

# El Salto Digital

Todo lo que has de saber  
antes de entrar en el mundo del **eCommerce**

**FRANCISCO JOSÉ GONZÁLEZ FERNÁNDEZ**



# **El Salto Digital**

[Página de título](#)

[AGRADECIMIENTOS](#)

[1 - PRESENTACIÓN](#)

[2- CONSIDERACIONES PREVIAS](#)

[3 INTERNET NO ES GRATIS](#)

[4 EL CLIENTE, LO PRIMERO](#)

[5 EL PRECIO DE VENTA](#)

[6 MARKETPLACES](#)

[7 CONSIDERACIONES FINALES](#)

[Página de créditos](#)

# EL SALTO

# DIGITAL

**Francisco José González Fernández**  
**Edición 2021**

## **El Salto Digital**

Todo lo que has de saber antes de entrar en el mundo del eCommerce

© 2021 Francisco José González Fernández

Todos los derechos reservados

Este libro, y ninguna parte del mismo, puede ser reproducida, registrada en un sistema de almacenamiento o transmitida por ningún procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o de cualquier otro tipo. Queda también prohibida su distribución, alquiler, traducción o exportación sin la autorización previa y por escrito de Francisco José González Fernández.

Todos los nombres y marcas que aparecen en el libro son mencionados a título informativo y pertenecen a sus propietarios legales.

ISBN: 9788413730721

Editado por: Publicación Independiente

# AGRADECIMIENTOS

No podía empezar a escribir este libro sin antes dar las gracias a todos los que me han permitido llegar hasta aquí.

Quisiera empezar por la familia que me tocó al nacer. A mi padre y a mi madre, que seguro que siguen mirando desde allí arriba, que aguantaron las extravagancias de un hijo que despuntaba pero que pareció perderse en algún momento de su vida.

A mis hermanos, Marcelo, Manoli y Montse, por aceptar que yo sería distinto, empezando por ser el único de los cuatro cuyo nombre no empieza por M, y en especial a mi hermano mayor, Marcelo, por regalarme mi primer ordenador, un Spectrum Plus, cuando yo todavía era un imberbe lleno de granos hormonales.

A mis cuñados, Elías, Olga y Alberto, por ser mucho más que cuñados y soportar que sus hijos varones se dediquen, al menos en esencia, a lo mismo que su tío y sus profesiones precisen de teclados informáticos.

A todos aquellos amigos, que han sido muchos, que han soportado mis muchas parrafadas sobre mi trabajo, los cuales, con sus peticiones de ayuda cuando han necesitado algo de “eso que tú sabes”, me han hecho tener que investigar muchas cosas que realmente no sabía.

A la panda de amigos perrunos por ser, ante todo, amigos.

Gracias a los amigos padeleros por permitir que mi cabeza cambie de pensamiento unas horas cada ciertos días y piense en la parábola de mi tiro en lugar del ROI de mi trabajo.

A todos los jefes y clientes, tanto a los buenos como a los malos, porque gracias a ellos pude aprender, experimentar

y perfeccionar todo lo que ahora sé sobre este maravilloso mundo del eCommerce.

A mi hijo Pere por darme la alegría de ser el primer chico de la siguiente generación de González que parece que no va a dedicarse a nada que tenga que ver con la informática. Tete, espero que cuando llegues a la Universidad la Química te llene tanto como a mí un ordenador.

Y sobre todo a Quetxu, mi compañera. Por soportar mis muchos rollos oídos y leídos, por el continuo apoyo a todo lo que hacía, por los momentos más duros pasados y sobre todo por ser la mejor compañera de vida y de trabajo a la hora de crear contenido para las muchas tiendas online puestas en marcha juntos.

# 1 - PRESENTACIÓN

Año 2020, en pleno siglo XXI. Internet está entre nosotros desde hace unos 20 años, aunque existía como tal desde 1991. Hoy en día podemos comprar lo que queramos, por extraño que sea, y tenerlo en casa hasta en 30 minutos. Y el día que inventen los teletransportadores, seguro que será instantáneo.

Bromas aparte, 2020 se marcaba en el mundo de eCommerce, o de las ventas a través de tiendas online, como el punto de inflexión del mundo del retail. Se pronosticó que para este año el 25% del comercio de España, y del mundo, sería a través de comercio digital, pero la realidad está muy lejos de esas predicciones. 2019 acabó con un escueto 13% del total, a mitad del camino de lo calculado, por lo que será muy difícil que crezca casi un 100% durante este año a pesar del fuerte impulso recibido por la pandemia de Covid-19.

