



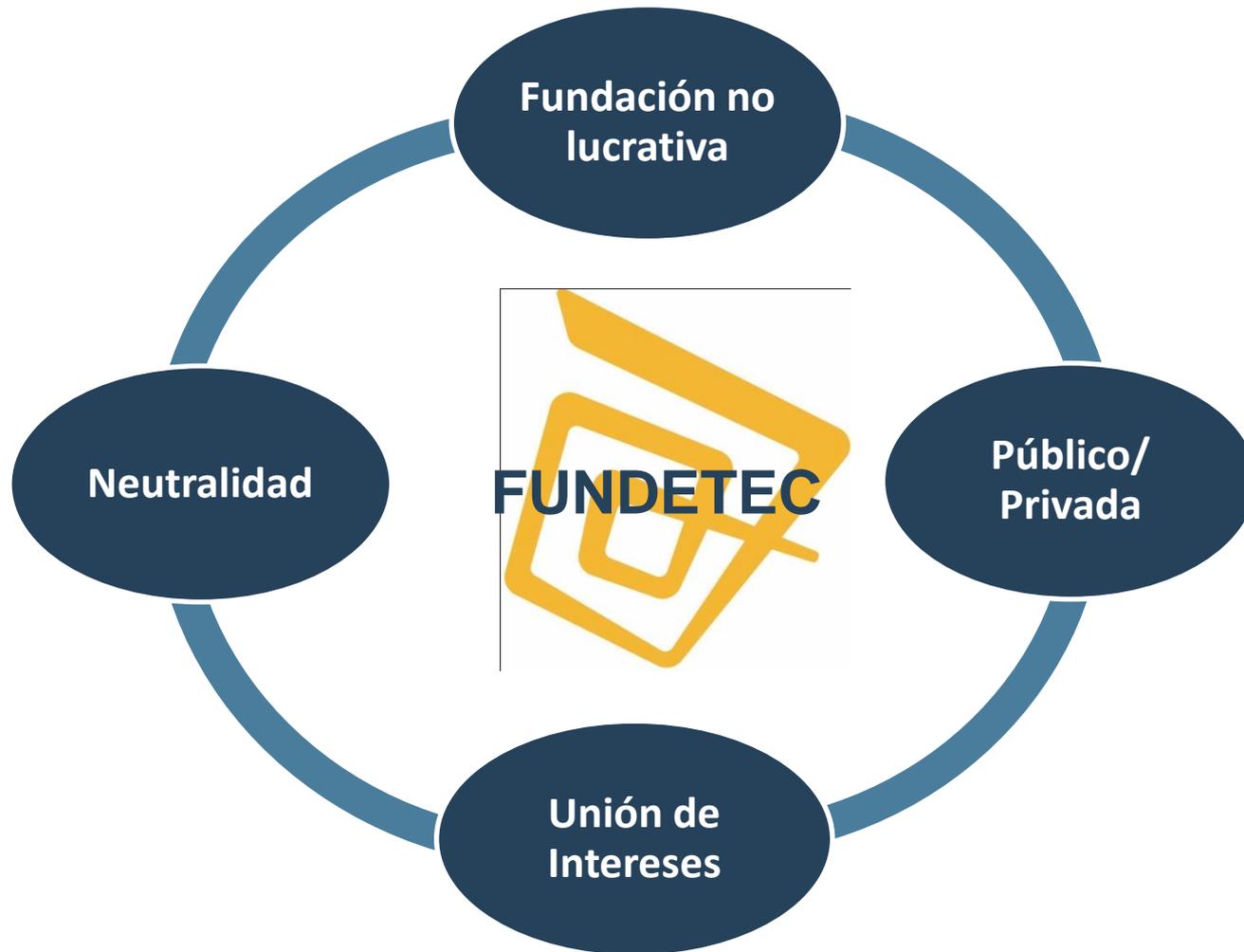
www.fundetec.es

“Qué hacer y
qué no para el
éxito de tu web
comercial”

