



CE PUBLISHING
COMPANY

#1 Descargas en
CarreraNext.com



MITOS & VERDADES DEL ECOMMERCE

GUÍA COMPLETA
PARA INICIAR
TU NEGOCIO ONLINE



JULIO CUESTAS

CONTENIDO

- 01 TENER UN COMERCIO ELECTRÓNICO ES MUY CARO. ES MITO.
- 02 NECESITO INVERTIR MUCHO EN TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURA. ES MITO.
- 03 EL COMERCIO ELECTRÓNICO SOLO FUNCIONA PARA PRODUCTOS FÍSICOS. ES MITO.
- 04 VENDER ONLINE CON TARJETA DE CRÉDITO ES MUY RIESGOSO. ES MITO.
- 05 MI NEGOCIO ES LOCAL. NO NECESITO UN E-COMMERCE. ES MITO.
- 06 PLATAFORMAS LISTAS NO SON SEGURAS. ES MITO.
- 07 SÓLO SE PUEDEN VENDER PRODUCTOS PEQUEÑOS EN LÍNEA. ES MITO.
- 08 EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES SOLO PARA GRANDES EMPRESAS. ES MITO.
- 09 NO PENSAR EN LA LOGÍSTICA PUEDE SALIR MUY CARO. ES VERDAD.
- 10 NECESITO TENER UNA BASE DE CLIENTES PARA VENDER ONLINE. ES MITO.

CONTENIDO

- 11 ES IMPOSIBLE COMPETIR CON LOS MARKETPLACES. ES MITO.
- 12 EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES "SOLO PONER LA TIENDA ONLINE Y SALIR A VENDER". ES MITO.
- 13 PUBLICIDAD ONLINE ES MUY CARA. ES MITO.
- 14 UNA DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y BUENAS FOTOS SON ESENCIALES. ES VERDAD.
- 15 EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES MÁS FÁCIL Y ECONÓMICO QUE UNA TIENDA FÍSICA. ES MITO.
- 16 GANAR DINERO EN INTERNET ES FÁCIL. ES MITO.
- 17 ¿PRIVACIDAD Y SEGURIDAD? ESTO NO ES IMPORTANTE. ES MITO.
- 18 NO NECESITO UNA ESTRATEGIA PARA VENDER ONLINE. ES MITO.
- 19 EL SERVICIO DE COMERCIO ELECTRÓNICO NO ES TAN IMPORTANTE. ES MITO.
- 20 ¡SOLO NECESITO UN DISEÑO HERMOSO Y ESO ES TODO! ES MITO.

CONTENIDO

- 21 UN SITIO WEB RÁPIDO ES ESENCIAL PARA EL ÉXITO EN LAS VENTAS. ES VERDAD.
- 22 EL COMERCIO ELECTRÓNICO MATA LA TIENDA FÍSICA. ES MITO.
- 23 LO MÁS IMPORTANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES LA PLATAFORMA. ES MITO.
- 24 SOLO LA PLATAFORMA NO TE HACE VENDER. ES VERDAD.
- 25 PUEDO TENER UN E-COMMERCE A COSTO CERO. ES MITO.
- 26 QUIERO TENER UN E-COMMERCE PARA TRABAJAR MENOS. ES MITO.
- 27 ESTAR DISPONIBLE PARA EL CLIENTE HACE TODA LA DIFERENCIA. ES VERDAD.
- 28 LA GESTIÓN DE INVENTARIO ES MUY IMPORTANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO. ES VERDAD.
- 29 MI PRODUCTO ES ÚNICO. NO NECESITO INVERTIR EN MARKETING. ES MITO.
- 30 NO NECESITO PLANIFICAR PARA HACER UN E-COMMERCE. ES MITO.

INTRODUCCIÓN

¿Alguna vez te has preguntado qué significa realmente "emprendimiento digital"? ¿Es solo crear una tienda en línea y ya eres un emprendedor digital? ¡Es mucho más emocionante que eso! Además, ¿cómo les va en el mundo digital a las pequeñas empresas? Estas son algunas de las preguntas que rondan por ahí cuando hablamos de este tema interesante.

En este vasto mundo en línea, los que tienen ideas creativas y los que adoran inventar cosas nuevas a menudo enfrentan algunos problemas al intentar hacer realidad sus tiendas virtuales. Pero aquí está la buena noticia: ¡hay soluciones para casi cualquier obstáculo que puedas imaginar!

En la conversación sobre compras en línea, envíos, y todo lo relacionado con el comercio electrónico, hay dos tipos de personas: los que siempre ven el vaso medio lleno y encuentran maneras de resolver los problemas, y los que a veces se sienten un poco perdidos y se topan con mitos que parecen ser difíciles de desentrañar.

Después de más de siete años navegando por el mundo digital y otros tantos creando proyectos de venta en línea, he preparado este libro con mucho cariño y experiencia. Mi objetivo es ayudar a los valientes emprendedores que sueñan con tener un negocio en línea exitoso, para que puedan evitar los errores comunes y los malentendidos que pueden surgir en este emocionante camino. Quiero que este libro sea fácil de leer y que puedas usar los consejos aquí compartidos para construir tu propio negocio en línea. ¡Vamos a hacer crecer ese sueño juntos!

Julio Cuestas

01 **TENER UN COMERCIO ELECTRÓNICO ES MUY CARO. ES MITO.**

¿Te han dicho alguna vez que tener un negocio en línea es un lujo que solo unos pocos pueden permitirse? ¡Pero espera un momento! Vamos a desmitificar esa idea.

Es hora de romper con el mito de que montar un comercio electrónico es un gasto descomunal. Aquí está la verdad: en la actualidad, hay diversas maneras de lanzar tu e-commerce sin romper el chanchito. Puedes apostar por enfoques inteligentes como el dropshipping o producir bajo demanda. Además, hay servicios y plataformas que se están volviendo cada vez más asequibles y llenos de opciones.

Piensa en esto: los costos de logística y pagos van de la mano con tus ventas, y si los organizas bien, no tienen por qué poner en jaque el éxito de tu tienda en línea.

Recuerda, un negocio en línea es un negocio de verdad. Comprométete a invertir en él como lo harías si tuvieras una tienda física. Imagina que el dinero que gastarías en alquilar un espacio es en realidad tu presupuesto mensual para deslumbrantes campañas en Google Ads y Facebook Ads. ¡Así atraerás a más clientes!

