

Lady BROKER.

SHOPIFY PARA

PRINCIPIANTES



ÍNDICE

01



Introducción

02



Características
de los planes

03



¿Cómo seleccionar el
mejor plan?

04



Ventajas

05



Desventajas

06



Conoce
Shopify
Pavements

07



Comisiones por
transacción

08



¿Su costo
vale la pena?

09



Crea tu cuenta
en 12 pasos

LA TECNOLOGÍA

ocupa un papel fundamental en el mundo financiero. Desde el Covid-19, muchos pequeños y grandes negocios tuvieron la responsabilidad y obligación de modernizar y hacer funcionar sus empresas desde la comodidad de sus propias casas. Esto fue un gran reto para todos aquellos jefes, trabajadores e independientes que no tenían el conocimiento, herramientas, y tecnología para empezar a ofrecer sus servicios y productos por medio de un Sitio Web. En consecuencia, plataformas como Shopify, BigCommerce, Wix, entre muchas otras, se vieron beneficiadas gracias a las limitaciones de las empresas que no se encontraban actualizadas.

¿Qué es Shopify? Seguramente si tienes un negocio habrás escuchado sobre lo importante que es vender en línea. O tienes amigas y conocidos que han comentado sobre las distintas plataformas, pero te da vergüenza no estar a la altura de la plática por lo que no te involucras. Por lo tanto, en este curso te prepararemos para conocer acerca de las principales características, ventajas, desventajas, y pasos a seguir para abrir tu propia cuenta en Shopify, la principal plataforma en el mercado.

Shopify es considerado un sistema de gestión de contenido (CMS) para eCommerce, ¿qué quiere decir esto? Es un sistema capaz de crear y administrar un entorno de trabajo por medio de plataformas electrónicas o páginas web. Por medio de este, las personas son capaces de diseñar sus propias tiendas electrónicas sin necesidad de tener conocimientos avanzados de programación.

Lo increíble de esta plataforma es que va dirigida a todo tipo de público, desde principiantes hasta expertos, según las necesidades y ventas de su negocio, por lo que cuenta con distintos tipos de suscripciones y pagos mensuales dependiendo de la opción que se señale. Es importante recalcar que la página cuenta con una suscripción de **Prueba Gratis durante los primeros 14 días** para todos esos usuarios que quisieran experimentar, e incluso vender, dentro de ese tiempo determinado.

Actualmente, mas de 1 millón de personas venden a través de Shopify.



Características de los planes



Las siguientes características se incluyen en todos los planes existentes:

-  Certificado SSL gratis
-  Análisis para detectar fraudes
-  Atención al cliente personalizada. Con 22 lenguajes distintos ya sea por correo electrónico o chat en vivo las 24 horas del día, los 7 días de la semana
-  Página web eCommerce y un blog
-  Ancho de banda ilimitado y almacenamiento en línea. No se cobrará por número de visitantes o publicaciones
-  Productos ilimitados. No hay restricciones del número de productos que se pueden vender en la tienda
-  Shopify Pos. Posibilidad de vender en una tienda física o temporal
-  Creación manual de pedidos. En caso de poseer pedidos por fuera de la página
-  Recuperación de carritos abandonados. Se envía automáticamente correo a todos los clientes que abandonaron la página sin completar el pago
-  Códigos de descuento. Incentiva a los clientes a formular nuevos pedidos.
-  Canales de venta
-  Tarjetas de regalo. Opción de poseer futuros compradores
-  Informes financieros



Características	Basic Shopify	Shopify	Advanced Shopify
Cuentas para empleados	2	5	15
Sucursales de inventario	Hasta 4	Hasta 5	Hasta 8
Informes	x	standard	avanzado
Tarifas de envío calculadas por proveedores externos	x	x	:)
Cargos por transacción	Cargos por transacción	1.0%	0.5%
Costo Mensual	\$29 USD Mensual	\$79 USD Mensual	\$299 USD Mensual
Recomendado	Para negocios nuevos en eCommerce que ocasionalmente venden en tienda	Para negocios en crecimiento que venden online o en tienda física	Para negocios en expansión que requieren informes avanzados

