

Ventajas y desventajas de tener o crear un e-commerce



www.zcanit.com/microebook



ZCANIT



No vendes mágicamente

Todo tipo de negocios requiere atención y estrategia, no solo suerte ni un buen producto/servicio.

Cuando creas o tienes una página e-commerce es como tener un negocio físico en una calle sin personas... Si no generas “ruido” o publicidad no sabrán de ti ni lo que ofreces.

Deberás invertir para dar a conocer tu negocio (con una cantidad que te sea cómoda para iniciar) y configurar tu e-commerce de manera correcta.





Llega a más **personas**

Si deseas vender
fuera de tu localidad
**el e-commerce te
abrirá puertas.**

Y si ya cuentas con clientes, pídeles su opinión
sobre tu negocio, crea interacción con ellos
y bríndale un buen servicio para que te recomienden.





Permite generar **más ingresos**

**Si cuentas con una negocio físico
el e-commerce te permitirá generar
más ingresos por las ventas en línea.**

La diferencia se notará bastante, pero para lograrlo
deberás invertir tiempo, dinero y compromiso como
si de una tienda física fuera.

Muchos que no cuentan con una tienda física
porque no pueden costearla optan por una en
línea para ahorrar costos, pero no significa
que todo lo que hagas será gratis.





Problemas con el envío

Como dependes de terceros para entregar tu producto puede generar retrasos, pérdidas, daños o desvíos en los paquetes que tus clientes compren.

Estos problemas no se reflejarán con los servicios de terceros, sino en tu negocio y con la calidad de servicio que se otorgue.

El cliente puede quedar insatisfecho o decepcionado con la compra (dando malas calificaciones o comentarios) **aunque tu negocio no sea el principal culpable.**