En lugar de derrochar en una fachada lujosa, ¿qué tal invertir en fotos profesionales de tus productos? Así los podrás mostrar en tu tienda virtual y redes sociales de manera impactante. Y aquí va otro consejo: deja atrás las inversiones que son necesarias para tiendas físicas y opta por aquellas que realmente tienen sentido para tu negocio en línea. Es momento de invertir sabiamente y hacer crecer tu e-commerce de una manera que tenga mucho más sentido en este emocionante mundo digital. ¡Manos a la obra!

NECESITO INVERTIR MUCHO EN TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURA. ES MITO.

¿Has caído en la trampa de pensar que necesitas hacer una inversión astronómica en tecnología y estructura para tener éxito en línea? ¡Es momento de disipar ese mito!

El número 2 en nuestra lista de mitos es el creencia errónea de que debes vaciar tu bolsillo en tecnología y equipamiento. Pero aquí está la verdad: no es necesario comprar, solo tienes que "alquilar"!

Deja atrás la idea de que requieres equipos de última generación. En el mundo del comercio electrónico, la responsabilidad de mantener tu canal de ventas en funcionamiento recae en la plataforma que eliges y pagas mensualmente.

Aquí está el truco: selecciona los proveedores adecuados y asegúrate de que tus inversiones sean acordes al crecimiento de tu negocio. Desde el alojamiento de tu sitio web hasta el envío de correos electrónicos, pasando por la gestión de campañas en línea y el CRM, todo puede ser alquilado sin necesidad de comprar nada. Las inversiones se adaptan a tu realidad y escalan contigo.

¿Preparado para un cambio de perspectiva? Olvida la idea de grandes inversiones en tecnología. En su lugar, enfócate en elegir sabiamente y alquilar lo que necesitas para impulsar tu negocio en línea. Con este enfoque inteligente, estarás listo para enfrentar los desafíos digitales sin romper tu alcancía.

Así que, ¡adelante! Emprende tu camino con la tecnología alquilada a tu favor y crea un negocio en línea exitoso.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO SOLO FUNCIONA PARA PRODUCTOS FÍSICOS. ES MITO

¿Alguna vez te han contado que el comercio electrónico solo es útil para vender productos físicos? ¡Pero esto es pura ficción!

Prepárate para descubrir la verdad: en el mundo actual, hay una gran cantidad de plataformas diseñadas específicamente para vender productos digitales, como libros electrónicos y cursos en línea. ¿Has oído hablar de Hotmart o Clickbank? ¡Son solo algunas de las opciones! Y aquí viene lo emocionante: no necesitas ni siquiera tener un producto propio para comenzar un negocio digital. ¿Cómo? Puedes convertirte en un "afiliado" y vender productos digitales creados por otras personas o empresas.

Si estás intrigado por la idea de productos digitales, aquí tienes una sugerencia: explora más sobre este tema. Te invito a sumergirte en las lecturas disponibles en el blog de Hotmart para obtener una comprensión más profunda.

¿Estás listo para ampliar tus horizontes? El comercio electrónico va mucho más allá de los productos físicos. Hay plataformas especializadas en la venta de juegos en línea y contenido para sitios web y blogs.

Así que, si tienes una pasión o conocimiento que puedas convertir en un producto digital, ¡no esperes más! Sumérgete en este mundo de oportunidades digitales y comienza a explorar cómo el comercio electrónico puede funcionar para ti, sin importar el tipo de producto que ofrezcas. ¡Manos a la obra!

VENDER ONLINE CON TARJETA DE CRÉDITO ES MUY RIESGOSO. ES MITO

¿Has escuchado que vender en línea aceptando tarjetas de crédito es arriesgado? ¡Es hora de descifrar este mito!

¡Aquí está la verdad que necesitas saber! En la actualidad, los procesadores de pagos están diseñados con múltiples capas de seguridad para enfrentar posibles fraudes en el comercio electrónico. Y eso no es todo, los servicios antifraude dentro de cada pasarela, analizan minuciosamente el riesgo en cada compra, brindando una protección adicional para que vender con tarjeta de crédito sea más seguro que nunca.

Si estás considerando vender en marketplaces como MercadoLibre, ya cuentas con un nivel de seguridad elevado en lo que respecta a la autenticidad del comprador. Además, como vendedor, tienes el derecho de impugnar cualquier irregularidad que puedas detectar durante el proceso de pago.

Ahora, ¿quieres conocer algunos de los mejores procesadores de pago con tarjeta de crédito para tu e-commerce? Aquí tienes una lista, junto con mis recomendaciones para su contratación. A medida que explores estas opciones, pon atención a sus tarifas y selecciona la que tenga más sentido para tu negocio.

- Paypal
- MercadoPago
- Culqui
- Izipay
- PayU
- PagoEfectivo
- Niubiz

¡Hora de romper el mito y abrazar la seguridad y conveniencia de las ventas en línea con tarjeta de crédito!

MI NEGOCIO ES LOCAL. NO NECESITO UN E-COMMERCE. ES MITO.

¿Alguna vez pensaste que tu negocio local no necesita un e-commerce? ¡Es hora de cuestionar este mito!

Vamos a explorar una perspectiva diferente. ¿Podría ser que la ausencia de un e-commerce sea la razón por la que tus ventas se limitan a tu ciudad?

Prepárate para entender cómo una estrategia digital bien concebida puede llevar tu producto más allá de tus fronteras locales. Imagina que tu producto pueda llegar a rincones inimaginables a través de una tienda virtual, un canal en un marketplace o incluso por medio de las redes sociales.

Y aquí viene lo emocionante: al construir una presencia digital que refleje la esencia de tu marca local, puedes crear un vínculo más profundo con tu audiencia.

¿Te has planteado cómo convertir a tus clientes locales en seguidores digitales entusiastas, o incluso cómo guiar a tus seguidores digitales a tu tienda física? ¡Las posibilidades son infinitas!

Ahora es el momento de trazar una nueva dirección. No importa si estás vendiendo en tu ciudad o más allá, el poder de la presencia digital no tiene límites. Considera ofrecer descuentos a través de cupones o crear promociones que incentiven a tus clientes a compartir tu contenido.