Murcia, 21 de Noviembre 2012



QUIÉNES SOMOS





QUIÉNES SOMOS

Patronos





QUIÉNES SOMOS

Acuerdos y convenios



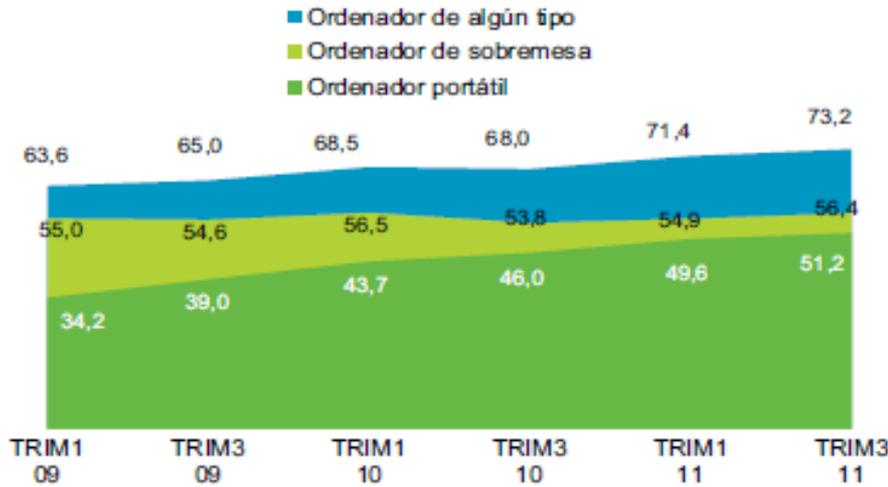


Entrando en materia...

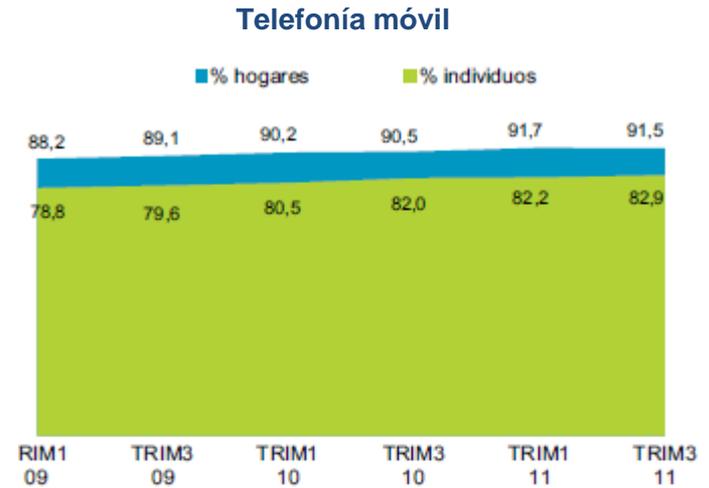
- ✓ En 1992, apenas había 50 paginas web en el mundo
 - ✓ Actualmente hay alrededor de 8.000 MM de paginas y se incrementan a razón de 4.400 al día.
 - ✓ Solo unos 15.000 sitios web se visitan habitualmente, es decir, apenas el 0,4%
 - ✓ Quien es más fuerte tecnológicamente vs quien tiene mayor usabilidad
 - ✓ Crecimiento negocio on-line en España en 2011 sobre 2010 del 26% y más de un 60% sobre 2009.
-
- ✓ Estamos en un modelo “Darwiniano”: O evolucionamos o morimos !



