

© DR. SERGIO PICAZO VELA

• Decano de Investigación y Posgrado de la UDLAP

• Doctor en Administración de Empresas por la Southern Illinois University Carbondale

• Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel 1)

• Experto en gobierno electrónico, Outsourcing de tecnologías de la información y comercio electrónico

COMERCIO ELECTRÓNICO

para emprendedores y pequeñas empresas

Dados los diferentes avances tecnológicos, personas y empresas dependen cada día más de las tecnologías de información. El número de usuarios de Internet en México crece día a día, los usuarios de teléfonos inteligentes y tabletas aumenta también. El comportamiento de las personas con teléfonos inteligentes y tabletas ha cambiado considerablemente. Podemos encontrar familias en restaurantes en las que cada miembro utiliza su teléfono para convivir con sus contactos en lugar de convivir entre ellos; en las clases (universitarias) es difícil evitar que los estudiantes utilicen sus dispositivos móviles; en las juntas en las empresas también.

Los usuarios de este tipo de dispositivos los utilizan durante tiempos en los que tienen que esperar, por ejemplo, consulta con el médico, tráfico, etcétera. Tiempo que aprovechan para realizar pagos, transferencias bancarias e incluso para realizar compras de productos o servicios. Las transacciones de comercio electrónico han incrementado, por lo que el no tener presencia en la web tendrá impacto tarde o temprano para las empresas. Además, existe mucho espacio para que emprendedores participen con ideas interesantes en comercio electrónico.

Hemos escuchado ejemplos de personas y pequeñas empresas que entraron al comercio electrónico y tienen muy buenos resultados, la mayoría de ellos en países como Estados Unidos, aunque también en México. Por ejemplo, un estudiante de licenciatura con su sitio web (creado por él mismo cuando tenía quince años, diez años atrás) gana lo equivalente a un gerente de una empresa. Otra joven recién graduada creó su página en la red social más conocida y vende sus productos generando lo suficiente para no tener que ingresar a laborar a una empresa. Existe el sentimiento de que es muy complicado realizar comercio electrónico. Sin embargo, existen opciones o aplicaciones que ayudan en diferentes áreas para poder realizarlo sin que necesitemos muchos conocimientos técnicos o mucho presupuesto.

CREACIÓN DEL SITIO WEB

Como mencioné en el párrafo anterior un emprendedor, o una pequeña empresa, puede iniciar con una página en alguna red social, cosa que no involucra mucho conocimiento técnico, o puede realizar su propia página web. Para esto, podemos encontrar muchos sitios que nos permiten crear el sitio web de nuestra empresa de forma gratuita y sencilla. En general ofrecen diferentes plantillas, se selecciona una y se llena con la información de la empresa, incluyendo el catálogo de productos. Estos sitios también apoyan para adquirir el dominio (por ejemplo: www.miempresacom) de la empresa y para hospedar el sitio para que esté disponible en Internet. Es importante mencionar que, para adquirir el dominio y hospedaje de estas empresas con la capacidad y la funcionalidad suficiente, se tiene que pagar, pero se pueden encontrar paquetes con empresas serias desde \$60 pesos al mes.

MARKETING DEL SITIO WEB

Una vez creado el sitio web de nuestra empresa es necesario darlo a conocer con nuestros clientes potenciales. Si consideramos que existen cientos de páginas web, por lo que quizá nuestro cliente no llegue a la nuestra, existen empresas en la web que ayudan a posicionar nuestro sitio. Por ejemplo, los motores de búsqueda y los sitios de redes sociales tienen paquetes que nos ayudan a comenzar a sobresalir. Parecería que estos paquetes fueran muy caros o imposibles de pagar para emprendedores o pequeñas empresas, lo cual es incorrecto: si contratamos un paquete nosotros podemos plantear la cantidad que podemos gastar. Otro punto importante es que cuando hacemos mercadotecnia de nuestro sitio web se tienen que considerar alternativas digitales, pero es fundamental incluir alternativas tradicionales también, como volantes, espectaculares o anuncios en la radio.

RESUMIENDO: EL ENTRAR A REALIZAR COMERCIO ELECTRÓNICO NO ES TAN COMPLICADO NI TAN CARO COMO SE PIENSA Y PUEDE REPRESENTAR INGRESOS INTERESANTES PARA LAS EMPRESAS Y PROYECTOS DE VIDA PARA LOS EMPRENDEDORES. ©

