

MatiWlog

Recurso gratis · Guia practica

GUIA GRATIS

Arma tu Tienda Online

Plataforma, catalogo, pagos, envios y tus primeras ventas en Chile

Armaz una tienda online se siente enorme hasta que lo divides en partes. Son solo cinco: donde vendes, que vendes, como te pagan, como lo envias y como consigues la primera venta. Vamos una por una.

1. Elige tu plataforma

- **Plataformas todo-en-uno:** rapidas de montar, pagas una mensualidad, ideales para partir.
- **Tienda sobre tu propia web:** mas control y sin comisiones de plataforma, pero mas trabajo inicial.
- **Vender por redes + catalogo:** lo mas simple para validar antes de invertir en una tienda formal.

No te obsesiones con la plataforma perfecta. Elige una que puedas manejar tu mismo y parte. Se cambia despues si hace falta.

Como aplicar esto a ti

Si nunca has vendido online, empieza con un catalogo simple y ventas por mensaje. Cuando tengas ventas constantes, monta la tienda formal. Primero valida, despues invierte.

2. Arma tu catalogo

- **Fotos claras** con fondo limpio y buena luz. La foto vende.
- **Titulos concretos:** que es, para quien y su beneficio principal.
- **Descripcion util:** medidas, materiales, que incluye, resuelve las dudas de compra.
- **Precio visible:** esconder el precio espanta.
- **Stock real:** no vendas lo que no tienes, genera malas experiencias.

3. Como te pagan

En Chile hay pasarelas de pago que te permiten recibir tarjetas de credito, debito y transferencias de forma segura. Cobran una comision por transaccion. Ofrece varias opciones: mientras mas facil sea pagar, menos ventas pierdes en el ultimo paso.

- Habilita tarjetas y transferencia como minimo.
- Muestra que el pago es seguro: da confianza y sube la conversion.
- Considera cuotas si tu ticket es alto.

Como aplicar esto a ti

Antes de lanzar, hazte tu mismo una compra de prueba de principio a fin. Si a ti te cuesta pagar, a tu cliente tambien. Elimina toda friccion del checkout.

4. Envios en Chile

- **Couriers y encomiendas:** cotiza por peso y destino; cobra el envio aparte o incluyelo en el precio.
- **Retiro en un punto:** comodo y economico si tienes un lugar fijo.
- **Despacho propio** en tu ciudad: rapido y cercano para clientes locales.

- Define **plazos y costos claros** desde el inicio. La sorpresa en el envío mata la venta.
- Embala bien: un producto que llega roto es una devolución y una mala reseña.

5. Tus primeras ventas

- Avisa a tu círculo cercano: tus primeros clientes suelen estar más cerca de lo que crees.
- Publica en redes de forma constante, mostrando el producto en uso.
- Ofrece un incentivo de lanzamiento para romper el hielo.
- Pide a tus primeros compradores que te recomienden: el boca a boca es oro.
- Mide qué producto se vende más y dobla la apuesta ahí.

La primera venta es la más difícil y la más importante: te demuestra que esto funciona. Después es repetir y mejorar.

Quieres más? Esto es solo el comienzo.

Yo no sabía y aprendí. Si yo pude, tú también puedes. Suscríbete al newsletter y únete a la comunidad: todo más ordenado, videos exclusivos y una clase en vivo semanal.

Únete en Skool » skool.com/kreathur-agency-6804