Estas son estrategias que pueden atraer a una audiencia más amplia y aumentar tu visibilidad. Así que, ¡rompe las fronteras de tu negocio local y explora el mundo de oportunidades que te espera en el universo digital!

PLATAFORMAS LISTAS NO SON SEGURAS. ES MITO

¿Has tenido dudas sobre la seguridad de las plataformas listas para el comercio electrónico? ¡Hora de despejar este mito!

Te traigo buenas noticias: al igual que los métodos de pago han avanzado a pasos agigantados, las plataformas de comercio electrónico también han evolucionado considerablemente.

En la actualidad, todas estas plataformas vienen equipadas con un certificado de seguridad SSL, lo que garantiza un nivel superior de protección en las transacciones financieras. Y eso no es todo, también cuentan con una infraestructura escalable para mantener tu tienda virtual en línea en todo momento, asegurando que no pierdas ni una sola venta.

Es esencial que puedas confiar en la plataforma que elijas para establecer tu presencia en línea. Con estas mejoras de seguridad, puedes concentrarte en hacer crecer tu negocio sin tener que preocuparte constantemente por la seguridad de tus transacciones y la disponibilidad de tu tienda virtual.

Despídete de las preocupaciones innecesarias y da la bienvenida a la tranquilidad. Las plataformas de comercio electrónico listas para usar no solo son seguras, sino que también están equipadas con todas las herramientas necesarias para potenciar tu negocio en línea.

Al saber que cuentas con una base sólida de seguridad y disponibilidad, podrás centrarte en lo que mejor haces: brindar productos y servicios excepcionales a tus clientes en línea. ¡Aprovecha las ventajas de estas plataformas modernas y construye tu imperio digital con confianza!



SÓLO SE PUEDEN VENDER PRODUCTOS PEQUEÑOS EN LÍNEA. ES MITO

¿Te han hecho creer que solo los productos pequeños tienen cabida en el comercio electrónico? ¡Es hora de desmontar este mito!

Aquí está la verdad que te ayudará a ampliar tus horizontes. Es cierto que los productos de dimensiones y pesos reducidos cuentan con ciertas ventajas, principalmente debido a la simplicidad y el bajo costo del transporte. Sin embargo, es importante destacar que los productos grandes también pueden encontrar su lugar en el mundo del comercio electrónico.

¿Te has preguntado cómo abordar el desafío logístico cuando se trata de productos más grandes? Aunque el currier tenga ciertos límites de peso y tamaño, eso no significa que no haya soluciones. Aquí entra en juego la importancia de contar con un buen socio logístico, lo que puede marcar la diferencia para tu marca.

Rompe las barreras y explora nuevas posibilidades. Si tus productos superan los límites establecidos, no te preocupes. Existen soluciones y aliados confiables que pueden ayudarte a lidiar con el envío de productos más grandes. Integradores de carga como Chazki, iSend, Nirex, Glovo / Pedidos Ya, Olva Currier, Shalom pueden ser tus aliados estratégicos,

Conectándote con una amplia gama de transportistas de manera sencilla y segura. No te detengas por los desafíos logísticos; en su lugar, trabaja con socios confiables para llevar tus productos grandes al emocionante mundo del comercio electrónico. ¡Es momento de crecer sin límites!

EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES SOLO PARA GRANDES EMPRESAS. ES MITO

¿Alguna vez has pensado que el comercio electrónico solo es para las grandes empresas? ¡Es hora de desmentir este mito!

Aquí está la verdad: el auge del comercio electrónico como negocio se debe en gran parte a las pequeñas empresas que han visto en el mundo digital una oportunidad de emprender y competir incluso con las marcas más grandes. Lo que antes eran comercios locales limitados a su ciudad o vecindario, ahora pueden expandirse y vender a todo el país gracias al comercio electrónico. ¿La clave? Resaltar sus diferencias únicas y brindar un servicio al cliente más humano y cercano.

¿Te emociona la idea de llevar tu pequeña empresa al mundo en línea? Aquí tienes una señal: ¡es totalmente posible! Pero es importante que te tomes en serio este paso, que te dediques a estudiar y que apliques los conocimientos que adquieras en beneficio de tu negocio.

No importa cuán pequeña sea tu empresa, tienes un lugar en el mundo del comercio electrónico. Aprovecha la oportunidad para destacarte, llegar a una audiencia más amplia y crear conexiones genuinas con tus clientes. Tu enfoque centrado en el cliente y tu atención a los detalles pueden ser tus ventajas competitivas. ¡Es hora de llevar tu negocio al siguiente nivel y brillar en el emocionante mundo digital del comercio electrónico!

NO PENSAR EN LA LOGÍSTICA PUEDE SALIR MUY CARO. ES VERDAD

¿Has pensado que la logística es un aspecto que puede generar costos significativos? ¡Aquí hay una verdad que debes conocer!

Es cierto que subestimar la logística puede resultar costoso. Incluso si tu producto tiene un precio diferenciado, la logística, especialmente el transporte marítimo, puede ser una desventaja considerable en comparación con el comercio físico. Por lo tanto, es crucial realizar estudios minuciosos, tanto financieros como logísticos, y establecer alianzas estratégicas que puedan beneficiar tu negocio en esta área.

¿Te gustaría asegurarte de que tu negocio en línea prospere sin contratiempos logísticos? Aquí tienes una estrategia clave: al revender productos, investiga la viabilidad de utilizar el dropshipping y considera negociar con transportistas para obtener tarifas más favorables.

Toma medidas proactivas para abordar la logística con éxito. Una táctica efectiva es ofrecer opciones de envío gratuito para ciertas regiones o en función del rango de precio. Evita que los costos de envío se conviertan en un obstáculo insuperable. De hecho, aquí tienes una estadística intrigante que muestra cómo los problemas en el comercio electrónico a menudo están relacionados con el costo de envío.

Así que, ¡prepárate! Con un enfoque inteligente en la logística, puedes hacer que la gestión de envíos sea una ventaja competitiva en lugar de un desafío abrumador.

10

NECESITO TENER UNA BASE DE CLIENTES PARA VENDER ONLINE. ES MITO

¿Alguna vez has creído que necesitas una base sólida de clientes para empezar a vender en línea? ¡Es hora de derribar este mito!

Aquí llega la revelación: si bien es valioso contar con una base de clientes, no es un requisito absoluto para iniciar un negocio de comercio electrónico. Puedes empezar sin una lista de correos electrónicos o números de teléfono preexistentes.