*Como se puede observar, la cuota mensual es un cobro recurrente para utilizar la plataforma. Si se registra a un plan de 1, 2, o 3 años, **se recibe un descuento del 20% al 25% aproximadamente.**

Además de los 3 planes antes mencionados, existen 2 opuestos que no se incluyen dentro de la tabla por las distintas opciones y características que ofrece cada uno.

Shopify Lite

Posee todas las características que se incluyen en todos los planes, la diferencia es que se encuentra enfocado en negocios los cuales solo quieren vender como un negocios secundario y no requieren de una tienda online independiente. Por tanto, permite agregar funciones de comercio avanzado en plataformas de uso comercial ya existentes como Facebook o blogs... Tiene un costo de \$9 USD mensuales.

Shopify Plus

Es el plan más especializado y completo de todos al ser dedicado para grandes empresas las cuales necesitan apoyo en gestión de pedidos, equipo y promoción constante de sus productos. Para conocer su costo es necesario contactar directamente con Shopify. No obstante, considera que tendrá un mayor costo que el plan Advanced Shopify.

¿Cómo seleccionar el mejor plan?



La realidad es que no existe un mejor plan que otro, todo depende de las necesidades que tenga la empresa, el número de ventas que se realizan, los ingresos, las herramientas de Shopify que se utilizan, y el precio (**considerado como el factor más influyente**). La manera más sencilla para determinar el mejor plan es haciéndote las siguientes preguntas:

01

¿Qué es lo que deseo de Shopify?

02

¿Cuánto estás dispuesta a pagar por los espectaculares servicios que ofrecen?, ¿se debería utilizar únicamente las herramientas básicas? O ¿Será mejor invertir para utilizar las herramientas más completas?

03

¿Qué objetivos se desean alcanzar?, ¿Vender en línea?, ¿Expandir el negocio?, ¿Generar ingresos extras?

Una vez que se logre contestar las preguntas se tendrá más en claro la suscripción que vale la pena. Te recomendamos hacer uso de los 14 días de Prueba Gratis al máximo antes de tomar una decisión.

Por otra parte, **también existe la posibilidad de cambiar de plan en caso de que se considere necesario.**



Ventajas



Ventajas

- Te permite vender desde donde te encuentres tú y los clientes, ya sea en línea, en la tienda física, o en puntos intermedios.
- Se puede seleccionar y aplicar entre 70 diferentes diseños para tu tienda.
- Posibilidad de crear un blog para promocionar los productos.
- Realizar compras fáciles, flexibles y personalizadas.
- Software sencillo de manejar.
- Pagos seguros y confiables con más de 70 monedas de pago internacionales.
- Sistema de impuestos automáticos.
- Extender y conocer más del mercado.
- Potencializar las ventas.
- Experimenta un crecimiento acelerado con el paso de los años.

Desventajas

- Para poder acceder a sus planes se debe pagar mes a mes.
- Los procesos de Check-out son considerados limitados.
- Comparado con otras plataformas esta es una de alto costo.
- Costo extra por personalización en el tema de diseño.

Conoce Shopify **pavements**



Shopify posee su propio proveedor de pagos denominado Shopify pavements, el cual se integra directamente con la pantalla de pago.

Puntos importantes a saber:



01.

Se pagará una pequeña comisión por el uso de tarjetas de crédito como Visa o Mastercard.



02.

Al realizar el pago los clientes no se salen de tu tienda online.



03.

Se configura Shopify pavements desde el panel de control de Shopify.



04.

Se pueden observar los pagos en tiempo real desde el panel de control de Shopify.



