

E-COMMERCE ANTES DE INSTALAR MAGENTO

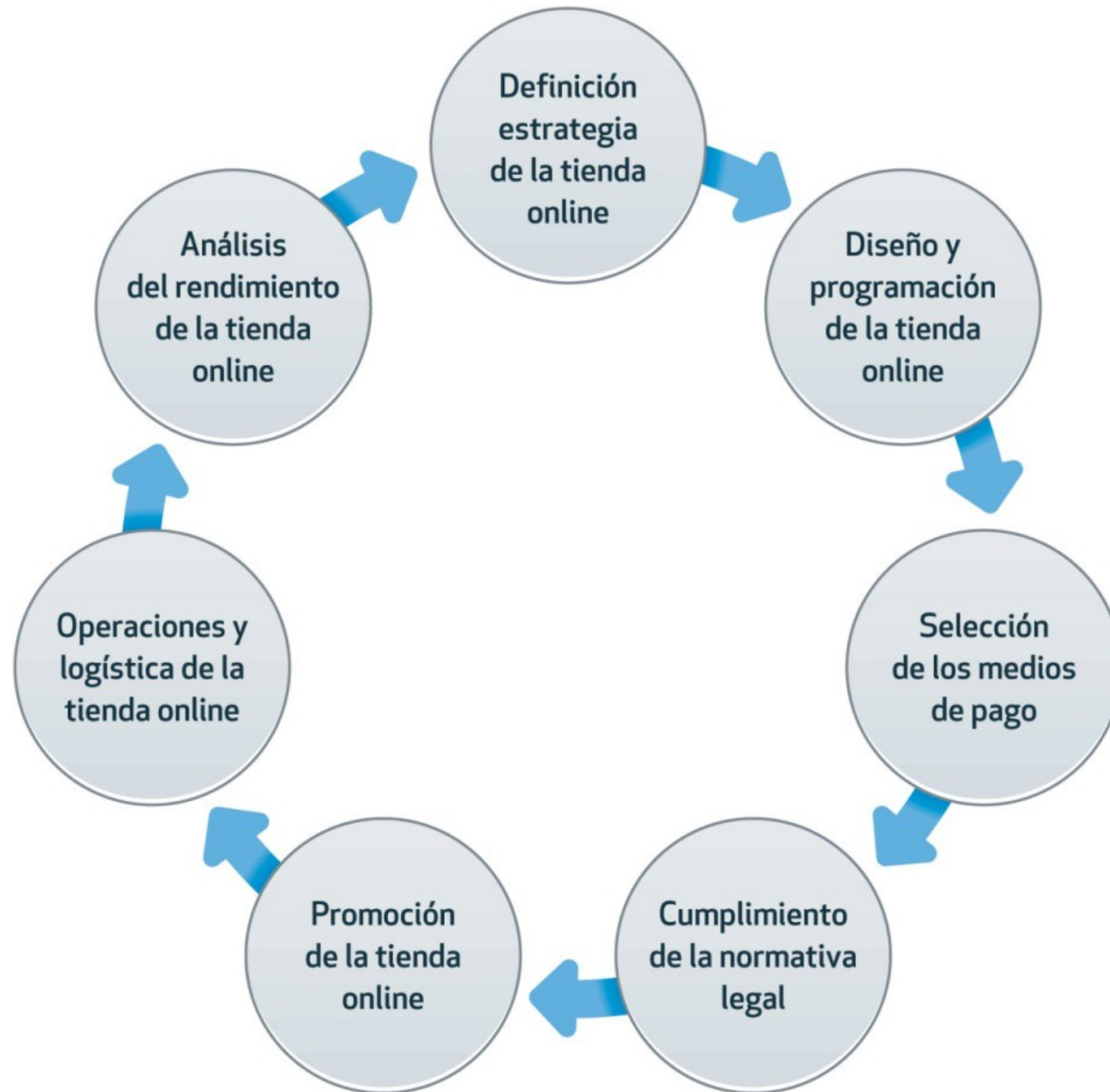


¿Quién soy?

MANU SÁNCHEZ

Licenciado en **Publicidad** en Madrid y profesor de **Ecommerce** y Marketing en el IEP, ha trabajado para empresas como Groupon, Weber Shandwick y Social Media Buz. Afincado en UK desde 2012 trabaja en los ámbitos de la consultoría ecommerce, marketing online y redes sociales, desde donde colabora para Ydral como consultor ecommerce y en la expansión internacional de la empresa

Por qué antes
de instalar Magento



ECOMMERCE: NO TODO ES “ROSA”

Un 80% de los proyectos ecommerce cierran antes de dos años.

Principales razones:

- Falta de recursos
- Elección errónea de la plataforma tecnológica
- Mercado no preparado
- Falta de investigación previa

PRINCIPALES ERRORES

- Falta de planificación
- Mercado inmaduro
- Estimación errónea de tráfico
- Falta de objetivos (realistas)
- Falta de recursos económicos
- Plataforma tecnológica
- Marketing online
- Mala asociación de marca

PRINCIPAL ERROR

No saber delegar

/

Delegar demasiado



El estudio de mercado

PARTES

- Parte I: Análisis interno y sectorial
- Parte II: Comparativa de la competencia
- Parte III: Viabilidad del proyecto

Parte I:

Análisis interno y sectorial

ANÁLISIS INTERNO Y SECTORIAL

- 1. Situación previa
- 2. Análisis general del mercado (Análisis del sector e Identificación de la competencia)
- 3. Particularidades del sector
- 4. Barreras de entrada
- 5. Análisis del producto/servicio ofrecido
- 6. Definición del perfil del comprador

Parte II:

Análisis de la competencia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- 1. Análisis de productos/servicios
- 2. Análisis de precios
- 3. Análisis de la logística
 - Distribución acumulada o externalización
 - Comparativa de los gastos de envío y formas de entrega
 - Plazos de entrega y tiempo de producción

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

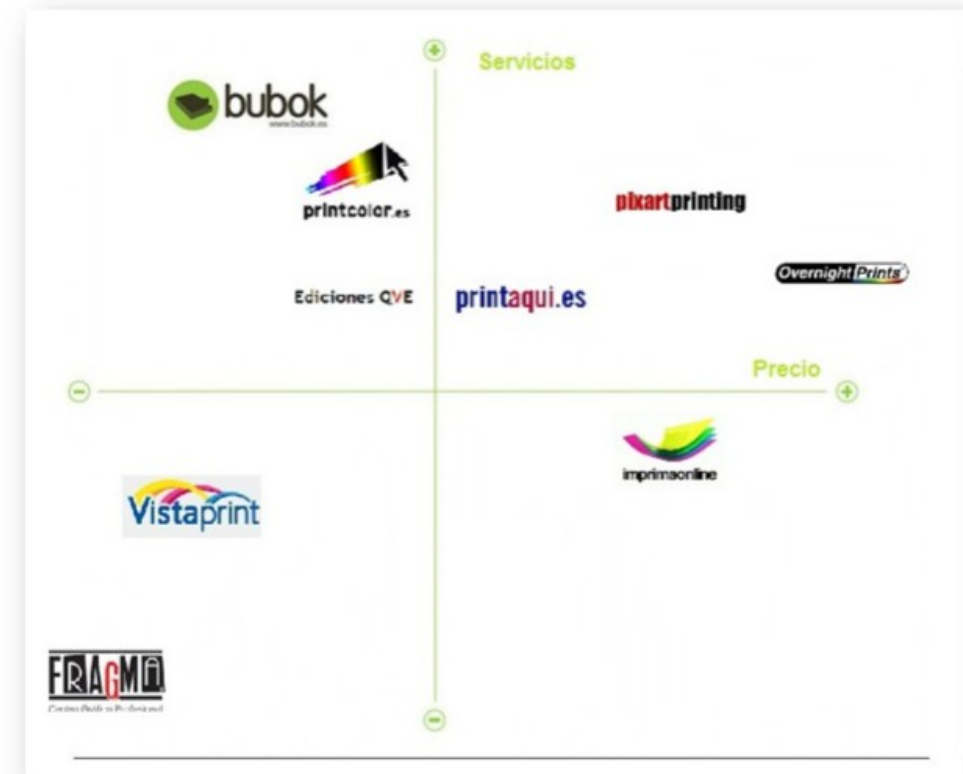
- 4. Análisis funcional de las webs
 - Plataforma
 - Diseño
 - Funcionalidad
 - Medios de pago

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- 5. Análisis de marketing
 - Tendencias de búsqueda
 - Tráfico
 - Posicionamiento
 - Mensajes clave
 - Estrategias publicitarias
 - Redes sociales

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- 6. Análisis de la estrategia
- 7. Mapping de competencia y mapa de posicionamiento:

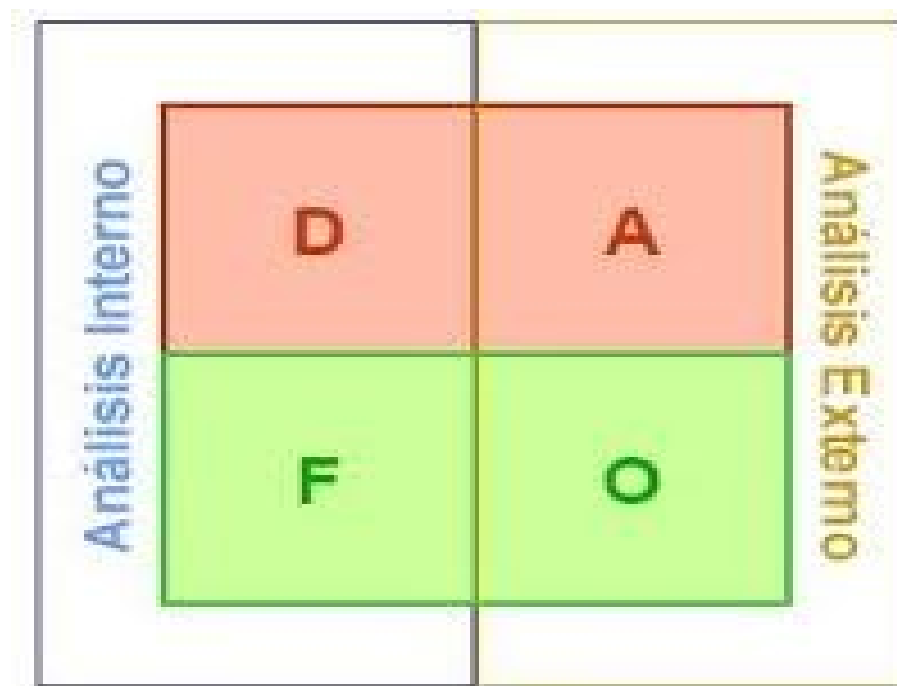


Parte III:

Viabilidad del proyecto

PARTE III: VIABILIDAD DEL PROYECTO

- 1. Análisis DAFO



PARTE III: VIABILIDAD DEL PROYECTO

- 2. Conclusiones
- 3. Recomendaciones

¿Preguntas?



C/Reina, 17 1ªPlanta
28004 Madrid
+34 91 269 24 71
es@ydral.com
www.ydral.com