La clave aquí está en cómo estructuras tu canal de ventas. Asegúrate de captar los contactos de tus nuevos usuarios y clientes a medida que creces. De esta forma, podrás implementar estrategias efectivas de postventa a través del email marketing.

¿Interesado en aprovechar al máximo el poder del email marketing? Aquí tienes una idea: en algunos casos, esta estrategia puede representar más del 10% de tus ingresos en el e-commerce. Lo mejor es que es una inversión económica, ya que trabajas con un público que ya está familiarizado con tu marca y producto.

Si te encuentras en el punto en el que deseas invertir en email marketing, te recomiendo explorar herramientas como Mailchimp, SendinBlue, ActiveCampaign y Klaviyo. Investiga cuál de ellas se adapta mejor a las necesidades de tu negocio y comienza a desatar el potencial de las estrategias de marketing por correo electrónico para el crecimiento de tu comercio electrónico.

¡Aprovecha esta oportunidad para conectarte con tus clientes de manera efectiva y escalable!



ES IMPOSIBLE COMPETIR CON LOS MARKETPLACES. ES MITO

¿Alguna vez has sentido que competir con los marketplaces es una misión imposible? ¡Es hora de cambiar esa perspectiva!

Aquí está la verdad: adoptar una mentalidad de competencia de precios con los gigantes del mercado (como MercadoLibre, Ripley, Falabella, entre otros) puede desmotivarte en tu negocio en línea. Pero lo importante es entender que la relación con estas plataformas no necesariamente debe ser de competencia, sino de colaboración.

¿Quieres un enfoque que funcione? Por ejemplo, Mercado Libre puede ser una excelente plataforma para probar productos debido a su amplia audiencia y la facilidad de integrarse en su ecosistema.

Aquí está el secreto: tu negocio en línea no debería ser simplemente una opción de bajo precio para tus clientes. En cambio, crea valores únicos en torno a tu marca para que el precio no sea el único factor decisivo en la compra. Ofrece un servicio rápido y amigable, una logística eficiente y un servicio posventa encantador. Cosas como mensajes escritos a mano, descuentos para la próxima compra y correos electrónicos de agradecimiento con solicitudes de comentarios pueden fidelizar a tus clientes y mantenerlos conectados con tu marca.

Recuerda que los consumidores en línea valoran la interacción humana. En este sentido, los marketplaces no pueden competir contigo! Si construyes relaciones sólidas con tus clientes y ofreces experiencias personalizadas y auténticas, estarás en una posición única para destacarte en el mundo del comercio electrónico.

¡Es hora de cambiar la forma en que ves la competencia y crear tu propio camino hacia el éxito!

EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES "SOLO PONER LA TIENDA ONLINE Y SALIR A VENDER". ES MITO

¿Alguna vez has pensado que el comercio electrónico se trata simplemente de lanzar tu tienda y esperar ventas? ¡Es hora de disipar este mito!

Aquí está la realidad que debes comprender: la creciente popularidad del comercio electrónico ha llevado a muchas personas a aventurarse en este mercado sin experiencia comercial previa, y eso está bien. Sin embargo, el problema surge cuando estas personas no investigan lo que realmente implica desarrollar y gestionar un negocio digital. A menudo, creen erróneamente que abrir una tienda en línea automáticamente significa ventas instantáneas. Es vital entender que ningún negocio en línea se convierte en un campeón de ventas de la noche a la mañana. Requiere construir una audiencia, crear estrategias y mucho esfuerzo para obtener resultados.

¿Listo para cambiar tu enfoque? Aquí hay una idea clave: antes de iniciar un negocio de comercio electrónico, es esencial conocer las categorías principales de ventas en línea, tanto en términos de cantidad de pedidos como de ingresos.

Deja atrás la idea errónea y adopta una mentalidad realista. El comercio electrónico no es una solución mágica para generar ventas instantáneas. Requiere un esfuerzo constante y estratégico para construir una base sólida de clientes y obtener resultados. Investiga, planifica y trabaja arduamente para crear una tienda en línea exitosa. Recuerda, cada pequeño paso que tomes en la dirección correcta te acercará a tu objetivo de construir un negocio digital exitoso y sostenible. ¡Estás en un viaje emocionante de construcción y crecimiento, no en un atajo hacia el éxito instantáneo!

13

PUBLICIDAD ONLINE ES MUY CARA. ES MITO

¿Has creído que la publicidad en línea es costosa? ¡Hora de aclarar este mito!

¡Aquí está la verdad: la publicidad en línea puede ser costosa para aquellos que no se toman el tiempo de estudiar y optimizar sus campañas. Por ejemplo, Google Ads solo te cobra cuando alguien hace clic en tu anuncio, lo que significa que solo pagas por personas que han mostrado interés en tu oferta.

¿Quieres cambiar tu perspectiva sobre la publicidad en línea? El primer paso es crear una oferta sólida y comunicarla de manera clara para evitar desperdiciar tu presupuesto. Además, es crucial saber cómo redactar un buen texto publicitario y eliminar palabras clave negativas para el éxito de tu campaña.

Aquí tienes el plan: demuestra el retorno de la inversión (ROI) constantemente. Aunque un cliente no diga exactamente por qué compró, existen formas de rastrear el éxito de tus campañas a través de herramientas accesibles y encuestas a tus clientes. Recuerda que Internet es un entorno de búsqueda, y si optimizas tu sitio web, los motores de búsqueda te conectarán con miles de consumidores específicos que valoran la credibilidad por encima del precio.

Deja de lado la idea de que la publicidad en línea es inalcanzable. Con el enfoque correcto y el conocimiento adecuado, puedes aprovechar las oportunidades en línea para llegar a tu audiencia, generar ventas y demostrar un retorno significativo de tu inversión. ¡Es hora de descubrir el potencial de la publicidad en línea y llevar tu negocio al siguiente nivel!

14

UNA DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y BUENAS FOTOS SON ESENCIALES. ES VERDAD.

¿Te has preguntado sobre la importancia de una descripción detallada del producto y fotos de calidad? ¡Ésta es la verdad!

Aquí está el punto crucial: antes de buscar "trucos" para la optimización de motores de búsqueda, asegúrate de haber cubierto lo esencial: una descripción detallada y buenas fotos de tus productos. Sin estos fundamentos, otros esfuerzos pueden caer en saco roto.