Cada vez que los futuros clientes compren un producto, por ende, se realice una transacción, dependiendo del plan al que se esté suscrito es el % de comisión que se cobrará (se puede observar en la Tabla de características de los planes).



Te estarás preguntando ¿por qué cobran comisiones? Esto es porque Shopify tiene que invertir recursos para que tu página funcione y esté accesible las 24 horas del día. Además, te asegura que se puede tener la tienda abierta y operativa en caso de que se presenten miles de personas al mismo tiempo observando el contenido.



Estas comisiones únicamente se cobran cuando una persona realiza un pedido. Todas las páginas web de comercio electrónico cobran comisiones a su manera, entonces es de esperarse que lo antes mencionado suceda.

Existen muy buenas alternativas de páginas web que ofrecen un servicio parecido a Shopify. Cada una cuenta con distintos costos, planes, alternativas de uso, pero se reconoce que ninguna ha tenido tanto incremento en los últimos años como Shopify lo ha hecho. **Shopify** es uno de los mejores, si no es que el mejor, editor de eCommerce que se encuentra en el mercado.

Lo más probable es que no sea la opción más económica, aunque ofrece la mejor relación calidad-precio. Además, es una excelente alternativa para tener éxito como vendedor brindándote todas las herramientas necesarias para lograrlo.

Lo importante es incrementar las ventas para que el precio de la plataforma sea alcanzable o insignificante.

En caso de que estés buscando una creación de tienda online a bajo costo, entonces Shopify no es la recomendada para ti.

¿Su costo vale la pena?

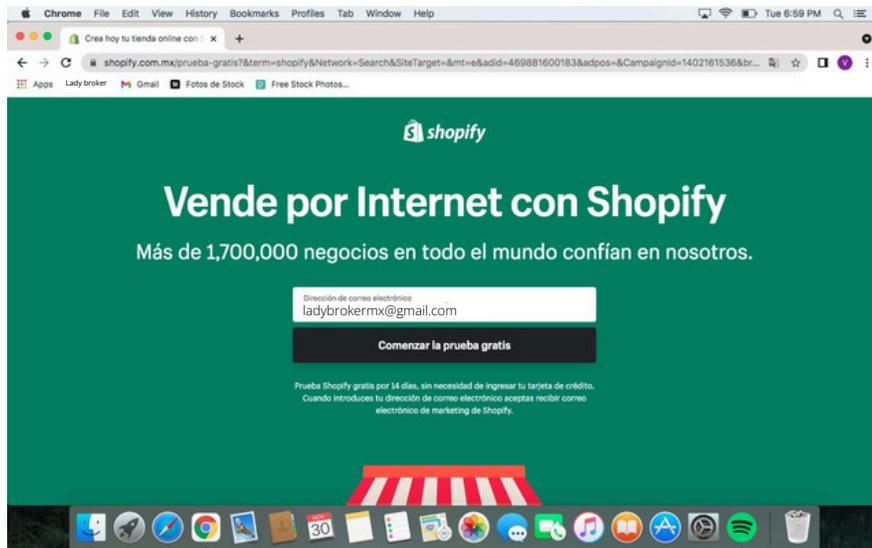


Crea tu cuenta en 12 pasos



01

Ingresa a la página web:
www.shopify.com.mx en donde se tendrá que ingresar el correo electrónico con el cual se desea crear la cuenta. Oprimir el botón **Comenzar la prueba gratis**.



02

Se abrirá la siguiente pantalla que te pedirá crear una **Contraseña** y el **Nombre de la tienda**. Toma en consideración los requisitos para la contraseña y la disponibilidad del nombre. Oprime el botón **Crea tu tienda**.





03

Se abrirá el paso número 1 para Crear tu tienda. Selecciona entre las distintas opciones:

¿Ya estás vendiendo? Productos y Servicios, y **además de tu tienda Shopify**, ¿dónde te gustaría vender? En persona, Facebook o Instagram, Google, Botón de compras de Shopify, y/o Aún no lo tengo claro. Por otro lado, se necesita poner un aproximado del **ingreso actual** de tu negocio y **la industria en donde se opera**.

