

# 4 SECRETOS PARA MONETIZAR UNA TIENDA DIGITAL, DESDE EL DÍA 1, SIN RIESGO Y SIN SER EXPERTO EN COMERCIO ELECTRÓNICO.

Descubre las **claves** que permitieron a **467 personas** aumentar sus ingresos en **450 dólares**, en **30 días**, con un costo de **35 dólares**.



# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>1. TENER UN PROVEEDOR CONFIABLE</b> .....	<b>4</b>
<b>2. CONTAR CON UNA PLATAFORMA SÓLIDA Y AMIGABLE</b> .....	<b>5</b>
<b>3. POSEER UN MÉTODO CLARO Y SENCILLO</b> .....	<b>6</b>
<b>4. DEJARTE GUIAR POR UN MENTOR CON RESULTADOS</b> .....	<b>7</b>
<b>SOBRE MÍ...</b> .....	<b>8</b>

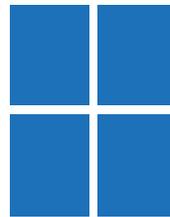


## INTRODUCCIÓN

La tragedia económica que vive el mundo hoy, situación en la que solamente en América Latina más de un 67% de la población ha perdido su empleo y donde muchos empresarios han tenido que cerrar sus puertas porque no pudieron enfrentar el costo de la pandemia, comparable únicamente con los estragos de la segunda guerra mundial, no es un secreto para nadie. Al mismo tiempo y paradójicamente, desde el inicio de la pandemia, el e-commerce aumentó en un 73% durante el último año en la región y la creación de nuevas tiendas digitales se incrementó alrededor del 90%.

Sin lugar a dudas, hoy en día, las tiendas digitales se han convertido en una alternativa poderosa para garantizar ingresos importantes en la economía familiar.

Entonces, la pregunta no es si las tiendas digitales funcionan como medio económico para generar ingresos, la pregunta es si quieres que esta oportunidad funcione para ti.



# 1

## TENER UN PROVEEDOR CONFIABLE

La única forma de garantizar una expansión adecuada de tu tienda digital, es contar con un proveedor que cumpla ciertas características: un inventario continuo de productos, presencia en varios países y territorios, alianzas con empresas de transporte en el país donde se encuentre, que puedan asegurar la entrega del producto en las fechas acordadas y un precio competitivo que te permita contar con un porcentaje de ganancia atractivo para cumplir con tus objetivos financieros; además, se requiere que la

asociación o alianza con dicha empresa no requiera una gran inversión.

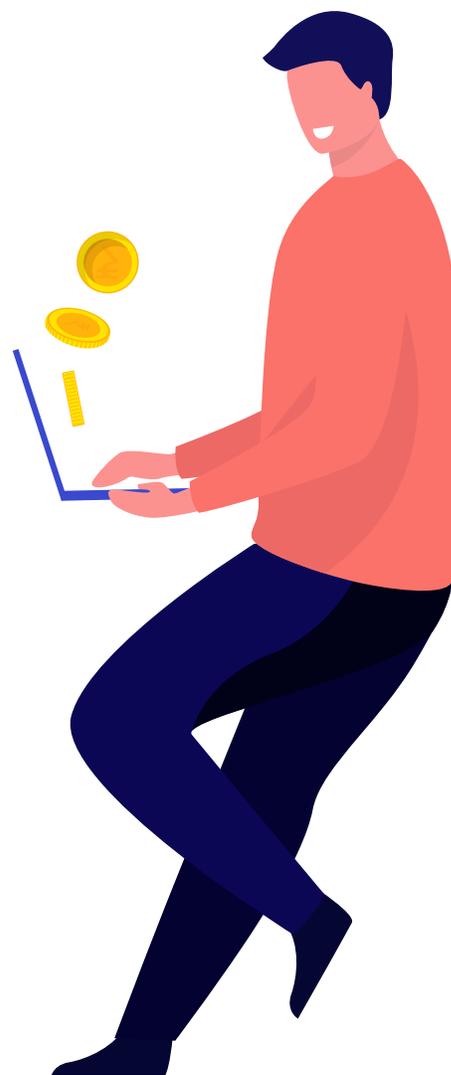
Un proveedor que no cumpla con estas exigencias afectaría tu mercado y la imagen de tu empresa.



# 2

## CONTAR CON UNA PLATAFORMA SÓLIDA Y AMIGABLE

Cuando hablo de una tienda digital, no solo me referiero a abrir una cuenta en las redes sociales para vender mis productos. Parte de mi éxito al momento de crear tiendas digitales ha sido contar con una plataforma que me ha permitido sistematizar los procesos, tales como el manejo adecuado de una base de datos de clientes, el diseño de páginas de venta para la promoción de mis productos de manera profesional y la gestión de información de alto valor para mis clientes. Sin una plataforma que te brinde todas estas bondades y las herramientas necesarias para potenciar tu tienda digital, sería imposible expandir tu negocio.



# 3

## POSEER UN MÉTODO CLARO Y SENCILLO

He descubierto que no existe nada más poderoso que un método probado, un paso a paso, una hoja de ruta que haya sido verificada por otros empresarios que hayan logrado éxito con su tienda digital. Las estadísticas muestran que más de un 60% de las personas que emprenden fracasan antes de cumplir 3 años con sus empresas.

Por esta razón, al momento de iniciar mi tienda digital, tuve la iniciativa de buscar un método verificado, es decir, un método con el que otros empresarios lograron sus resultados al transitar el mismo camino que yo iniciaría con la apertura de mi tienda digital.

Abrir una tienda digital sin un plan de acción claro o sin un método comprobado por otros, representaría correr un riesgo sumamente alto que puede llevarte a perder tiempo y dinero.



# 4

## DEJARTE GUIAR POR UN MENTOR CON RESULTADOS

En los negocios, he aprendido que la ignorancia cuesta mucho tiempo y dinero. Por ello, siempre que decido emprender, dedico tiempo para identificar un mentor con resultados que me pueda guiar en el proceso y la creación de mi tienda digital no fue la excepción.

Hoy cuento con un mentor que me guía a través de su experiencia, quien ha sido una pieza clave para mi éxito en la apertura y expansión de mis tiendas digitales. Por lo tanto, te recomiendo buscar una persona que tenga el resultado que tú deseas y que pueda ser un aliado en el camino. El mentor en tu proceso de emprendimiento será una luz en el camino que te evitará muchas frustraciones y dolores de cabeza, que algunas veces, podrían causar hasta quiebra financiera.

El mentor, como ya recorrió el camino, hará que el tuyo sea más corto y avanzarás de forma mucho más efectiva hacia la consecución de tus metas.



## **SOBRE MÍ...**