¿Deseas mejorar la presentación de tus productos en línea? Aquí hay una estrategia clave: en lugar de extenderse como el "Nuevo Testamento", proporciona información esencial y útil de manera clara y sencilla. Investiga cómo los sitios líderes que venden productos similares estructuran sus descripciones.

¡Hora de dar vida a tus productos en línea! En cuanto a las fotos, no necesitas un equipo profesional desde el principio, pero la presentación es vital. Asegúrate de que las imágenes tengan un buen contraste con el fondo y muestren el producto desde varios ángulos, con detalles nítidos.

Estas precauciones son como el cimiento sólido de tu negocio en línea. Una descripción detallada y fotos de calidad mejoran la percepción de tus productos y aumentan las posibilidades de convertir visitantes en compradores satisfechos.

¡Eleva la presentación de tus productos y lleva tu comercio electrónico al siguiente nivel de éxito!

EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES MÁS FÁCIL Y ECONÓMICO QUE UNA TIENDA FÍSICA. ES MITO

¿Alguna vez has pensado que el comercio electrónico es más fácil y económico que tener una tienda física? ¡Es hora de aclarar este mito!

Aquí llega la verdad lógica: aunque hay diferencias entre una tienda física y una virtual, el comercio electrónico no es necesariamente más fácil ni más barato. En una tienda física, debes mantenerla organizada, gestionar el inventario y brindar un excelente servicio al cliente. En una tienda virtual, aunque las dinámicas son diferentes, hay desafíos propios, como estar disponible para atender peticiones y opiniones de clientes en línea, las 24 horas del día.

¿Quieres ajustar tu perspectiva sobre el comercio electrónico? Aquí hay una idea clave: si bien una tienda virtual puede estar disponible en todo momento, también requiere una atención constante para su desarrollo, mantenimiento, promoción y servicio al cliente.

¿Preparado para un enfoque realista? Entender que tanto una tienda física como un comercio electrónico requieren dedicación es crucial. Aunque puedes administrar tu tiempo de trabajo en línea, nunca debes descuidar la atención que tu negocio en línea necesita. Recuerda, tu negocio en línea es una extensión digital de tu marca, y al igual que en el mundo físico, el esfuerzo y la atención constante son esenciales para el éxito.

¡Es hora de trazar un plan sólido para el crecimiento de tu comercio electrónico y asegurarte de estar preparado para los desafíos y recompensas que vienen con él!

GANAR DINERO EN INTERNET ES FÁCIL. ES MITO

¿Alguna vez has pensado que ganar dinero en internet es fácil? ¡Es hora de desmitificar esta creencia!

Aquí llega la verdad que a menudo se pasa por alto: crear un negocio de comercio electrónico no es más sencillo que establecer cualquier otro tipo de negocio. Requiere una inversión inicial y un compromiso continuo para lograr un retorno económico.

¿Quieres obtener una perspectiva realista sobre ganar dinero en línea? Aquí está el punto clave: el éxito en el comercio electrónico no llega de manera rápida ni milagrosa. Incluso si hay ejemplos de e-commerces exitosos a corto plazo, detrás de ellos suele haber planificación, inversión financiera y colaboraciones estratégicas que respaldaron esos resultados.

Aquí tienes el enfoque correcto: en el mundo en línea, ten cuidado con las promesas demasiado fáciles. Desconfía de los asesores que ofrecen resultados sin esfuerzo. Las tiendas virtuales exitosas son fruto de estrategias continuamente revisadas, una mentalidad abierta a nuevas ideas (dado que siempre hay algo nuevo que aprender) y una dosis considerable de perseverancia.

Si bien el comercio electrónico ofrece oportunidades emocionantes, es crucial abordarlas con una mentalidad realista y dispuesta a invertir tiempo y esfuerzo. Recuerda, el éxito en línea es el resultado de una combinación de esfuerzo, aprendizaje constante y adaptación a los cambios. ¡Es hora de embarcarte en esta travesía con los pies en la tierra y la voluntad de enfrentar los desafíos con determinación!

17 **¿PRIVACIDAD Y SEGURIDAD? ESTO NO ES IMPORTANTE. ES MITO**

¿Has pensado que la privacidad y seguridad en línea no son importantes? ¡Es hora de desterrar este mito!

Aquí está la verdad crucial que debes entender: en el comercio electrónico, la privacidad y seguridad son esenciales. Proporcionar un entorno seguro (con HTTPS) y certificados de seguridad es una inversión fundamental en la confianza de tus clientes.

¿Quieres cambiar tu perspectiva sobre la privacidad y seguridad en línea? Aquí está la idea principal: en el mundo de Internet, las empresas recopilan una cantidad asombrosa de información sobre los clientes para comprender sus preferencias y anticipar necesidades. Por eso, la preocupación por la seguridad en línea es cada vez mayor.

¿Preparado para actuar en consecuencia? Asegúrate de proteger a tus clientes del fraude y el robo de identidad. Configura un firewall para bloquear intentos de hacking y robo de datos. Además, al ofrecer un ambiente seguro en línea, como se evidencia con el ícono del candado verde al lado de tu enlace web, transmitirás confianza a tus clientes.

No subestimes la importancia de la privacidad y seguridad en línea. Estos aspectos son fundamentales para generar confianza en tus clientes y proteger sus datos. Incorpora medidas de seguridad sólidas y utiliza certificados reconocidos para demostrar que te tomas en serio la protección de la información de tus clientes.

¡Esto no solo aumentará la confianza, sino también el éxito de tu comercio electrónico!

10

NO NECESITO UNA ESTRATEGIA PARA VENDER ONLINE. ES MITO

¿Has creído que no necesitas una estrategia para vender en línea?
¡Es hora de desmentir este mito!

Aquí viene la verdad esencial: construir un negocio en línea es como construir uno en el mundo físico, requiere una estrategia sólida desde los cimientos.

¿Quieres entender la importancia de una estrategia en línea? Aquí está el punto crucial: para tener éxito en el comercio electrónico, es fundamental tener una visión clara de tu público objetivo. Debes comprender sus necesidades, preferencias y comportamientos. El uso de herramientas como el Mapa de Empatía puede ser una herramienta valiosa para lograr este objetivo.

