

**EL PRAT
COMERÇ
DE QUALITAT**
**ESTABLIMENT
PREMIUM**

LES BOTIGUES ONLINE

EINES PER A LA DIGITALITZACIÓ
DEL COMERÇ DE PROXIMITAT

GUIA DE SUPORT A
L'APRENENTATGE DIGITAL



Serveis mòbils

EINES PER A LA DIGITALITZACIÓ DEL COMERÇ

| Quines eines digitals pots utilitzar per vendre?

> La missatgeria instantània

> La venda telefònica

> Les xarxes socials

> Les videoconferències

> Les webs

> **Les botigues online**

> Aplicacions mòbils per al comerç

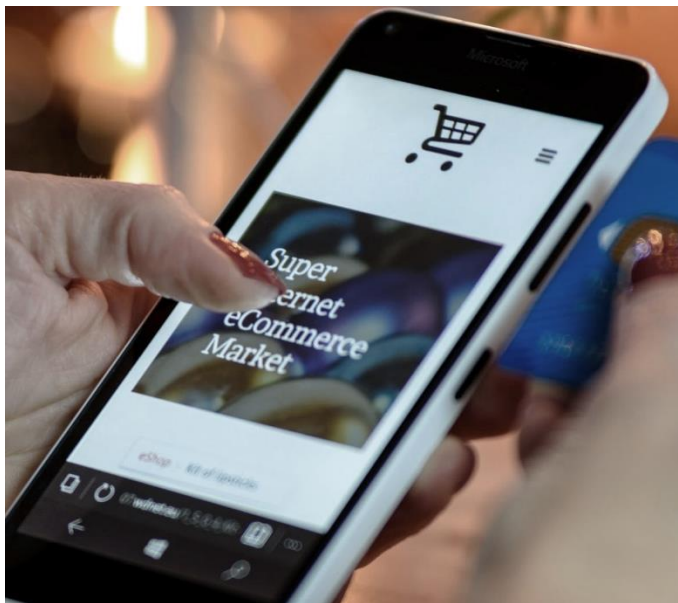


EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES BOTIGUES ONLINE

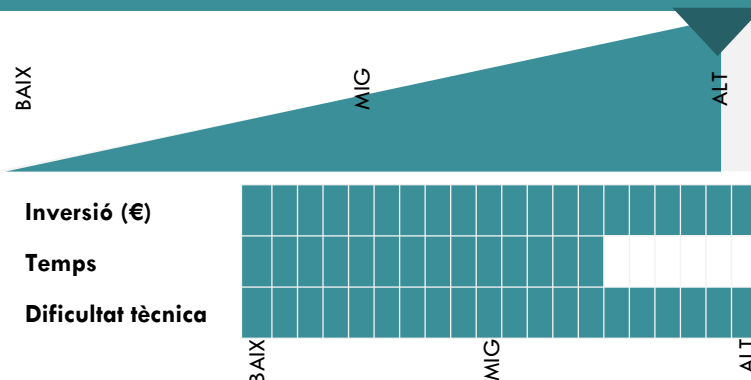
Les botigues online pròpies

Les botigues online són una forma de comerç electrònic, **també conegut com a e-commerce**, a partir del qual es poden vendre productes o serveis a través d'una pàgina web. Les botigues online es caracteritzen per oferir una àmplia oferta de productes amb totes les seves característiques.

Un comerç pot crear la seva pròpia botiga, tot i que també **disposa d'alternatives i variants a un comerç online propi**.



Quin esforç t'implica?



Principals característiques

- La inversió és alta.** Posar en marxa una botiga online implica una significativa inversió de recursos. Aquesta eina digital implica la construcció d'una pàgina web, un cost de manteniment i la posada en marxa d'estratègies de publicitat complementàries. Tot plegat es pot contractar a partir de 1.200 euros.
- El temps de dedicació és mitjà-alt.** Un comerç electrònic propi pot requerir un cert temps de dedicació en la seva posada a punt.
- La dificultat tècnica és alta.** El conjunt d'elements que hi intervenen fa que sigui complex crear i mantenir una botiga online que ofereixi garanties de seguretat i viabilitat comercial.

EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES BOTIGUES ONLINE

| Com et pot ajudar a vendre una botiga online pròpia?

Entre les principals virtuts de crear una botiga online pròpia, estarem:

| Automatitzant continguts i facilitant la compra.