Comienza tu prueba gratis de 14 días con Shopify

Email
ladybrokermx@gmail.com

Contraseña

Nombre de la tienda
Lady broker

Crea tu tienda

04

Se abrirá el paso número 2 para Crear tu tienda. Se tendrá que ingresar la dirección comercial predeterminada de la empresa, un teléfono, y sitio web comercial o personal (opcional).

Paso 1 de 2

Cuéntanos un poco sobre ti

Te ayudaremos a comenzar de acuerdo con tus respuestas

¿Ya estás vendiendo?

Estoy vendiendo, pero no en línea.

Además de tu tienda Shopify, ¿dónde más te gustaría vender?

Preinstalaremos estos canales de ventas para ti. Puedes agregar más canales más adelante.

En persona

Facebook o Instagram

Google

Botón de compras de Shopify

Aún no lo tengo claro

¿Cuál es tu ingreso actual?

0 \$ MXN (apenas estoy comenzando)

¿En qué industria operarás?

Servicios virtuales

Omitir Siguiente

Crea tu cuenta en 12 pasos



05

¡Listo! Ahora sí podrás empezar a **agregar los productos, personalizar el tema, dominio, canales de ventas y POS** (Point of Sale). Conforme se vayan actualizando los datos se irá cambiando el tono de la tipografía a verde con un símbolo de marca de verificación.

06

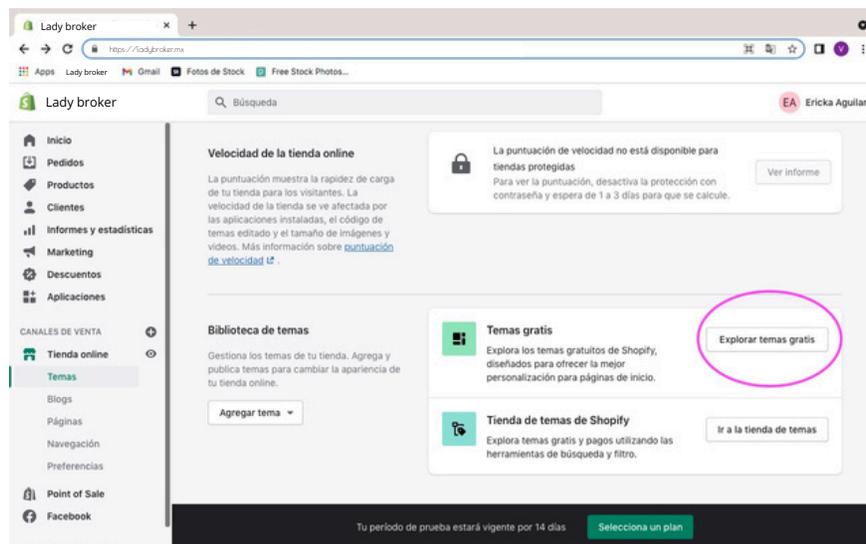
Se considera que lo más complicado es configurar el tema porque requiere de paciencia, tiempo y conocimientos básicos de diseño; en caso de que esta última no sea tu fuerte, te recomendamos ver un video en Youtube que te muestre con precisión lo que significa cada categoría de diseño. En el **Tema actual** aparecerá el tema predeterminado de la página. Se tendrán dos opciones principales. La primera, seleccionar el botón de **Personalizar** en donde paso a paso se modificará la página de inicio de tu página de Shopify.

La segunda, deslizar hacia abajo a la sección de Biblioteca de temas en donde se tendrá la opción de Explorar temas gratis o Ir a la tienda de temas. Puedes darte la oportunidad de examinar ambos apartados para determinar el que se crea más conveniente para lo que se está buscando.