Analicemos con objetividad

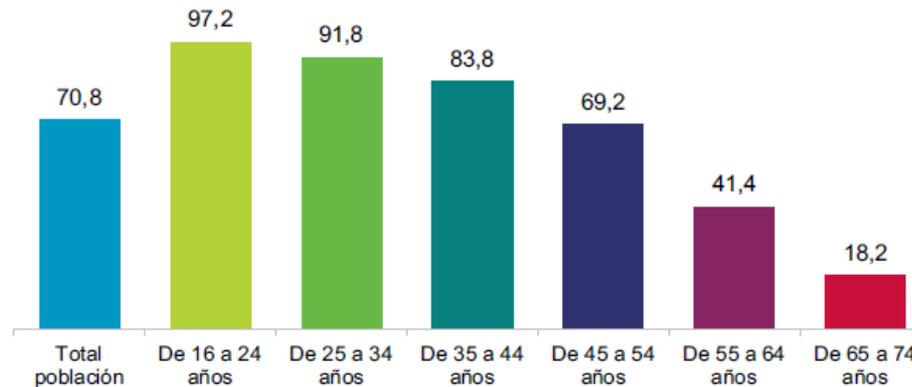


Base: total hogares
Fuente: Panel hogares, ONTSI



Base % hogares: total hogares
Base % individuos: total de individuos
Fuente: Panel hogares, ONTSI

