

PLAN TIENDA ONLINE

De descubrir a hacer un pedido.

Una tienda que presenta tus productos y conecta catálogo, carrito, pago y gestión inicial de pedidos.

20

productos iniciales

05

páginas como máximo

02

rondas de revisión

PARA TU NEGOCIO

Para negocios que disponen de productos, precios, imágenes y una operativa definida de cobro, preparación y envío.

EXPLORA EL DOSIER



01 Alcance

02 Proceso

03 Tu propuesta

LA EXPERIENCIA QUE BUSCAMOS

Comprar debe tener sentido.

La experiencia empieza en el producto y continúa con la información de precio, envío y pago que necesita el comprador.

01

Descubrir

Categorías y ficha de producto.

02

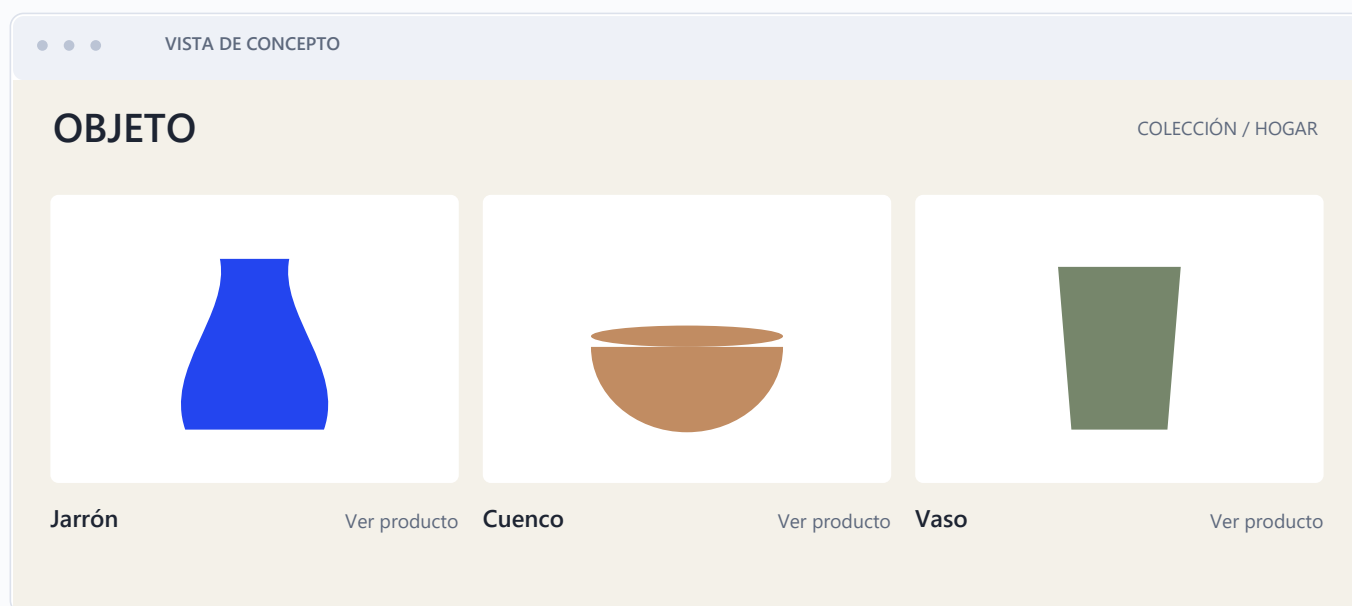
Decidir

Precio, opciones y condiciones.

03

Comprar

Carrito, pago y confirmación.



Interfaz ilustrativa de una tienda ficticia. Los productos dibujados no representan un catálogo real ni pedidos procesados.

Fichas que responden

Información, imágenes y opciones acordadas antes de llegar al carrito.

La compra completa

El proyecto incluye probar el recorrido hasta el pedido y explicar su gestión básica.

QUÉ RECIBES

Un alcance que puedes revisar.

La propuesta de tu proyecto concretará contenidos, herramientas y condiciones a partir de esta base.

Estructura y catálogo

Hasta cinco páginas de contenido y veinte productos iniciales, organizados por categorías. Variantes y complejidad del catálogo se confirman.

Fichas de producto

Carga de fotografías, textos, precios y datos aportados por el negocio. Títulos y descripciones de las fichas iniciales.