La segunda, deslizar hacia abajo a la sección de **Biblioteca de temas** en donde se tendrá la opción de **Explorar temas gratis o Ir a la tienda de temas**. Puedes darte la oportunidad de examinar ambos apartados para determinar el que se crea más conveniente para lo que se está buscando.

Para poder ayudarte a conocer más de Shopify seleccionaremos personalizar el tema actual para así darle un toque de creatividad y diversión.



Se abrirá en la pantalla la configuración de la Página de Inicio donde se tienen 8 principales secciones y la posibilidad de agregar nuevas.

Barra de anuncios: Es el encabezado de la página. Nosotras lo pusimos de colores para que sea llamativo a todas las generaciones.

ENCABEZADO: Te da la oportunidad de subir el logo de tu empresa, ancho del logo, y opciones de diseño referentes al encabezado.

BANNER DE LA IMAGEN: Se modifica el título y botón principal de la página.

TEXTO ENRIQUECIDO: Se refiere a exponer información relevante de la empresa que puede servir para atraer mayor clientela.

COLECCIÓN DESTACADA: Se agrega la colección principal o preferida del público de manera de videos, fotos y comentarios.

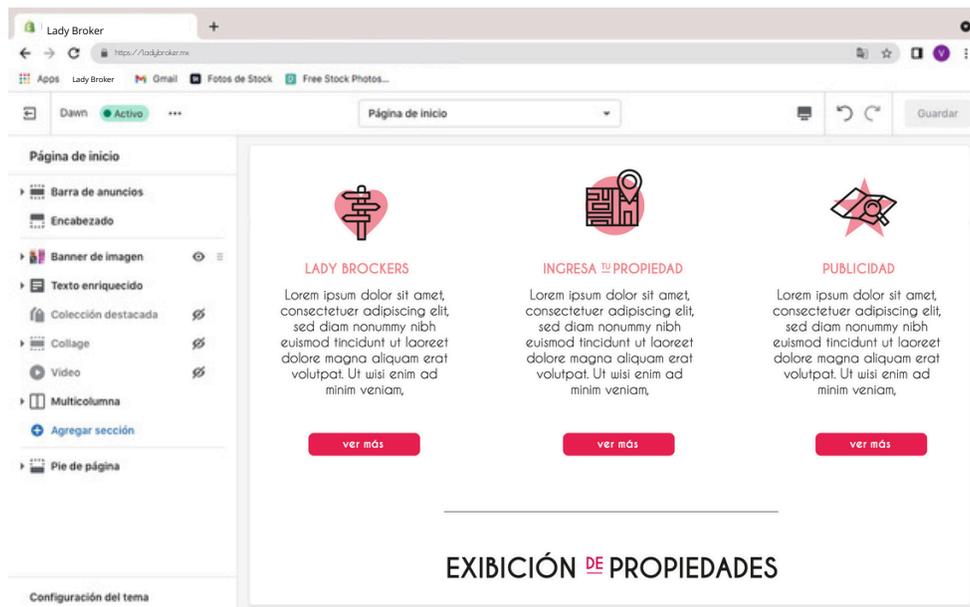
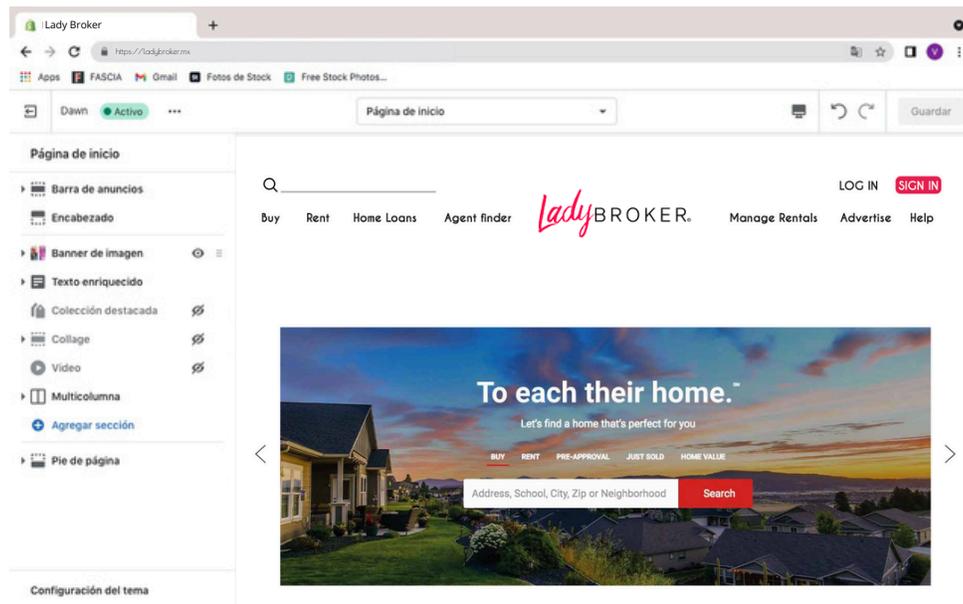
COLLAGE: Se ingresan videos, productos, y colecciones de manera aleatoria para tener un mayor contenido en la página.