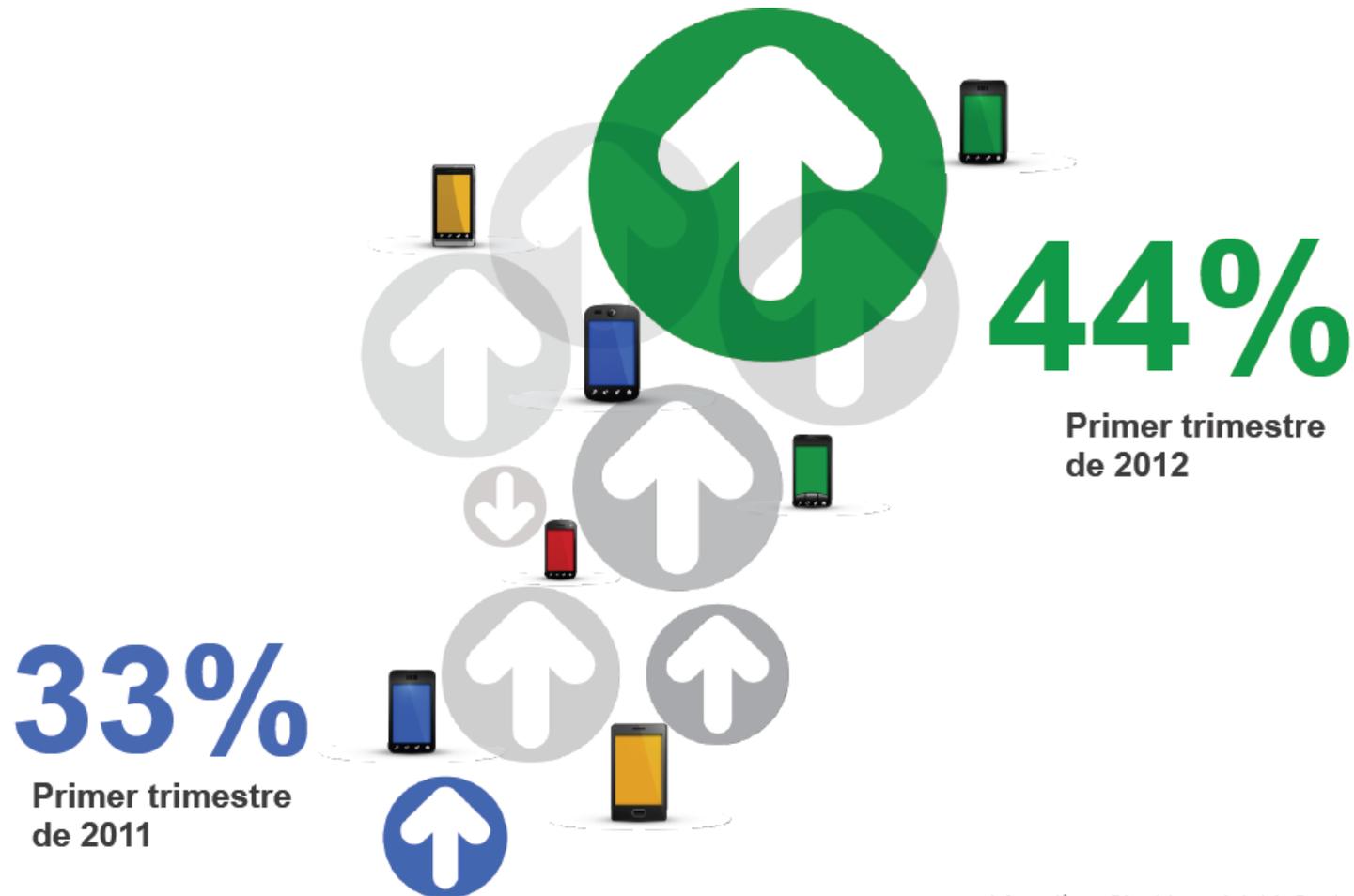
Usuarios de internet por edad



Base: población de 16 a 74 años
Fuente: ONTSI sobre datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)