Gràcies als processos automatitzats de les botigues online, la clientela escull els productes que volen, paguen i rebem el pagament.



Una idea...

Ferreteria: una ferreteria que ven als polígons industrials del voltant té moltes comandes repetides que treuen molt temps al telèfon dels seus venedors. Una botiga online li permetrà disposar de mecanismes per automatitzar les comandes i ser més eficient en les vendes.

| Ampliant horaris i aproximant-nos a les persones.

Una botiga en línia està disponible per a qualsevol persona les 24 hores del dia i durant 365 dies.



Una idea...

Una parada de mercat: una parada de productes alimentaris ubicada en el mercat municipal pot disposar d'una botiga online per donar resposta a aquelles persones que no poden comprar durant els matins.

| Ampliant zones geogràfiques i captant nous perfils de persona consumidora.

Les botigues online no només no tenen horaris sinó que tenen la capacitat d'arribar a molta més clientela que no pas la d'una botiga física.



Una idea...

Botiga d'esports: una botiga d'esports que es dedica a la venda de material d'alta muntanya pot obrir un comerç online per vendre els seus productes a noves zones geogràfiques i captar, així, nova clientela.



EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES BOTIGUES ONLINE

| De les botigues online, t'interessa saber...



◀ Sabies que...

- | Les botigues online poden facilitar:
 - ▶ **la comercialització de productes singulars** ja que disposen d'una major capacitat de diferenciar-se de la competència.
 - ▶ **la simplificació de les compres repetitives** de la clientela.
- | **Les botigues online t'ajudaran a entendre millor com és la clientela que et compra.** Aquest fet et permetrà refer el teu missatge comercial, quan sigui necessari.
- | Una botiga **online et permetrà ser més eficient i millorar la teva presència al món digital.**

📘 Tingues present...

Aquells comerços que vulguin vendre online sense disposar d'un comerç online propi, **disposen d'alternatives menys costoses i amb menys complexitat tècnica.**

■ Pren nota de...

- | Cal invertir un cert temps **en la planificació dels detalls:** nom del domini, servidor, eines tecnològiques, sistema de distribució, campanyes de publicitat o l'estratègia de presència a xarxes socials, entre d'altres.
- | Les botigues online pròpies **requereixen un cost de desenvolupament, manteniment** i dedicació alt per part de l'impulsor del negoci.
- | És convenient **disposar d'assistència tècnica** per facilitar el bon funcionament de la plataforma i respondre, de manera ràpida, a possibles incidències.

EINES DIGITALS PER AL COMERÇ. LES BOTIGUES ONLINE

| Alternatives a les botigues online pròpies: els Marketplace

Un Marketplace és un tipus d'e-commerce en què qualsevol comerç pot vendre els seus productes a través d'una plataforma digital ja existent, i de manera ràpida i fàcil.



Principals beneficis

- | **Capacitat d'atracció.** Els grans Marketplace són plataformes amb una gran capacitat d'atracció i de generació de visibilitat.
- | **Solucions logístiques.** Els Marketplace s'encarreguen de la gestió logística (emmagatzematge dels productes, venda, lliurament dels productes...).
- | **Facilita el cobrament.** Aquestes plataformes s'encarreguen de la gestió del cobrament a la clientela i del pagament als comerços.
- | **Una gran botiga al servei d'un comerç.** El seu avantatge competitiu rau en la varietat d'oferta que s'hi pot trobar. A diferència de les botigues online pròpies, un Marketplace aliè requereix coneixements tècnics més senzills.



Principals inconvenients

- | Cal que tinguis en compte de quina manera les **condicions i els termes del contracte** amb cadascun d'aquests Marketplace poden condicionar la gestió òptima del comerç i de les seves vendes.
- | Tingues present que en aquests espais hi pots trobar **molta competència**, fet que pot suposar una reducció de marges comercials i el desconeixement de qui compra els teus productes.

| Per vendre a un Marketplace...

Aquests són els principals passos per vendre a una plataforma com Glovo o Deliberoo:

- | Decideix què vols vendre.
- | Selecciona la tarifa que més et convingui.
- | Registra el teu comerç a la plataforma.
- | Comença a publicar productes a la plataforma (descripció dels productes, les imatges d'aquests productes, etc.).





Ajuntament del Prat de Llobregat