Estas cifras nos dicen en realidad dos cosas; la primera es que mucha gente fue muy optimista sobre la confianza de los compradores con el mundo online, y la segunda, que es la que personalmente más duele, es que las cosas se han hecho muy mal.

A pesar de que mucha gente ha trabajado, y sigue trabajando, como se ha de hacer, la gran cantidad de información que contiene la web de sobre cómo dar el salto al mundo digital con información errónea, ha provocado que la gran mayoría de proyectos se hayan quedado en eso; proyectos. Fracasos, dinero malgastado y muchas horas de trabajo tiradas al cubo de la basura.

Lo curioso del caso es que, habiendo como hay muchos grandes profesionales que comparten una gran cantidad de su conocimiento en canales de Youtube, en blogs y en redes

sociales, los que más ruido hacen, y más éxito suelen tener, son los pseudo mega súper expertos que nos garantizan que, si compramos el curso que venden a X.XXX€, con productos de regalo por valor de XXX€, y que durante los próximos dos días te hacen un descuento genial y te queda todo en XX€, podrás montar el negocio online de tu vida, trabajar 10 minutos al día y vivir mejor que Bill Gates. Y la realidad es que luego ninguno nos lleva a ningún buen puerto.

Desde **El Salto Digital 1** no pretendo ser la luz guía del proyecto eCommerce de nadie, pero si me gustaría quitar las sombras suficientes como para que al menos una sola persona me pueda decir que su proyecto ha llegado a funcionar gracias a algunas de mis indicaciones o consejos, o que alguien me agradezca no haber tirado su dinero en un proyecto que de entrada estaba destinado al fracaso.

En este libro quiero que puedas decidir lanzarte, o no, al mundo de la venta online sabiendo lo que te vas a encontrar, y, si lo haces, tengas claro todo lo que tendrás que hacer.

También te puede servir de guía si ya has puesto en marcha tu tienda online de forma autónoma y necesitas ayuda para entender que necesitas para que empiece a funcionar.

La mayoría de los proyectos de tiendas online fracasan en el primer año de vida, y de facto la gran mayoría de ellos no deberían ni haber nacido ya que no eran viables desde el mismo concepto. Otros muchos, aunque tengan potencial, no sientan las bases de trabajo para lograr llegar, si no al éxito, al menos a la viabilidad y al beneficio.

Empezamos aquí, entonces, un repaso a la gran mayoría de ideas y conceptos que necesitarás conocer para poder decidir si dar **El Salto Digital** o si por el contrario lo mejor es que mantengas tu negocio tal y como está, al menos por ahora.

Una última consideración. El libro está enfocado a aquellos que pretendan crear un proyecto de eCommerce como mínimo a nivel de un país entero, ya que para los negocios locales el planteamiento es totalmente distinto, aunque converjan en muchas cuestiones.

Si tienes alguna duda sobre lo que vas a leer a partir de este momento, puedes preguntarme sin ningún problema a través de mi cuenta en LinkedIn;

<https://www.linkedin.com/in/fjgonzalezfdez/>



# 2- CONSIDERACIONES PREVIAS

Antes de empezar un proyecto de eCommerce, hemos de tener en cuenta varias cuestiones. Sólo si la valoración de todo lo que vamos a comentar en este capítulo es mayormente, pero muy mayormente, positiva, tendremos claro que la base del proyecto es firme y estable, y su éxito dependerá únicamente de que realicemos de la mejor manera todo lo que veremos en capítulos siguientes.

Una aclaración; si buscas una guía de cómo montar una tienda digital y convertirla en un negocio rentable, este no es tu libro. Aquí solo encontrarás lo que necesitas saber para decidir si has de dar ese paso o mejor no hacerlo, o como corregir esa tienda online que ya tienes pero que aún no es rentable.

Cuando tomamos la decisión de valorar dar **El Salto Digital**, lo primero que nos asaltan son muchas dudas; cómo se ha de hacer, que necesito, cuánto he de invertir, cuál será el beneficio posible. Todos ellos son puntos muy importantes a considerar pero, antes de todo eso deberíamos valorar otros puntos que nos indicarán si nos podemos lanzar o no a vender a través de Internet.

## 2.1 - La Propuesta de Valor

El primer pensamiento que viene a la cabeza cuando se piensa en dar **El Salto Digital** es que lo más fácil es vender nuestros productos al mejor precio y que así venderemos mucho. ¡Graso error!

Por muy barato que compres o fabriques un producto, y por mucho que bajes tus márgenes, siempre habrá alguien