Analicemos con objetividad

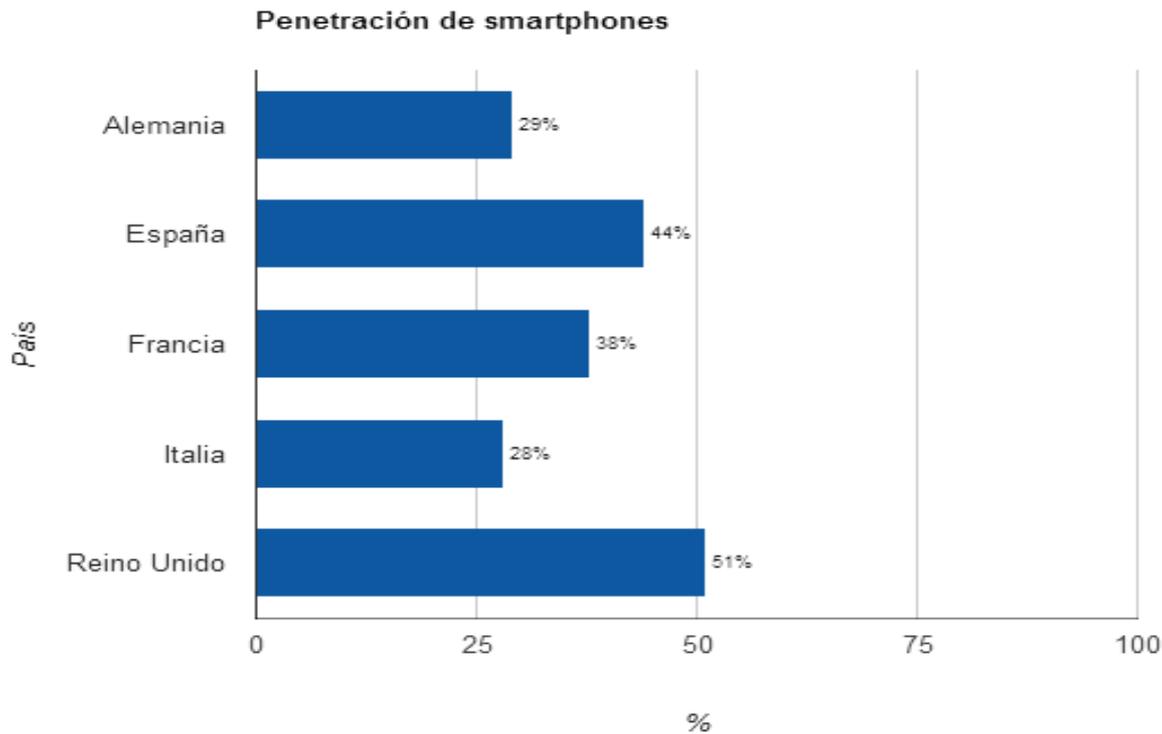


La penetración de los Smartphone está en auge



Analicemos con objetividad

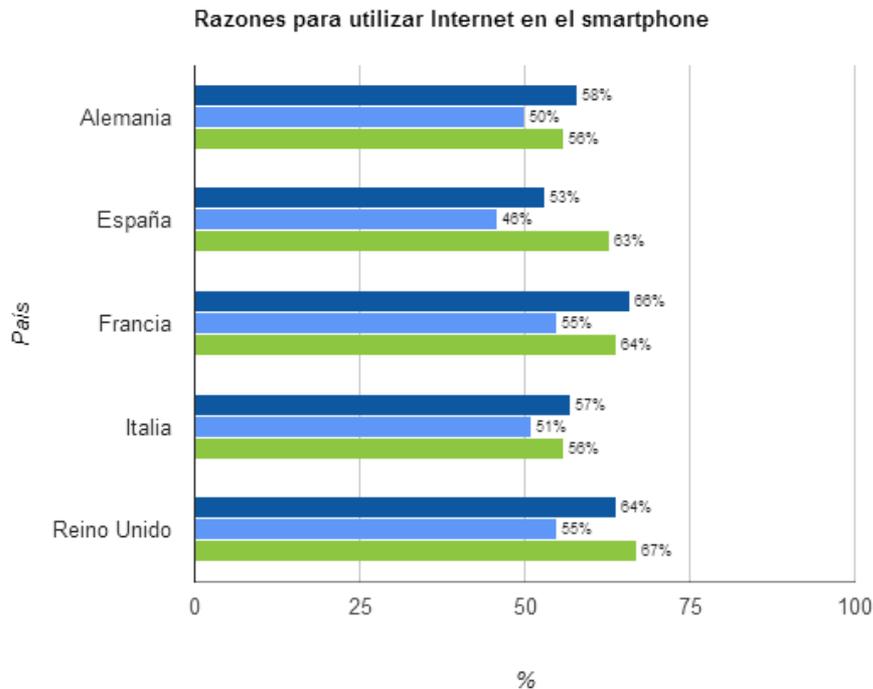
¿Cómo estamos con respecto a Europa?





Analicemos con objetividad

¿Qué razones tenemos para usar internet en un Smartphone?



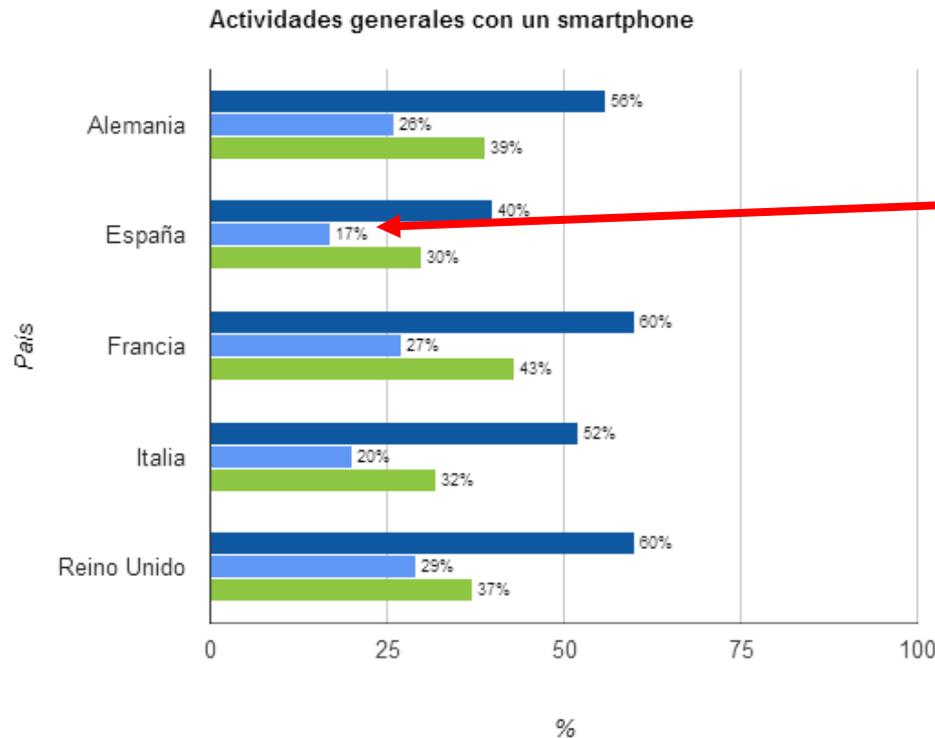
Base: los usuarios de smartphones

- Obtener información cuando no tengo el ordenador a mano
- Solucionar dudas rápidamente
- Pasar el rato mientras se espera



Analicemos con objetividad

¿Qué hacemos con nuestro Smartphone?



