



COMPLEJO EDUCACIONAL SAN ALFONSO  
FUNDACIÓN QUITALMAHUE  
Eyzaguirre 2879 Fono- 22-852 1092 Puente Alto  
[planificacionessanalfonso@gmail.com](mailto:planificacionessanalfonso@gmail.com)  
[www.colegiosanalfonso.cl](http://www.colegiosanalfonso.cl)



## MÓDULOS: EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD

NIVEL: CUARTO MEDIO

CURSO: 4° B

### ACTIVIDAD Nº 6

Aprendizaje Esperado Nº1: Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance.

#### BENEFICIOS DE LA VENTA ONLINE

##### 1.- Reduces tus costos

Para disponer de una tienda online no es necesario que tengas todos tus productos presentados en un espacio físico. De hecho, existen distintas empresas que operan por Internet en la que solo **muestran todo su inventario a través de su comercio electrónico**.

Esto implica no solamente ahorrar al **no necesitar un alquiler o compra de local**, sino además todo lo que ello implica de luz, Internet, etc.

##### 2- Vende en todas las partes del mundo

Este hecho te permite poner **a la venta tus productos en cualquier parte del mundo**. No tendrán la necesidad explícita de viajar a donde estás para ver qué es lo que ofreces.

##### 3- Te pueden comprar en cualquier momento

No solamente hablamos de días especiales como en el Black Friday o durante las rebajas. Hacemos referencia, especialmente, a que tu tienda online se encontrará abierta para cualquier cliente las 24 horas durante los 365 días del año.

##### 4- Personaliza su experiencia de compra

Si hay existe una de las claras ventajas de tener una tienda online, esa es la de poder conocer (y monitorizar) qué es lo que hace tu consumidor. De forma física, sería muy incómodo que un potencial comprador entrase a tu tienda y estuvieras todo el tiempo detrás de él preguntando qué es lo que quiere o por qué no adquiere tu producto.

**El e-commerce** te permite, por ejemplo, saber en qué momento del proceso dejó la compra a medias e incluso recordar que lo dejó a la mitad enviándole un correo.

##### 5- Fidelización del cliente

El punto anterior está directamente relacionado con el de la fidelización del consumidor. **Conociendo su conducta a la hora de comprar**, las veces que ha hecho un pedido en tu tienda online, etc, podrás fidelizarlo ofreciendo descuentos exclusivos o campañas destinadas a sus necesidades.

##### 6- Recibe feedback de los productos

¿Siempre has querido saber qué opinan los consumidores de lo que vendes para poder ofrecer más o mejorarlo? Pues la tienda online te permitirá recibir ese feedback para que **puedas implementar mejoras en tu negocio**. Mediante valoraciones de estrellas, con la posibilidad de dejar comentarios... Además, el cliente se sentirá escuchado tras su compra.

## 7- Mejora la imagen de tu negocio

De entre las **ventajas de tener una tienda online**, no cabe duda que también se encuentra la de mejorar la imagen de tu empresa. Ofrecer una buena plataforma de venta a través de Internet a los usuarios va a dotar a tu empresa de una gran apariencia corporativa.

## 8- Máxima seguridad de las transacciones

A día de hoy, operar por Internet es casi más seguro y fiable que hacerlo en una tienda física. Desde tu casa, sin que nadie espíe tu número secreto ni tu tarjeta de crédito. Eso sí, la página web del comercio electrónico ha de contar con un certificado SSL.

## 9- Preparado para el comercio del futuro

Este es otro detalle importante pensando en el largo plazo de tu negocio. Siempre y cuando evites estos **10 errores básicos en el e-commerce**, tu tienda online estará perfectamente preparada para el futuro que viene. Los patrones de búsqueda y gasto del consumidor, el avance de la tecnología y las más recientes estadísticas estiman que en 2040 el 95% de las compras se realizarán a través de Internet.

## 10- Aumento de las ventas

Todo lo visto anteriormente está enfocado en una sola cosa: poder aumentar tus ventas. Al fin y al cabo, tu negocio se basa en que puedas vender más, y por lo tanto es a lo que está encaminado.

e-commerce; también conocido como comercio electrónico, por internet o comercio en línea: consiste en la compra y venta a través de internet, redes sociales y otras páginas web.

### Actividad:

- Trabajo grupal o individual
- Crear una página de Facebook y una de Instagram con su proyecto de emprendimiento, creando una campaña promocional de sus productos.
- Ambas páginas deben contener los siguientes aspectos:
  - Logotipo (debe estar como foto de perfil)
  - Reseña de su emprendimiento (una breve historia de cómo se creó su proyecto de emprendimiento)
  - Fotografías de sus productos o servicios ofrecidos al consumidor
  - Precios de sus productos o servicios (precios al por menor y/o mayorista)
  - Sistema de distribución de sus productos
  - Promociones de ventas
  - Números de contactos

Una vez creadas ambas páginas deberá enviar los enlaces a mi whatsapp +569 9841 7208 o correo electrónico pilar0277@gmail.com

