els usuaris/establiments poden interactuar i comunicar-se entre ells dins la comunitat, amb presència en les principals xarxes socials i amb els beneficis que això comporta pels establiments que hi formin part.

És una comunitat que et permetrà:

1. Publicitar la teva empresa. Estar present al directori de comerços i serveis i/o d'hostaleria i restauració per tal que un potencial client et pugui localitzar virtualment.
2. Accedir a un marketplace/ tauló d'anuncis on consultar o posar la teva oferta o demanda (exemple: empresa del sector X ubicada a Cerdanyola cerca empresa del sector Y).
3. Servei de missatgeria intern dins la comunitat. Podràs contactar amb usuaris proveïdors, clients, associacions etc. La comunitat et permet interactuar amb els altres usuaris.

Fent créixer Europa des de l'economia local

4. Podràs intercanviar opinions, crear grups de treball de caire empresarial, compartir experiències.
5. Estar informat de les darreres tendències en matèria de comerços i serveis i hostaleria i restauració.

www.cerdanyoladescomptes.cat

Els establiments de Cerdanyola també poden fer us del **web Cerdanyola Descomptes**, espai que funciona com un lloc de compres de grans descomptes i ofertes, sense cap tipus de cost per la seva publicació per part dels comerciants i sense limitacions en el temps en quant a nombre d'ofertes per part de l'establiment a diferència d'altres webs privats existents en el mercat actual.

El web també permet crear una fitxa del negoci que vol posar l'oferta, fent-la visible on line i entre els principals buscadors d'internet. Fitxa que també s'ha vinculat al web de Comerços i Serveis i Hostaleria i Restauració de Cerdanyola Oberta.

2. Plataformes e-commerce/ Plataformes online per a una botiga virtual

Existeixen multitud d'aplicacions o plataformes que et permeten muntar de forma senzilla una botiga online segons unes plantilles sense haver de preocupar-se d'instal·lar gens ni gestionar cap equip

Xopie



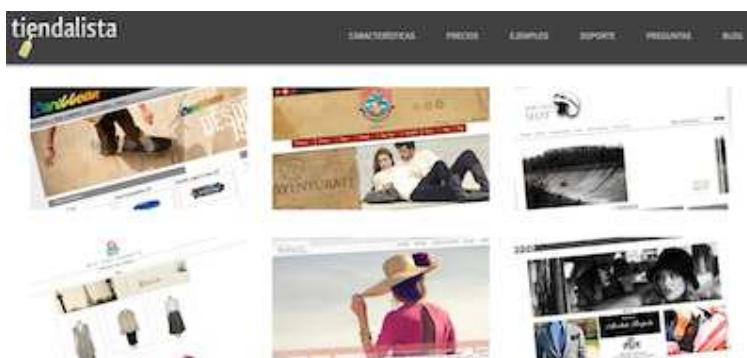
The image shows the homepage of the Xopie website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Inicio', 'Contacto', and 'Acceso Clientes'. Below this, a main banner features the text 'Abre tu propia tienda en internet!' (Open your own online store!). Underneath the banner, there are four bullet points: 'Ya son cientos de tiendas Xopie', 'Crea tu propia tienda en minutos', 'Sin tener conocimientos técnicos', and 'Sin contrato de permanencia'. A button at the bottom of the banner says 'Elige plan, 30 días gratis!'. The background of the banner shows a laptop displaying a website interface and a smartphone.

És una plataforma que presenta la possibilitat de tenir una botiga online sense aclaparar amb qüestions tècniques, de disseny o de gestió. Amb prop de 7000 botigues ja operatives, ofereixen diversos plans amb diferents preus entre els quals inclouen un pla

gratuït molt limitat. També ofereixen provar el seu pla bàsic durant 30 dies sense compromís ni dades bancàries.

És una opció bastant acceptable per aquells que volen començar amb la seva botiga online, però no volen complicar-se amb temes tècnics com el servidor o el programari. L'inconvenient és que és una estructura més o menys definida i que no permet jugar amb massa paràmetres de disseny o de configuració.

Tiendalista



Et permet muntar de manera senzilla i ràpida la teva botiga online en Internet en tres canals (en Web, en iPhone, en iPad i en Facebook). Aquesta plataforma de comerç electrònic ofereix a l'usuari la possibilitat tant de crear la seva pròpia botiga de forma gratuïta i pagant només la tarifa mensual, com d'accedir a un disseny personalitzat.