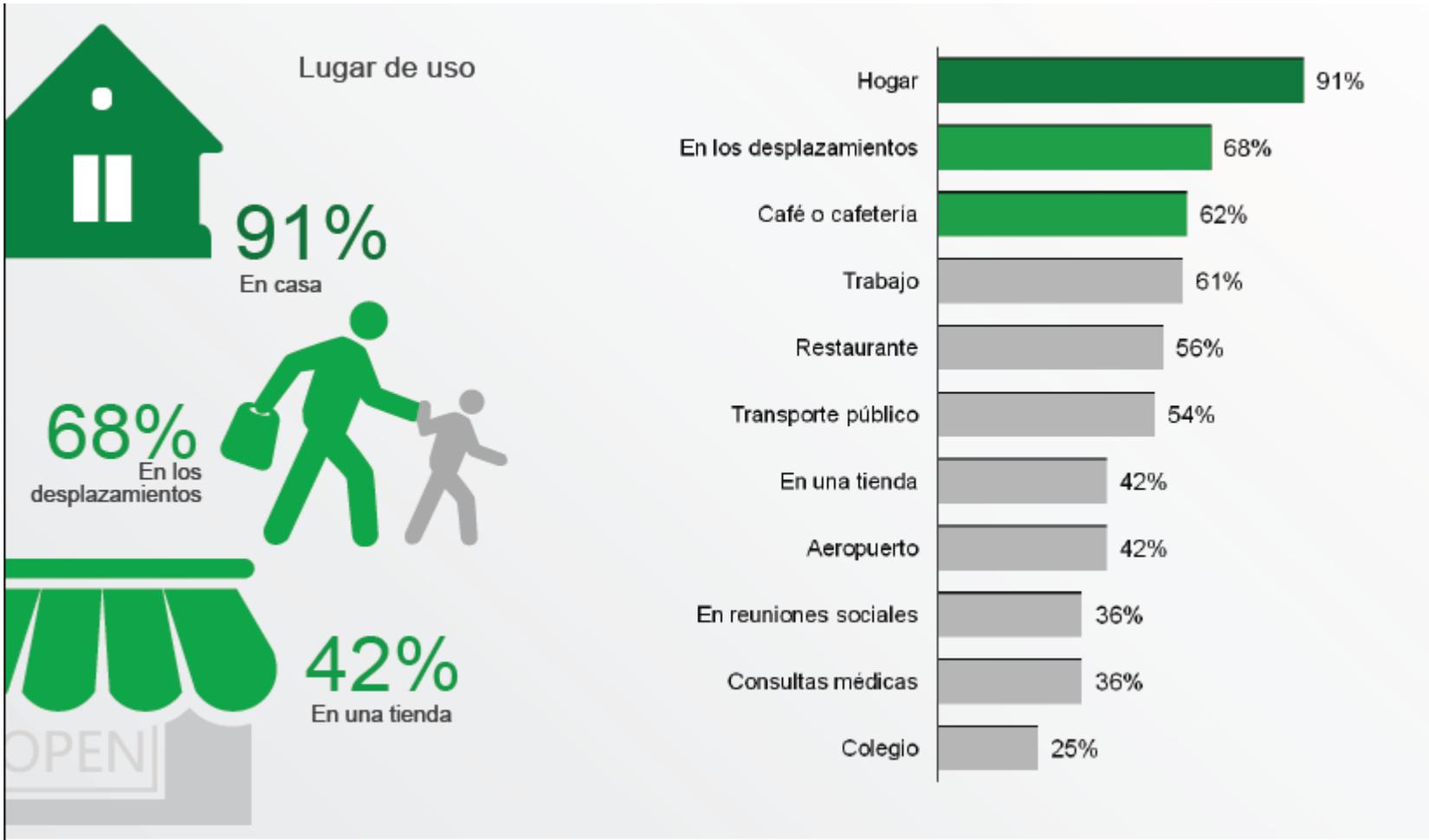
Base: los usuarios de smartphones

- Búsqueda de productos
- Compra de un producto o servicio
- Búsqueda de restaurantes o bares



Analicemos con objetividad

Centrémonos en España...¿Dónde los usamos?