MULTICOLUMNA: Se agrega el título y redacción de los puntos importantes a exponer de la empresa.

PIE DE PÁGINA: Se tiene la opción de ingresar ligas para redireccionar a otra página web u otros comentarios deseados.



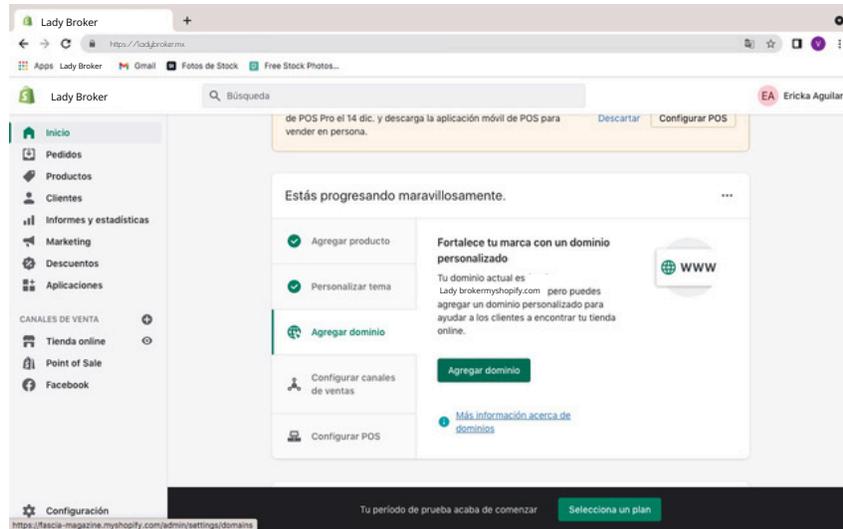
*Recuerda, la creatividad no tiene límites. La mejor manera de conocer sobre tu futura página es investigando por ti misma todas las opciones, modificando constantemente y comparando diseños. La idea es que te diviertas en este proceso, al final del día se convertirá en el lugar donde recibirás a miles o millones de posibles clientes.