Carrito y pago

Carrito y conexión con una pasarela compatible. El negocio debe tramitar el alta y facilitar una cuenta aprobada por el proveedor.

Envío

Configuración inicial de los métodos y reglas de envío acordados. Zonas, tarifas y condiciones deben ser facilitadas por el negocio.

Prueba y formación

Compra de prueba antes de la apertura, comprobación del pedido y formación básica para gestionar pedidos y catálogo.

Entrega y revisión

Tienda adaptable y dos rondas de ajustes. Plataforma, accesos, licencias y responsabilidades quedan recogidos en la propuesta.

SE DEFINE O SE CONTRATA APARTE

Comisiones de pago, suscripciones externas, logística, cargas adicionales y mantenimiento periódico. Conexiones con almacén, contabilidad o marketplaces requieren un alcance propio.

La tienda no gestiona por sí sola el negocio: stock, impuestos, facturación, envíos, devoluciones y atención al comprador requieren decisiones y responsables definidos.

CÓMO LO HACEMOS CONTIGO

Decisiones claras. Avances que puedes ver.

El calendario se acuerda según el alcance y la entrega de materiales. Cada fase tiene una revisión concreta.

1

Definir la operativa

Acordamos categorías, productos, cobro y reglas de envío iniciales.

Tu revisión: Confirmas precios, datos comerciales y disponibilidad de la pasarela.

2

Diseñar la compra

Organizamos catálogo, fichas, carrito y pasos del proceso de pago.

Tu revisión: Revisas la información que verá el comprador antes de decidir.

3

Cargar y configurar

Incorporamos los veinte productos iniciales y configuramos lo acordado.

Tu revisión: Entregas datos completos, imágenes, condiciones y accesos.

4

Probar y entregar

Realizamos una compra de prueba y explicamos la gestión básica.

Tu revisión: Validas el pedido, los avisos y las dos rondas de ajustes previstas.

PARA PODER EMPEZAR

Datos e imágenes de producto, precios e impuestos definidos, stock, zonas y tarifas de envío, políticas comerciales y cuenta del proveedor de pagos.

ANTES Y DESPUÉS DE PUBLICAR

Una entrega que se puede comprobar.

Acordamos qué recorridos deben funcionar y los revisamos antes de dar por finalizado el proyecto.

01 Catálogo

Los productos iniciales coinciden con los datos aprobados y se encuentran en su categoría.

02 Carrito

Se comprueban cantidades y totales de acuerdo con las reglas configuradas.

03 Pago y pedido

Se realiza una compra de prueba con el proveedor conectado y se verifica la creación del pedido y sus avisos.

04 Operación

El negocio recibe una explicación básica de pedidos y catálogo, y conoce los servicios externos que debe mantener activos.

CUANDO LA WEB EMPIECE A RECIBIR VISITAS

Una base para mejorar.

Qué observar

Productos vistos, carritos, pedidos, incidencias y dudas de compradores.

Cómo interpretarlo

Los pedidos deben leerse junto a márgenes, costes de envío y capacidad de preparación.

Qué mejorar después

Completar fichas, aclarar costes o revisar los pasos donde se producen abandonos.

La medición requiere datos suficientes. La instalación de analítica, su configuración de privacidad y la optimización periódica se acuerdan aparte. No se prometen ventas ni posiciones en buscadores.

HABLEMOS DE TU PROYECTO

Una inversión clara. Un siguiente paso concreto.

Presupuesto personalizado: alcance, calendario, costes y forma de pago definidos antes de comenzar.

Proyecto

Diseño y desarrollo del alcance acordado, con entregables, revisiones y hitos de pago recogidos en la propuesta.

Continuidad

Dominio, alojamiento y mantenimiento, si se contratan. Se detallan renovaciones, tareas y tiempos de atención.

Otros servicios

Licencias, reservas, pasarelas y otras herramientas pueden tener cuotas propias. Se identifican antes de contratar.

Para preparar tu propuesta

Cuéntanos qué vas a vender y cómo funcionarán los pedidos desde el pago hasta la entrega.

- 01 ¿Qué productos venderás al comenzar?
- 02 ¿Dónde enviarás y con qué tarifas?
- 03 ¿Quién gestionará pedidos y atención al cliente?

La carga de más productos, nuevas integraciones y acciones para atraer visitas se pueden contratar después con un alcance específico.

Responde a la persona que te ha facilitado este dossier.