Analicemos con objetividad

¿Qué hacemos cuando buscamos información?





Analicemos con objetividad

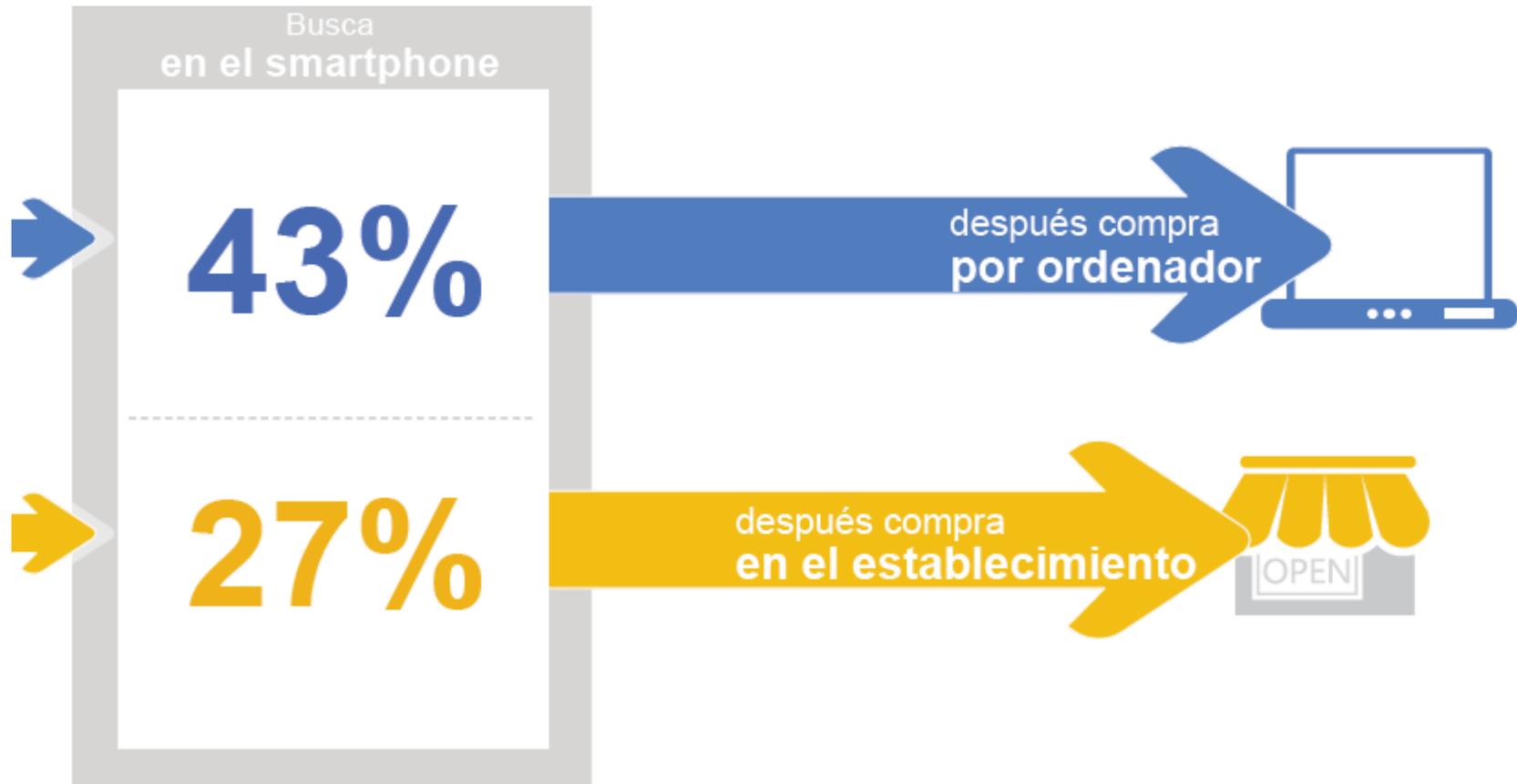
Profundicemos mas....se les preguntó:
¿Cuál de estas acciones realiza más?