LaPrimera.net

La primera.net està especialitzada en la implantació de tendes virtuals des de 2001. Amb més 1.500 tendes virtuals en funcionament, treballa amb el programari Open Source de PrestaShop, ofereix hosting i plantilles per tablet i mòbil. No es necessiten coneixements tècnics ni experiència prèvia. Pots implantar la teva botiga seguint de forma fàcil i seguint pas a pas els vídeos del seu curs, que s'inclou de forma gratuïta.

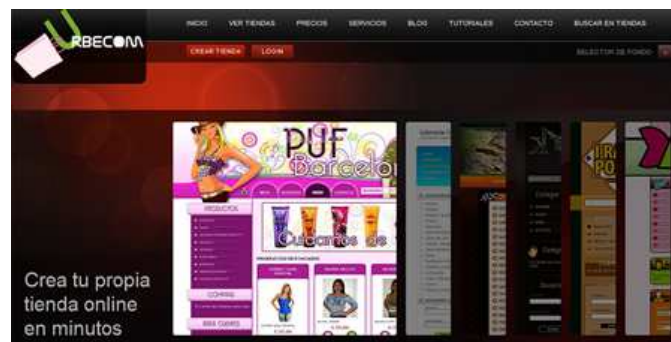


Palbin



És un servei en el núvol per crear tendes online amb comoditat i senzillesa. Han guanyat l'última edició de BBVA Open Talent, i la seva gran basa és que és veritablement molt senzilla. És l'opció més adequada pel qual no necessita massa opcions i prefereix no perdre's en configuracions complexes.

Urbecom



Aquesta una altra plataforma de tendes online ofereix, a més de diverses opcions amb preus molt competitius i fins i tot de forma gratuïta, un catàleg integrat en Urbecom per tenir els productes posicionats dins de les seves categories.

És una plataforma encara amb poc recorregut, però estan implementant noves millores en el seu administrador, així com incloent la possibilitat d'activar una secció de venda privada en la botiga online.

Encara que posen a la disposició del client diverses plantilles, també faciliten certes eines per personalitzar el disseny, però àdhuc segueix sent una mica limitat.

Jimdo

Encara que Jimdo sorgeix inicialment com una plataforma per crear webs, han incorporat una secció pròpia per a tendes online, amb eines i funcionalitats especialment enfocades al comerç electrònic.

Proveïdors de Hosting (espai del web a un servidor). Per tenir nostra web en Internet.

Des de fa un dos o tres anys, alguns proveïdors de hosting, en general els més potents, estan oferint paquets complets amb tot el necessari per crear una botiga online.

Solucions integrals de comerç online

Moltes empreses ofereixen un servei personalitzat, que donen la flexibilitat necessària para qui sap el que vulguis, però requereix una tecnologia i experiència professional. Dins d'aquesta línia, destaquem la iniciativa eCommerce, on s'involucren en la part del projecte de comerç online on es necessita suport, des del desenvolupament de la Web, fins a la inversió necessària... s'ofereixen, literalment, com a socis del projecte.

Desenvolupament propi. Necessiteu hosting

Si es compta amb coneixements tècnics, el procés és més complex, però el gran avantatge és que es pot aconseguir una botiga online totalment diferenciada i amb les opcions totalment adaptades a les característiques del projecte.

L'ideal, és contractar el hosting que millor s'ajusti al volum d'usuaris o clients que s'espera tenir. No va a ser el mateix tenir una botiga online de música amb milers de descàrregues setmanals, a tenir una botiga de pernils ibèrics amb unes deu comandes al dia.

És millor evitar els plans bàsics de hosting compartit i començar directament per servidors virtuals o fins i tot un servidor dedicat. I si la botiga online part d'una botiga física amb un gran catàleg i projecció (cadena i marques famoses) és imprescindible

Fent créixer Europa des de l'economia local

optar per servidors escalables o cloud hosting.

El disseny i desenvolupament de la Web ha de ser el més compatible possible amb la integració amb programari de comerç electrònic, per la qual cosa és recomanable recórrer a solucions de codigo obert com Magento, Prestashop, osCommerce...

Prestashop : És la solució d' e-commerce en codi obert més popular del mercat, àdhuc sent una de les últimes a arribar. Una eina ideal per a comerços de grandària petita i mitjà, encara que pot quedar limitada per a comerços majors. Disposa d'una gran comunitat de desenvolupadors que et van a permetre accedir a centenars de funcionalitats. Ràpid (en 10 minuts tindràs la teva botiga llesta), intuïtiu i fàcil d'usar malgrat tractar-se d'una eina molt completa.

