

IBEX 35 ▼ -0,22% / EUROSTOXX 50 ▼ -0,13% / S&P 500 ▼ -0,28% / EUR X USD ▼ -0,206% / PETROLEO BRENT ▲ 0,762

CincoDías

TERRITORIO PYME

Emprendedores



COMERCIO ELECTRÓNICO >

Trucos y consejos para que crear tu propio e-commerce y triunfar

- El consumidor debe estar en el centro de tus decisiones.

5D J. A. VEGA ORTEGA

[Ir a comentarios](#)

Madrid | 13 NOV 2019 - 09:32 CET

El **comercio electrónico** continúa en pleno crecimiento. La facturación ya roza los 40.000 millones de euros tan solo en España, y puede decirse que sin él no pueden entenderse los nuevos hábitos de consumo que imperan en el mercado actual.

Desde Prestashop han organizado un **webinair** en el que se ha puesto de manifiesto la sostenibilidad como punto de partida de cualquier e-commerce. En él han participado Guillem Sanz, fundador de Bebitus, una tienda online de productos para bebés, y Ferrán Abelló, creador de tiendas online especializadas en productos para mascotas.

Par estos emprendedores y ya expertos en este modelo de negocio, el **análisis** debe ser el aspecto principal antes de dar el paso de crear una tienda online. La **demanda** de tu producto y el **volumen de negocio** deseado para la madurez de tu empresa deben ser aspectos innegociables en este análisis.

Otro de los aspectos que salieron a la luz en esta conferencia online fue la **originalidad**; y es que para ellos no siempre debe nacer un negocio de una idea virgen, también es válido replicar o inspirarse en una idea exitosa, por ejemplo en otros países. Para estos expertos, lo que hay que analizar es si realmente tu idea soluciona un problema real, si ésta ofrece a los clientes todo lo que necesitan en un solo punto y si fomenta que vuelvan a recurrir a tu solución.

Precisamente la **recurrencia** es clave en el e-commerce. “Debes controlar los costes”, aseguran, y “ten un claro ejemplo de recurrencia”.

¿Y cuál es el secreto para consumir en el centro de la economía cuida al consumidor y sus

[//cincodias.elpais.com/tema/empresarios](https://cincodias.elpais.com/tema/empresarios)

Thank you for watching



a el éxito de un negocio online”, señaló uno de los expertos, advirtiendo de no mortizar los negocios para perros sonidos.

expertos, poner al consumidor en el centro de la economía. “Cuando se



Archivado en

[COMERCIO ELECTRÓNICO](#) [COMERCIO](#) [INTERNET](#) [TELECOMUNICACIONES](#) [COMUNICACIONES](#)

Más información

Sanitas comienza a vender seguros de salud a través de Amazon

Los sueldos de Facebook Spain: 226.000 euros de gasto por empleado