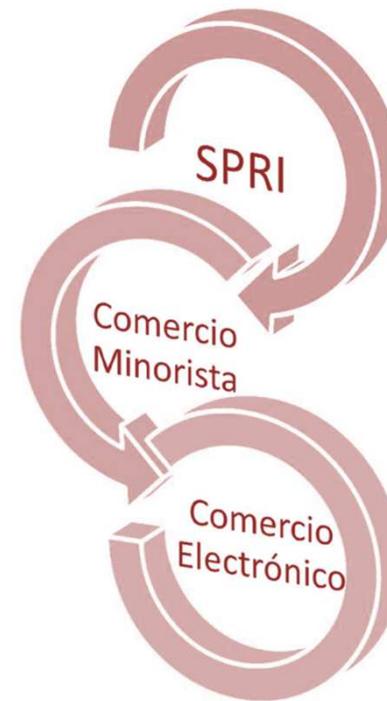




# Asesoramiento e Implantación Tecnológica Impulso COMERCIO ELECTRÓNICO para el COMERCIO MINORISTA

# Introducción

La Dirección de Comercio del Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco y SPRI, Agencia de Desarrollo Empresarial, presenta el servicio de asesoramiento tecnológico para el comercio minorista al objeto de impulsar el comercio electrónico en EUSKADI



# Objetivos para el comercio minorista

ACTIVA  
TUS VENTAS  
ONLINE

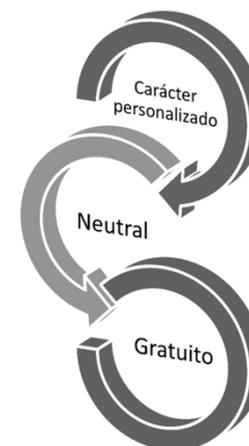
- ✓ Incorporar la venta de tu producto en internet.
- ✓ Entrar en nuevos mercados electrónicos.
- ✓ Vender a tus fans directamente en tu tienda en redes sociales.
- ✓ Vender a través de las tiendas online que más venden (Amazon, Ebay...).
- ✓ Ser capaz de mantenerlo tú mismo.
- ✓ Ganar competitividad e imagen.

# ¿En qué **CONSISTE**?



Dicho asesoramiento tecnológico tendrá un carácter **PERSONALIZADO, NEUTRAL** y **GRATUITO** para los comercios minoristas, facilitando la incorporación de su actividad al comercio electrónico.

Asesoramiento máximo equivalente a 5 jornadas presenciales.



**Acompañamiento**  
Activo y Personalizado

**Asesoramiento:**  
Personalizado impulso  
al comercio electrónico

**Implantación:**  
Beneficios en el  
comercio electrónico

# ¿Quieres beneficiarte del PROGRAMA?



## Requisitos necesarios

Ser un comercio minorista ubicado en CAPV, tener conocimientos suficientes para incorporarse al entorno Online...



## Rellena la encuesta

Identificamos tu realidad y objetivos para un asesoramiento adaptado a tus necesidades



## Pack Personalizados

Packs adaptados a las necesidades y realidades de los diferentes comercios



## Impulso Ecommerce

Te implantamos las herramientas necesarias para vender tu producto online

# PACKS ADAPTADOS

## a las necesidades y realidades de cada comercio



Identificamos tus objetivos en el entorno online y asignamos los servicios mejor enfocados para tu comercio



**IMPLANTACIÓN  
ECOMMERCE**

**1**

Comercios que tienen presencia online y no disponen de Ecommerce



**OPTIMIZACIÓN  
ECOMMERCE**

**2**

Comercios con Ecommerce implantado y con la necesidad de mejora en algún campo



**VENTA  
REDES SOCIALES**

**3**

Comercios con un perfil social destacado.  
Implantación del Ecommerce social



**VENTA  
WEBS EXTERNAS**

**4**

Comercios con producto indicado para la venta en webs externas



# IMPLANTACIÓN ECOMMERCE

Implantación de un Ecommerce básico, el cual tiene que cumplir una serie de requisitos iniciales que nos faciliten dicha implantación:

- ✓ Tecnología utilizada: Prestashop
- ✓ Idioma del Ecommerce: Único
- ✓ País: España (impuestos)
- ✓ Formas de Pago por defecto: Transferencia y reembolso
- ✓ Estructura generada por plantilla
- ✓ Gestión de stock básica

Estos requisitos iniciales no significan que en un futuro el comercio no pueda ir completando el Ecommerce y optimizándolo.

Implantación de Ecommerce completa el máximo de 5 jornadas y no es posible dividir sus bloques.

20

## OPTIMIZACIÓN ECOMMERCE

Optimización del Ecommerce únicamente se podrá asignar a aquellos comercios que cuentan ya con un Ecommerce en funcionamiento.

Las posibilidades de optimización son muchas, por lo que este pack está dividido en diferentes bloques, cada uno de ellos con horas asignadas.

Esta presentación por bloques, nos va a permitir, que dependiendo de cada realidad, entorno, objetivos, necesidades, etc. se ejecuten unos u otros bloques y se sumen diferentes horas totales dependiendo del comercio.

Para poder llevar a cabo cualquiera de los bloques del pack 2 es necesario tener:

- ✓ Acceso al panel de control del servidor
- ✓ Acceso FTP
- ✓ Acceso Base de Datos



3

## VENTA REDES SOCIALES

PACK 3 se centra en procesos Ecommerce a través de las redes sociales: un escaparate que no podemos dejar de tener en cuenta a la hora de diseñar nuestra estrategia de venta.

Una presencia de marca social con enfoque de venta en redes sociales te permite vender online sin necesidad de invertir en una plataforma web o dar una comisión a los diferentes marketplaces online que existen.

Existen diferentes posibilidades teniendo en cuenta si el comercio tiene o no un Ecommerce ya en funcionamiento.

Requisitos necesarios para la venta redes sociales:

- ✓ Altas Perfiles
- ✓ Activar venta en Redes Sociales en comercios con Ecommerce
- ✓ Activar venta en Redes Sociales en comercios sin Ecommerce

4

## VENTA WEBS EXTERNAS

La incorporación en webs externas permite a los comercios minoristas atacar nuevos mercados sin adquirir grandes riesgos.

Aporta ventajas a la hora de iniciarse con el comercio electrónico o ayuda en la ampliación de mercados geográficos actuales o nuevos mercados electrónicos.

- ✓ Acercamiento al uso práctico de herramientas que acerquen al comercio minorista al entorno Ecommerce
- ✓ Conocimiento sobre el medio y las diferentes opciones y oportunidades
- ✓ Normalización del comercio electrónico en el ámbito del comercio minorista
- ✓ Acceso a nichos de especialización que desde el mundo offline un comercio minorista no accedería
- ✓ Preparación para el posible análisis en el futuro de creación de un Ecommerce propio
- ✓ Identificación de procesos de eficiencia entre la operativa online y tradicional
- ✓ Posibilidad de incorporar producto en propuestas de valor agregadoras que ya compiten en el mercado
- ✓ Grandes tiendas especializadas
- ✓ Plataformas Colectivas (Asociativas)
- ✓ Plataformas Colectivas (Privadas)
- ✓ Plataformas Hard Discount / Cuponaje / Ofertas
- ✓ Intranets: Ventas entornos privados

Más información en SPRI

Teléfono: 902 702 142 / 943 000 850

e-mail: [info@spri.eus](mailto:info@spri.eus) / [comercioelectronico@spri.eus](mailto:comercioelectronico@spri.eus)

Octubre 2015

Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza.

SPRI-Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial



[www.spri.eus](http://www.spri.eus)