Magento: És el favorit per a grans comerços gràcies a la seva gran flexibilitat i escalabilitat per adaptar-se a negocis de totes les grandàries. Una eina molt completa que permet crear multibotigues, personalitzar completament el lloc i que compta amb més de 5.000 extensions en MagentoConnect. En contra, que és difícil d'instal·lar i manejar per persones amb pocs coneixements de tecnologia. Per utilitzar-la hauràs de comptar amb professionals. A més, en tractar-se d'una eina pesada pot obligar-te a recórrer a serveis de hosting costosos.

Oscommerce: Un altre dels favorits entre les solucions de codi obert, encara que s'ha quedat alguna cosa enrere respecte als dos anteriors per les limitacions de disseny que presenta. No obstant això, és just assenyalar que entre els seus avantatges, destaca la possibilitat d'integrar diversos idiomes i de gestionar enviaments per zones, trams de pes, etc. En contra, que malgrat la simplicitat per a la instal·lació inicial, exigeix afegir molts mòduls per crear la botiga, la qual cosa complica el procés d'engegada.

Shopify.: Una bona eina e-commerce sota la fórmula de SaaS, amb versions gratuïtes i premium, molt completa per a la gestió de les teves comandes. A més, posa a la teva disposició un suport tècnic que t'ajudarà a resoldre qualsevol problema que pugui sorgir. Compta amb una app store amb més de 60 aplicacions per anar afegint noves funcionalitats a mesura que creixi el teu negoci. Quant al preu, existeixen diferents modalitats que poden oscil·lar entre 22 euros i 535 euros al mes.

3eTrade Una de les eines més completes del mercat, que ha rebut el reconeixement de la consultora Gartner Group a la millor plataforma internacional en manera SaaS. Inclou tots els mòduls necessaris per a les diferents àrees de les empreses: des de l'email màrqueting, CRM, ERP, gestor de projectes, comerç electrònic, gestió del punt de venda, business intelligence... Permet estar connectat al teu negoci des de qualsevol punt i des de tot tipus de dispositius. Està disponible en vuit idiomes. Els mòduls es

poden adquirir per separat, o amb tot el paquet, segons les necessitats de cada empresa. Per les més petites (autònoms i micropymes), existeix una versió mini, que costa 20 euros al mes. Per les de més grandària, el cost parteix de 30 euros al mes per cada mòdul (i per a dos usuaris) i es van afegint cinc euros per cada mòdul addicional, fins a un màxim de 50 euros al mes.

Un dels seus punts forts és el mòdul de CRM, que té un conveni amb l'Institut de Comerç Exterior (ICEX) perquè puguin disposar d'ell i de forma gratuïta durant un any, totes les empreses que estiguin incloses al programa PIPE per abordar un procés d'internacionalització o que estiguin exportant. Una eina molt útil per a companyies que vulguin disposar de diferents webs en diferents països, ja que permet sincronitzar de forma automàtica totes les vendes que es produeixin en cadascuna d'elles.

Una solució que s'està adoptant amb freqüència és fer el desenvolupament sobre Wordpress, sincronitzant-ho amb un dels programes facilitats pel mateix proveïdor de hosting, per exemple, Magento. És necessari, en aquest cas, anar configurant les diferents opcions (que són moltes!) en funció del que es va a oferir en la botiga online.

Una vegada s'hagi fet la càrrega de productes, serà necessari integrar dos dels elements més transcendents de tota botiga online: pagaments i logística.

Per als pagaments, a part de reemborsament i transferència bancària, la forma de pagament més usada és amb targeta. En cas de preferir una configuració senzilla, la majoria d'aplicacions faciliten els pagaments amb targeta a través de Paypal o Ebay. És una bona opció per començar, però exigeix que el comprador estigui registrat en aquesta plataforma, i això és un pas més en el procés de compra, i això no és bo.

Per comptar amb una passarel·la de pagament per a pagaments amb targeta de manera directa, cal sol·licitar a un banc que ens proporcioni un tpv virtual.

Logística

Així mateix, en tots els casos, s'hagi triat l'opció que s'hagi triat, el més recomanable és planejar la logística acuradament. Per a això serà necessari prendre una sèrie de decisions:

- | - | Magatzem | propi | o | operador | logístic |
|---|--|-------|------|---|----------|
| - | Servei de Correus, xarxa de distribució | | | de missatgeria tradicional o punts de recollida | |
| | (tipus | | Punt | | Pack) |
| - | Tipus d'embalatge, seguiment dels enviaments, confirmació i fidelització post-venda. | | | | |