Acción: ¿Preparado para dar los pasos correctos? Asegúrate de que tu tienda en línea sea atractiva para tu público objetivo. También, utiliza las redes sociales como puntos de atracción para tus clientes potenciales. Ofrece contenido relevante y materiales relacionados con tus productos o servicios para aumentar la percepción de autoridad de tu marca en tu mercado.

En resumen, no subestimes la importancia de una estrategia sólida en línea. Una estrategia bien pensada te ayudará a conocer a tu audiencia, atraer a los clientes adecuados y destacarte en el mercado competitivo del comercio electrónico. ¡Es hora de trazar una estrategia efectiva y llevar tu negocio en línea al éxito!

10

EL SERVICIO DE COMERCIO ELECTRÓNICO NO ES TAN IMPORTANTE. ES MITO

¿Alguna vez has pensado que el servicio en el comercio electrónico no es tan importante? ¡Es hora de desmentir este mito!

Aquí llega la verdad crucial: el servicio es esencial en cualquier negocio, incluyendo el comercio electrónico. No se trata solo del producto, sino también de brindar un excelente servicio, logística eficiente y una experiencia postventa satisfactoria.

¿Quieres entender la verdadera importancia del servicio en línea? Aquí está el punto clave: en el mundo en línea, muchas tiendas virtuales se construyen sin considerar suficientemente las necesidades del cliente. Es crucial que tu tienda en línea sea fácil de navegar, rápida de cargar y clara para los clientes.

¿Listo para tomar medidas concretas? Dedica tiempo y recursos para desarrollar una tienda en línea que aborde el ciclo completo de ventas en línea. Esto implica asegurarte de que tus clientes encuentren lo que buscan, que puedan acceder al carrito de compras sin problemas, que el proceso de pago sea rápido y claro, que el sitio web sea rápido y atractivo, que los costos de envío sean razonables y que haya una política de devolución transparente.

Entiende que el servicio al cliente es una parte integral del comercio electrónico. Brindar una experiencia positiva a tus clientes, desde el momento en que navegan por tu tienda hasta después de realizar una compra, es fundamental para construir relaciones sólidas y garantizar el éxito a largo plazo de tu negocio en línea. ¡Es hora de asegurarte de que el servicio sea una prioridad en tu estrategia de comercio electrónico!

20

¡SOLO NECESITO UN DISEÑO HERMOSO Y ESO ES TODO! ES MITO

¿Has creído que solo necesitas un diseño hermoso y eso es todo en el comercio electrónico? ¡Es hora de desterrar este mito!

Aquí llega la verdad esencial: mientras un sitio web atractivo es valioso, un back-office eficiente para gestionar inventario, marketing y entregas es aún más importante, especialmente al principio.

¿Quieres entender la importancia de la funcionalidad detrás del diseño? Aquí está el punto clave: tener un back-office sólido agiliza las entregas y reduce los esfuerzos para cada venta. Esto es crucial al comenzar tu negocio en línea.

¿Preparado para tomar acciones concretas? Reconoce que una estrategia exitosa en el comercio electrónico va más allá del diseño. Las plataformas de tiendas virtuales más sencillas a menudo cubren todas las necesidades básicas de un negocio en línea. En lugar de obsesionarte con un diseño exclusivo y costoso, invierte ese dinero en campañas publicitarias que realmente generen ventas.

Comprende que la funcionalidad y eficiencia de tu tienda en línea son vitales para el éxito. Un diseño atractivo es solo una parte del rompecabezas. Al centrarte en las operaciones, el marketing y la gestión de pedidos, estarás en un camino mucho más sólido hacia el éxito en el comercio electrónico.

¡Invierte sabiamente y cosecha los resultados!

21 **UN SITIO WEB RÁPIDO ES ESENCIAL PARA EL ÉXITO EN LAS VENTAS. ES VERDAD**

¿Sabías que un sitio web rápido es esencial para el éxito en las ventas? ¡Esta afirmación es verdadera!

Aquí llega la verdad crucial: la velocidad de tu sitio web puede tener un impacto significativo en tus ingresos. Google ofrece una herramienta que mide la velocidad de los sitios web y estima cuánto pueden aumentar tus ingresos al mejorar el tiempo de carga.

¿Quieres ver cómo la velocidad del sitio puede afectar tus ingresos? Aquí está el punto clave: imagina un escenario donde tu sitio web carga en 3 segundos y recibes 5000 visitantes al mes, con una tasa de conversión del 1% y un ticket promedio de \$400.

¿Listo para tomar medidas concretas? Considera esto: si optimizas el tiempo de carga a 2 segundos, los ingresos de tu sitio podrían aumentar en casi \$10,000. ¡Esa es una cantidad significativa!

Aprovecha la herramienta de Google para evaluar y mejorar la velocidad de tu sitio web. Recuerda que en el mundo en línea, cada segundo cuenta. Un sitio web rápido no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también puede aumentar tus ingresos de manera notable. ¡Es hora de hacer que tu sitio sea rápido y efectivo para alcanzar el éxito en las ventas en línea!



EL COMERCIO ELECTRÓNICO MATA LA TIENDA FÍSICA. ES MITO

¿Crees que el comercio electrónico está matando a las tiendas físicas? ¡Es hora de descubrir la verdad detrás de este mito!

Aquí llega una perspectiva realista: en la actualidad, en Perú, el comercio electrónico ya representa el 6 % del PIB. Aunque está creciendo esto demuestra que las tiendas físicas siguen siendo cruciales en todos los segmentos de negocios.

¿Quieres comprender mejor la relación entre el comercio electrónico y las tiendas físicas? Aquí está el punto clave: el equilibrio entre ambos puede cambiar con el tiempo, pero es poco probable que el comercio electrónico supere al comercio físico en relevancia.

¿Preparado para tomar medidas concretas? Reconoce que el crecimiento del comercio electrónico no significa la muerte de las tiendas físicas. Más bien, representa una oportunidad para que las tiendas físicas combinen sus operaciones con una sólida presencia digital. Mantener una estrategia de marketing y una estrategia sólida puede ser fundamental para el éxito en este entorno.

Entiende que tanto el comercio electrónico como las tiendas físicas tienen su lugar en el mercado. En lugar de verlo como una amenaza, reconoce las oportunidades que ofrece Internet y busca formas de integrar lo digital y lo físico para mantener la competitividad y el éxito de tu negocio.