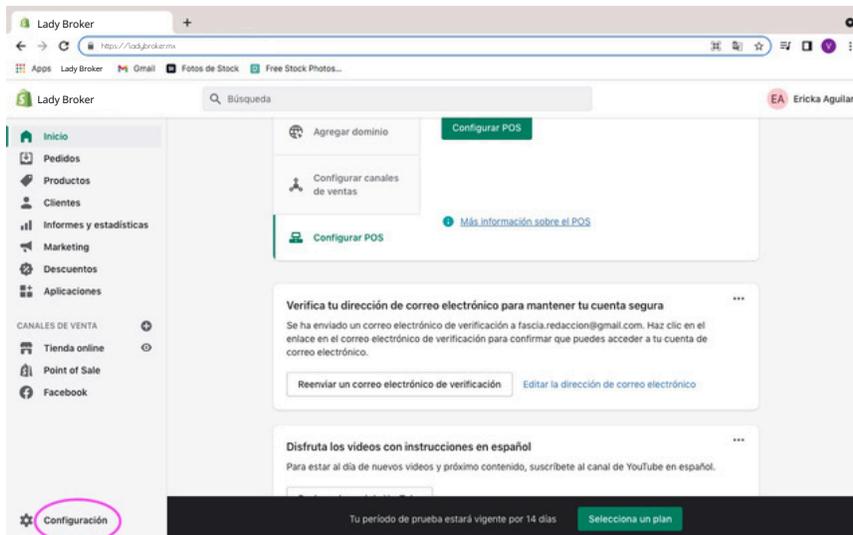
08

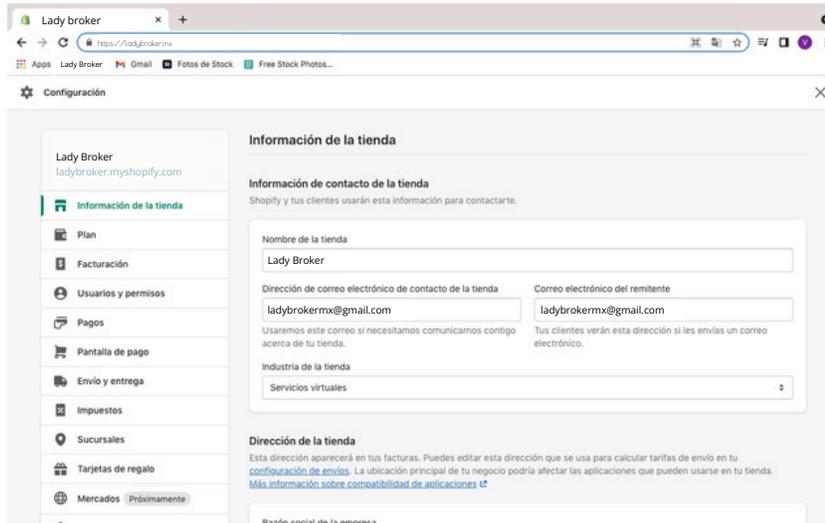
- Una vez terminado el diseño se puede continuar con el resto de los apartados. No necesariamente se tiene que ir por orden específico, de hecho se puede ir intercalando y constantemente mejorando cada área. Las categorías de **Agregar dominio**, **Configurar canales de ventas** y **Configurar Pos** requieren de sincronizar información con otras plataformas y tiendas físicas o sucursales temporales.



09

En la parte inferior izquierda del menú de herramientas se encuentra el apartado de Configuración en donde se encontrarán otro tipo de opciones formales para conformar tu cuenta como: Información de la tienda, Plan, Facturación, Usuarios y permisos, Pagos, Pantalla de pagos, Envío y entrega, Impuestos, Sucursales, Tarjetas de regalos, Mercados, Canales de venta, Dominios, Notificaciones, Metacampos, Archivos, Idiomas, y Políticas. Cada una de estas es importante por lo que se aconseja poner atención para dejar la plataforma comercial lo más pulida posible.