Analicemos con objetividad

Otros factores a tener en cuenta....





Analicemos con objetividad

Otros factores a tener en cuenta....

El 81%

visita redes
sociales

El 51%

las visita una vez
al día como mínimo





Miremos en nuestro interior...

Ya sabemos lo importante, ahora que...

- ✓ ¿Porqué queremos entrar en internet?
- ✓ ¿Para qué?
- ✓ ¿Necesitamos una tienda on-line?
- ✓ ¿Queremos y podemos vender en el extranjero?
- ✓ ¿Cuál es nuestro público ahora? ¿Vamos a dirigirnos a otro tipo de potencial cliente? ¿Cómo?
- ✓ Bien, ya me he decidido, ¿a quien acudo? ¿Que garantías tengo que no me engañen? ¿Se puede invertir con ciertas garantías?
- ✓ Si lo hacemos mal en la vida real, no pensemos que vamos a hacerlo bien en on-line.



Un ejemplo.....





Más ejemplos....



<http://www.tablassurfshop.com/tablas-surf-shop.aspx>

Llevan mucho tiempo haciendo comercio electrónico, la última vez que le vi estaba pensando hacer la página en francés para el mercado de Normandía



<http://www.luziluminacion.com/>

Empezó con la web de venta cuando se jubiló el titular, fué a un curso que en Gijón sobre los inicios de estos temas. La web no es muy atractiva, pero está vendiendo, confiesa en privado que en un trimestre llevaba ganados, que no vendidos, 15.000 €.



<http://www.lamejornaranja.com/lanzamiento/>

Empezaron directamente con un portal web para vender naranjas directamente al consumidor.



Conclusiones

- Debe usarse el comercio on-line cuando sea un beneficio para la empresa y el cliente. ¿está mi público en internet?
- Debo analizar mis recursos y mis necesidades.
- Las empresas que conviertan la tecnología móvil en una parte esencial de su estrategia se beneficiarán de la oportunidad de interactuar con el nuevo consumidor, que está conectado constantemente.
- La ampliación de las estrategias publicitarias para incluir los dispositivos móviles y desarrollar campañas integradas en múltiples medios puede permitir llegar a los clientes actuales de un modo más eficaz.
- Cada vez es más importante tener un sitio optimizado para dispositivos móviles con una estrategia multicanal.
- Estar siempre atentos a tendencias (TV Commerce?)





Información de interés

<http://www.emarketservices.es>

Portal del ICEX en donde te ayuda a analizar tu potencial internacionalización.

<http://www.fundetec.es>

Información de modelos de contrato

Decálogo para vender con éxito en internet

<http://www.conectatunegocio.es>

Portal financiado por Plan Avanza para el asesoramiento y creación de páginas web y portales de compra.

<http://www.haztuwebmovil.es/es/d/>

Iniciativa de Google para ayudarte a preparar tu web para la movilidad

<http://www.cecarm.com>

Portal sobre negocio electrónico de la Región de Murcia



Muchas Gracias

Alfonso Arbaiza

www.fundetec.es

www.facebook.com/FundacionFundetec

Twitter: @aarbaiza

www.facebook.com/alfonso.arbaiza

direccion@fundetec.es



Fundetec