LO MÁS IMPORTANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO ES LA PLATAFORMA. ES MITO

¿Crees que la plataforma es la clave definitiva para el éxito en el comercio electrónico? ¡Es hora de descubrir la verdad detrás de este mito!

Aquí viene una perspectiva valiosa: no necesariamente tienes que invertir una fortuna en una plataforma para asegurar el éxito. La verdadera clave radica en la rentabilidad y la adecuación a tus necesidades. Si estás comenzando, considera herramientas SaaS con costos mensuales bajos, ideales para un inicio suave, ya sea tu primera incursión o una extensión de tu tienda física.

¿Quieres saber cómo elegir la plataforma adecuada para tu negocio en línea? Enfócate en tu propósito y no te obsesiones con la herramienta. Empieza por algo que funcione para ti y tu negocio. A medida que obtengas resultados y crezcas, podrás considerar opciones más avanzadas.

¿Preparado para tomar decisiones informadas? Antes de invertir una fortuna en una plataforma, asegúrate de entender tus necesidades y objetivos. Considera opciones como TiendaNext, Shopify, Vtex y Woocommerce para iniciarte en el mundo del comercio electrónico. Recuerda, el éxito no solo depende de la plataforma, sino de cómo la utilizas para impulsar tus objetivos comerciales.



SOLO LA PLATAFORMA NO TE HACE VENDER. ES VERDAD

¿Crees que tener una plataforma es suficiente para impulsar tus ventas? ¡Descubre por qué esto es solo el comienzo!

Aquí tienes una verdad fundamental: elegir una plataforma, configurar tu tienda y diseñarla no es garantía de ventas instantáneas. Una vez que todo está listo, llega el desafío más grande: atraer a los visitantes y convertirlos en clientes. Al principio, las ventas podrían no ser tan abundantes, ya que necesitas hacer que tu tienda sea conocida.

¿Quieres saber cómo llevar a tus clientes potenciales a tu tienda? Aquí hay algunas estrategias clave. Los mercados y las redes sociales, como Instagram, pueden ser aliados útiles. Los mercados pueden aumentar la exposición de tus productos y atraer nuevos consumidores, pero requieren planificación. Instagram puede ayudarte a capturar contactos para tu base de relaciones.

¿Listo para actuar? No caigas en el error de pensar que montar una tienda garantiza ventas instantáneas. Sin campañas, acciones de marketing y una estrategia multicanal, las ventas no llegarán como por arte de magia. Aprovecha canales como Instagram y mercados, y considera opciones digitales gratuitas como WhatsApp para llegar a tu público ideal.

Recuerda, el éxito no viene solo con la plataforma, sino con las estrategias que implementas para atraer y convertir a tus clientes potenciales.

PUEDO TENER UN E-COMMERCE A COSTO CERO. ES MITO

¿Crees que es posible tener un comercio electrónico sin inversión?
¡Desentrañemos este mito!

Aquí hay una realidad que debes considerar: el comercio electrónico está en auge, pero pensar que puedes establecer un negocio digital sin invertir nada puede llevar a una gran decepción. Aunque existen plataformas con planes gratuitos, la verdad es que para que tu tienda funcione adecuadamente, necesitas recursos como logística, automatización de pagos, marketing digital y más.

¿Quieres saber cómo hacerlo bien? Es crucial tener una planificación sólida, enfocándote en un MVP (Producto Mínimo Viable). Aunque algunas partes del proceso pueden ser gratuitas, no todas lo son, y las herramientas complejas que realmente necesitas para el funcionamiento de tu tienda a menudo tienen costos asociados.

¿Listo para actuar? No caigas en la trampa de creer que puedes tener un negocio en línea sin invertir. Es cierto que hay opciones gratuitas, pero para que tu tienda sea exitosa, necesitas recursos esenciales que a menudo implican costos. Al elegir una plataforma y planificar tu estrategia, asegúrate de considerar todas las herramientas necesarias y estar dispuesto a invertir en tu negocio. Recuerda, el éxito en el comercio electrónico no viene sin un esfuerzo y una inversión adecuados.

QUIERO TENER UN E-COMMERCE PARA TRABAJAR MENOS. ES MITO

¿Es cierto que tener un comercio electrónico significa trabajar menos? ¡Veamos si este mito es cierto!

Descubre la realidad detrás de la idea de que el comercio electrónico te permitirá trabajar menos. Aunque puede parecer que trabajar desde casa y tener flexibilidad en el horario son ventajas del comercio electrónico, hay aspectos que equilibran esta perspectiva.

¿Quieres entender mejor cómo funciona realmente? Es importante comprender que, si bien el comercio electrónico ofrece ventajas, también implica responsabilidades. A diferencia de una tienda física con horarios, una tienda en línea nunca cierra, lo que significa que debes estar disponible para atender a los clientes en cualquier momento. Mantener el sitio organizado, gestionar el inventario y brindar atención al cliente son tareas constantes.

¿Listo para tomar acción? Si crees que el comercio electrónico te permitirá trabajar menos, ten en cuenta que la realidad puede ser diferente. Aunque ofrece flexibilidad, también exige un compromiso constante. Si tu objetivo es simplemente trabajar menos, es importante reconsiderar tus expectativas. El comercio electrónico puede ser gratificante, pero requiere esfuerzo y dedicación para lograr el éxito. Recuerda que una planificación realista es clave para evitar frustraciones en el camino.



ESTAR DISPONIBLE PARA EL CLIENTE HACE TODA LA DIFERENCIA. ES VERDAD

¡Un secreto para el éxito en el comercio! Escucha esto: "Estar ahí para el cliente marca la gran diferencia. ¡Y es la pura verdad!" En el mundo físico de las tiendas, el precio y el producto no son siempre los reyes; a veces, lo que conquista corazones es el trato y la relación que se teje con la marca y las personas detrás de la compra y la venta.

Sorpresa, ¡esto también se aplica al comercio en línea! Para que tus servicios sean vistos como algo fuera de serie, necesitas un ingrediente mágico: ¡la disponibilidad! Ya sabes, tener un chat por Whatsapp o Facebook Messenger en tu tienda virtual es como tener ese toque especial que hace brillar tu tienda.

