

## ¿Shopping online o tradicional? Ventajas, desventajas y cómo hacer sinergia entre ambos

Si estás pensando en poner en marcha un emprendimiento o un negocio o bien querés mejorar tu performance, aquí un recorrido por las características de las tiendas online y offline



Hace unos años, ¿poner un negocio? significaba, sí o sí, conseguir una garantía, alquilar un local, juntar varios meses de alquiler para ¿entrar? y pensar en habilitación, pintura, decoración, expensas, empleados, etc. Hoy, la tecnología nos permite dos alternativas : **abrir una tienda online para empezar con una baja inversión** (y que tal vez funcione tan bien que nunca nos interese llegar a un local tradicional) o **agregarle un ecommerce a la tienda física** para aumentar las ventas, el alcance y aprovechar el auge de la venta online que viene creciendo a pasos agigantados en Latinoamérica.

**Los números locales de 2015 son contundentes: se estima que el crecimiento de la venta online en Argentina estuvo alrededor del 40% respecto de 2014, con ingresos cercanos a los U\$S 4 mil millones.**

Estos números dejan en claro que la opción de tener **solo una tienda física es una especie de autoboicot del emprendedor**, que estaría privándose de vender en un mercado en crecimiento al que puede ingresar con una mínima inversión.

Desde Tienda Nube analizan cada opción para que cada emprendedor evalúe su caso:

Tienda física  
Tienda online

Los tiempos

Encontrar un local, conseguir la garantía y hacer todos los trámites de habilitación, más la decoración y puesta en marcha puede llevar meses.

En Tienda Nube podés crear tu tienda online en minutos.

Inversión inicial

Depende de la ubicación y del tamaño del local, la inversión será menor o mayor; pero al tratarse de una tienda física, siempre es una

apuesta económica importante.

En Tienda Nube es posible [probar gratis durante 15 días](#) y, para continuar, se paga a partir de \$150 por mes más un 2% de comisión por ventas que disminuye a medida que se sube de plan.

#### Horario

El negocio a la calle debe estar abierto el mayor tiempo posible. Esto implica, por lo general, tener que contratar a un empleado. Te ocupás de tu tienda en los horarios y días que te resulte conveniente, sin compromisos de abrir y cerrar un local, con la posibilidad de dejarlo abierto las 24hs del día, sin necesariamente estar presente o tener una persona atendiéndolo.

#### Gastos de mantenimiento

Alquiler, expensas, servicios e impuestos, el mantenimiento físico del local, el sueldo del empleado, etc., son gastos importantes que están incluso antes de generar un ingreso .

En Tienda Nube podés vender abonando únicamente el valor mencionado más arriba y cada emprendedor podrá decidir si invierte luego en marketing para promocionar su tienda, y cuánto.

#### Ubicación

El lugar en que esté ubicado el local es importante para garantizar su éxito; y a mejor ubicación, mayores costos. Estar en la Nube es estar cerca de todos: a un clic de distancia de tus clientes.

#### Alcance

El radio de venta del local tiene que ver con la cercanía física. Cualquiera que te encuentre por Internet puede ser tu cliente.

#### Seguridad

Colocar una alarma y estar atento a quién ingresa son cuestiones básicas hoy en día. Contraseñas fuertes y una plataforma que certifica la seguridad de sus transacciones, como Tienda Nube, es todo lo que se necesita en una tienda online.

#### Los productos

El cliente puede ver, tocar y probarse. Lo compra y se lo lleva. El cliente compra lo que ve en la foto, primero paga y después lo recibe: esto puede dejar un margen de error al que hay que estar atentos, y que se puede reducir con varias estrategias; como por ejemplo incluir una tabla de talles si el producto es indumentaria.

Si la tienda física ya existe, hay stock, clientes y experiencia en ventas, conviene aprovechar todo esto y sumar una tienda online para alcanzar a la audiencia que ya está en internet. De ese modo, no solo se va a captar a la gente que quiera buscar productos y comprarlos online, sino también a aquellos que les guste buscar productos por internet pero comprarlos offline.

Tienda Nube te da la posibilidad de probar 15 días gratis: es simple, rápido y no requiere conocimientos técnicos. Además, acompaña al emprendedor con cursos gratuitos ?como Primeros pasos en ecommerce-, en la Universidad del Diseño y la Universidad del Ecommerce, que ofrecen más de 30 horas de educación gratuita cada una.

Sin duda, el mundo online aporta enormes ventajas desde lo cuantitativo y cualitativo, y conseguir una sinergia entre la tienda física y la online, permite aprovechar las ventajas de cada uno de esos canales y lograr que se potencien mutuamente.