

## Aplicación de modelos de negocios en tiendas on line para emprendedores

### Application of business models in online stores for entrepreneurs

DOI: 10.34140/bjbv3n2-025

Recebimento dos originais: 04/01//2021

Aceitação para publicação: 31/03/2021

**Félix David Freire Sierra**

Máster en Administración de Empresas

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Dirección: Avenida de las Américas frente al Hospital de la Policía Nacional, Guayaquil 090514-Ecuador

Correo electrónico: davidfreiresierra@hotmail.com

#### RESUMEN

A pesar que Ecuador está liderando el emprendimiento en la región, una de los obstáculos para dichos emprendedores es la inversión de dinero para llevar a cabo sus ideas y convertirlas en un negocio real, más aun si se trata de montar una tienda física, por lo tanto en el presente estudio se busca presentar pasos sencillos y modelos básicos de negocios aplicados en una tienda online a fin de entrar en el mundo del comercio electrónico donde primero se requiere persistencia ya que muchos inician pero pocos continúan, sin embargo solamente se requiere una gran idea que genere un producto o servicio que cubra necesidades, también la inversión de tiempo, esfuerzo y relativamente poco dinero para posicionar su negocio en internet y ser un exitoso emprendedor.

**Palabras clave:** tienda virtual, comercio electrónico, emprendimiento, modelos de negocios

#### ABSTRACT

Although Ecuador is leading the venture in the region, one of the obstacles for these entrepreneurs is the investment of money to carry out their ideas and turn them into a real business, especially if it is a physical store, so both the present study seeks to present simple steps and basic business models applied in an online store in order to enter the world of e-commerce where first persistence is required since many start but few continue, however only requires a large idea that generates a product or service that covers needs, also the investment of time, effort and relatively little money to position your business on the internet and be a successful entrepreneur.

**Keywords:** virtual shop, e-commerce, entrepreneurship, business models

## 1 INTRODUCCIÓN

Ecuador es el país más emprendedor de la región según un estudio del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM, 2016). El emprendimiento se lo puede realizar por medio de un negocio con una tienda física por ejemplo, que es lo más habitual, sin ahora se puede crear una tienda online y aplicar el ecommerce o comercio electrónico. Por lo tanto se puede aprovechar las oportunidades que presenta una tienda on line, por ello, antes de iniciar su creación, es necesario primero generar una idea de negocio, luego, establecer el sistema para vender, la propuesta de valor, llegar al cliente o consumidor y generar

ingresos para la empresa, finalmente seleccionar el o los modelos de negocios adecuados para que la tienda on line tenga una perspectiva de crecimiento permanente.

## 2 MARCO O SUSTENTACIÓN TEÓRICA

Una tienda online o tienda virtual es una plataforma en internet que permite comercializar, promocionar y proveer, productos a través de medios electrónicos. Pero ¿Qué se requiere para crear una tienda online?. Pues se necesita lo siguiente:

**El producto** o servicio seleccionado el cual debe ser accesible y mantener la calidad ofrecida; **el mercado**, el cual es importante conocer el perfil del cliente, el comportamiento del consumidor, cual es el costo final de dejarle el producto en sus manos, el tiempo promedio que tarda el producto en llegarle, etc.; **el CMS para Ecommerce**, es el software Gestor de Contenidos (CMS) en el que se puede crear y administrar tu tienda online de forma sencilla (magento, wordpress, prestashop y open cart); **el hosting**, que es el servicio de alojamiento en el que se monta o aloja la tienda online; **el nombre de dominio**, para lo que se realiza un pago anual y se registra el nombre a través del cual van a acceder los clientes, por ejemplo: [www.guiatelefonica.com.ec](http://www.guiatelefonica.com.ec); **los medios de pagos**, para seleccionar un medio eficiente para recibir dinero, puede darse la opción de hacer giros, transferencias, además recibir dinero digital (paypal, payulatam, etc.); **los medios de contacto**, como los teléfonos, email, chats, etc., ya que no todos van a comprar a la primera visita; finalmente, **diseñar y ejecutar estrategias de atracción, conversión y fidelización de clientes**, definiendo los **Objetivos** y el **Target al que se desea apuntar**, luego diseñar las estrategias de **marketing digital**:

a) **Search Engine Optimization (SEO)**: Significa optimización en los motores de búsqueda, es decir realizar acciones para que la tienda virtual aparezca entre las **primeras posiciones en los buscadores** (Google o Yahoo) de manera orgánica o natural, **usando palabras claves**. Esta es una estrategia gratuita.

b) **Search Engine Marketing (SEM)**: Significa Marketing de Motores de búsqueda, son campañas pagadas utilizando las herramientas de **Google AdWords**, para posicionarse en Google. El anunciante diseña sus campañas, para poder aparecer en las primeras posiciones en la sección de pago de los buscadores utilizando palabras claves.

El uso de Social Media Marketing, es decir el marketing por medio de redes sociales ayuda a posicionar y captar visitantes a la tienda. Para comprender lo que son las redes sociales en internet se puede revisar la definición que menciona (Moreno Molina, 2015) respecto a que es un servicio de red social es un medio de comunicación social que se centra en encontrar gente para relacionarse en línea. Hace referencia a todas las actividades realizadas para promover el negocio a través de Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn.

Además es necesario aplicar los modelos de negocios en el Comercio Electronico como son:

**Business-to-Business (B2B):** En éste modelo de E-commerce todos los participantes son Negocios u otro tipo de organizaciones. Ejemplo: [www.iconstruye.com.co](http://www.iconstruye.com.co)

**Business-to-Consumer (B2C):** En éste modelo de E-commerce los negocios venden a compradores. Ejemplo: [www.easyhotel.com](http://www.easyhotel.com).

**E-government:** En este modelo de E-commerce en el cual una entidad gubernamental compra o provee artículos, servicios o información a negocios o a los ciudadanos. Ejemplo: [www.chileclitic.gob.cl](http://www.chileclitic.gob.cl)

Como se puede observar, existe una gran oportunidad de llevar a tierra las ideas utilizando las tiendas online sin embargo todo esto requiere inversión de tiempo, esfuerzo y algo de dinero.

### 3 CONCLUSIONES

En internet hay una infinidad de oportunidades para ganar dinero, la limitación es la mente humana. El emprendedor que sea persistente y se aplique a su negocio virtual para que se desarrolle, seguro que tendrá éxito. Es cuestión de animarse y dedicarse implementando las diferentes estrategias y modelos de negocios a su tienda online creativa y es cuestión de ponerle mucho entusiasmo y ser consistente. Los modelos de negocios en internet no son excluyentes entre si pues incluso muchas tiendas virtuales y empresas han encontrado la combinación perfecta entre dos o más de ellos.

La oportunidad de atender la demanda de muchos servicios y productos está tocando a su puerta, por qué no generar una idea derivada de una necesidad u oportunidad, aplicar el ecommerce y generar una empresa ecuatoriana con apertura mundial en el internet.

## REFERENCIAS

Asociación Española de Comercio Electrónico y Marketing Relacional (AECEM). (2010). *Libro blanco del comercio electrónico*. Madrid: AECEMFECM.

GEM. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor*. Quito: ESPAE-ESPOL.

Moreno Molina, M. (2015). *Cómo triunfar en las redes sociales*. Barcelona: Gestión 2000.