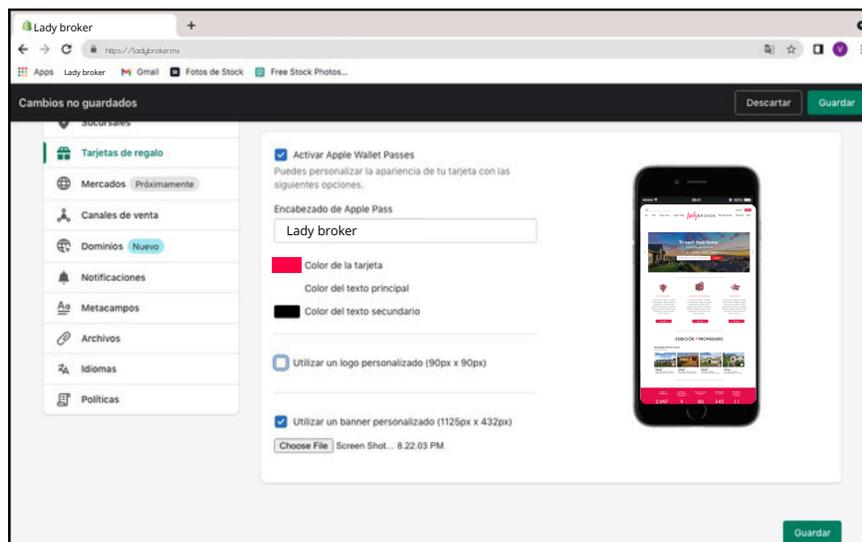




Una de las secciones que nos llamó mucho la atención dentro del campo de Configuración fue la de Tarjetas de regalos, ¿por qué? Por la importancia que esta tiene para darse a conocer a más personas. Dentro de la misma se encuentran 2 secciones: **Vencimiento Automático** y **Apple Wallet**.

Apple Wallet es un programa de iOS (iPhone) que permite a los usuarios guardar en un mismo lugar entradas para conciertos, cine o embarque, cupones y descuentos, y más.

Tip: Entre más actualizada se encuentra la página y los servicios que se ofrece dentro de la misma, mayor entradas de clientes interesados en conocerla. Por lo tanto, en la opción **Activar Apple Wallet Passes** se puede personalizar la apariencia de las tarjetas de regalo, ¡ESTÁ INCREÍBLE!

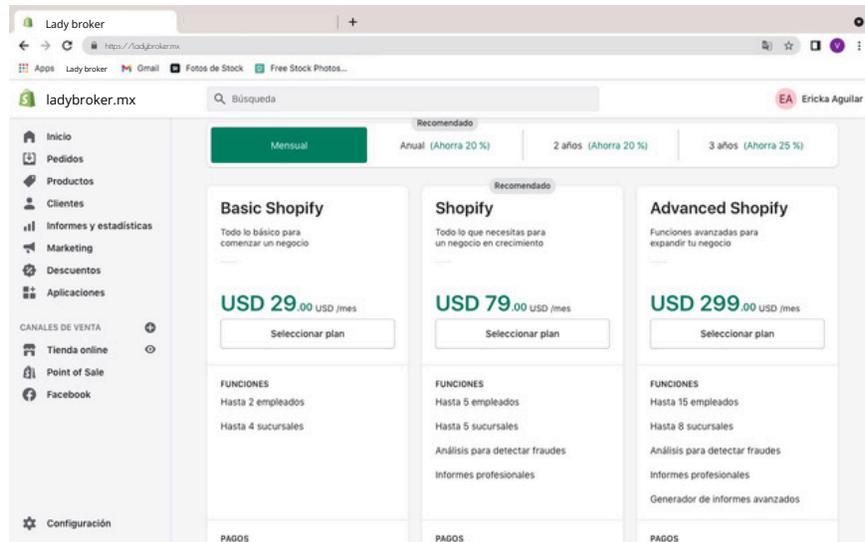


Crea tu cuenta en 12 pasos



1
1

Después de varios días de conocer e interactuar con los servicios que Shopify ofrece podrás seleccionar el mejor plan para ti. Recuerda que se realizan descuentos si se contratan por 1, 2 o 3 años.



12

Al finalizar, obtendrás tu plataforma para vender en línea. Comparte en nuestras redes sociales tu creación, ¡nos encantará verla!