Imagina esto: resolver dudas al instante, acompañar a los clientes en su proceso de compra o hasta sugerirles algo genial. ¿Suena fabuloso, verdad? Pues, para que eso suceda, estar ahí durante toda la experiencia de tus clientes en tu e-commerce es una jugada maestra que no debes pasar por alto.

En el comercio electrónico, esta es la clave: una presencia constante y útil. Cada pregunta respondida, cada ayuda ofrecida, cada consejo dado, suma puntos en la columna del éxito. Ya sea guiando a través del proceso de compra o sosteniendo una conversación amigable, este es el camino para destacar.

¡Haz que tu tienda en línea sea el lugar donde los clientes no solo compren, sino donde sientan que son atendidos de manera especial en cada paso del camino!

LA GESTIÓN DE INVENTARIO ES MUY IMPORTANTE EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO. ES VERDAD

¿Es cierto que la gestión de inventario es crucial en el comercio electrónico? Descubramos si este mito es cierto o no.

Aprende por qué la gestión de inventario es una parte esencial del comercio electrónico. Vender antes de comprar puede ser perjudicial para la relación con el cliente y la reputación de tu negocio en línea. Comprende cómo manejar productos hechos a pedido y cómo comunicar claramente los plazos de entrega.

¿Quieres asegurarte de que tu comercio electrónico funcione sin problemas? Comprender la importancia de la gestión de inventario te ayudará a evitar problemas con los clientes y mantener una reputación positiva en línea.

¿Listo para tomar medidas para una gestión de inventario efectiva? No caigas en la trampa de vender antes de comprar. Establece procesos claros para manejar productos hechos a pedido y comunica de manera transparente los tiempos de entrega a tus clientes. Una gestión de inventario sólida no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también contribuye al éxito general de tu negocio en línea.

2023

MI PRODUCTO ES ÚNICO. NO NECESITO INVERTIR EN MARKETING. ES MITO

¿Es cierto que un producto único no necesita inversión en marketing? Descubramos si este mito es cierto o no.

Averigua por qué incluso si tienes un producto único, el marketing sigue siendo esencial para el éxito en línea. Entenderás por qué simplemente estar en Internet no garantiza que las personas vean tu producto y cómo la promoción adecuada puede marcar la diferencia.

¿Quieres asegurarte de que tu producto único tenga visibilidad en línea? Comprender la importancia del marketing te ayudará a dirigirte a tu audiencia y destacar tu producto en un mercado competitivo.

¿Listo para actuar y promocionar tu producto único? Destina recursos a estrategias de marketing efectivas. Analiza a tu público objetivo y crea una estrategia de marketing adecuada para aumentar la visibilidad de tu producto. No caigas en el mito de que un producto único se venderá por sí solo en línea.

NO NECESITO PLANIFICAR PARA HACER UN E-COMMERCE. ES MITO

¿Es cierto que no es necesario planificar para crear un comercio electrónico? Descubre por qué este mito puede ser perjudicial para tu negocio en línea.

Aprende por qué la planificación es esencial para el éxito de tu comercio electrónico. Comprenderás cómo la falta de planificación puede llevar a riesgos y desafíos imprevistos en el mundo digital.

¿Quieres asegurarte de que tu comercio electrónico sea exitoso? Reconoce la importancia de la planificación y cómo puede ayudarte a anticipar obstáculos y maximizar oportunidades en tu negocio en línea.

Empieza a planificar tu comercio electrónico de manera estratégica. Investiga el mercado, identifica a tu público objetivo, establece objetivos claros y crea un plan detallado que aborde aspectos como marketing, logística y atención al cliente. No caigas en el mito de que puedes simplemente lanzar un comercio en línea sin una planificación adecuada.

GRACIAS **SIGUIENTES PASOS**

¡Has llegado al final de este emocionante viaje por los 30 mitos y verdades del eCommerce! Felicidades por tu dedicación y compromiso para llegar hasta aquí.

Has adquirido un tesoro de conocimiento sobre el eCommerce y estás a punto de descubrir cómo transformar tus ideas en acción. Te invito a compartir el enlace para que otro también descargue el ebook. **Haciendo Click Aquí - <https://julio.cuestas.com/ebook/>**

Pero esto no es el final, ¡es solo el comienzo! Si sientes que estás listo para llevar tus habilidades al siguiente nivel y necesitas una guía personalizada, estoy aquí para ti. **Mi servicio de mentoría 1 a 1** está diseñado para ayudarte a enfrentar tus desafíos y alcanzar tus objetivos en el mundo digital en la menor cantidad de tiempo y ahorrándote muchos recursos.

Imagina tenerme a tu lado como mentor experimentado que te acompañe en tu viaje hacia el éxito en el eCommerce.

Además, si estás ansioso por continuar aprendiendo, te invito a explorar los **cursos disponibles en CarreraNext.com**. Hay oportunidades emocionantes esperando por ti.

No pierdas esta oportunidad de seguir creciendo. Contacta conmigo para obtener más información sobre la mentoría personalizada o explora los cursos en CarreraNext.com.

¡Espero con ansias verte prosperar y conquistar nuevas alturas en el apasionante mundo del eCommerce! Gracias por ser parte de esta aventura, y recuerda: ¡tu éxito en el eCommerce está a tu alcance!

Julio Cuestas

30 MITOS & VERDADES DEL ECOMMERCE

¿Listo para destapar los secretos detrás del éxito en el mundo del comercio electrónico? Descubre la guía definitiva que desentraña los 30 mitos y verdades que realmente importan en el eCommerce. Este libro te llevará de la mano a través del laberinto digital, revelando las claves esenciales para triunfar en línea.

Cada página está repleta de sabiduría práctica y consejos accionables para llevar tu sueño digital a la realidad. ¿Listo para ser un triunfador en el eCommerce?

ACERCA DEL AUTOR



Julio Cuestas

<https://julio.cuestas.com>

Fundador de Converytylo.com, agencia de marketing digital dedicada a escalar emprendimientos a través de social ads. Editor principal de NaciónEmprende.com, blog y podcast donde se alienta el espíritu emprendedor a través de consejos y estrategias. Product manager de TiendaNext.com, plataforma de comercio electrónico para emprendedores enfocada en conversiones. Es un apasionado del comercio electrónico que lo ha llevado a ser creador, director y docente de CarreraNext.com, plataforma de educación en línea, donde ayuda a emprendedores a adquirir nuevas habilidades en demanda.