





Desde la **UCIP** te presentamos de forma breve los 9 pasos que debes seguir para empezar a vender online.



Elegir el nombre y el dominio de tu tienda online

Para registrarlo en nic.ar en donde podrás obtener la extensión .com.ar lo primero que tenés que hacer es verificar que el nombre elegido esté disponible, eso lo debes comprobar ingresando a https://nic.ar/buscar-dominio



Una vez elegido el nombre para iniciar el trámite debes contar con CUIT/CUIL; con una Clave Fiscal Nivel 3; y servicios adheridos en AFIP.

El valor del trámite para un dominio .com.ar es de \$270, y tiene una vigencia de 1 año pudiéndose renovar de forma periódica.

Para más detalles te recomendamos ingresar aquí Alta de Dominio en Internet



Link de refencia: www.nic.ar



Elegir una empresa de hosting

(Necesario dependiendo la plataforma elegida para realizar la tienda)

El hosting es el lugar donde vas a elegir que sea "hospedada" tu tienda online. Es importante elegir una empresa que garantice el espacio suficiente para la tienda y una buena velocidad de conexión, esto te evitará el problema de que la tienda se haya "caído" y no esté disponible para tus clientes.



Si no sabés que hosting contratar podes encontrar un montón de opciones en Google. Te recomendamos que elijas alguno que tenga asistencia técnica las 24 hs



Link de refencia: Hosting Tienda Nube







Evaluar y seleccionar la plataforma para crear tu tienda online

En este punto existen varias posibilidades, podés contratar un programador que diseñe y arme tu tienda online según configuraciones particulares o puedes comprar un plan en distintas plataformas que ya cuentan con formatos de tiendas online creadas. Te proponemos la comparación entre tres software para que evalúes y sigas investigando: MercadoShop, Tienda Nube y WordPress + wooCommerce

	MercadoShop	Tienda Nube	WordPress + wooCommerce
Descripción	Es una empresa canadiense de comercio electrónico. Ofrece plantillas y módulos para el diseño de la tienda.	Empresa argentina que comienza en el año 2010. Autogestionable sin conocimientos técnicos.	WordPress es software libre y de código abierto. Para crear la tienda online se debe sumar el plugin WooCommerce, que agrega las funciones de carrito de compras que todo ecommerce necesita.
Posibilidade s en cuanto al diseño de la tienda	Ofrece plantillas prediseñadas. Algunos aspectos se pueden personalizar.	Brinda una buena variedad de plantillas y de opciones de personalización en cuanto a tipografías, colores y bloques de diseño.	Las opciones son casi ilimitadas. Existen infinidad de plantillas o themes (gratuitas y pagas) que se pueden utilizar para darle un diseño único a nuestra tienda. La desventaja es que puede llevar mucho tiempo la puesta a punto, especialmente si no tenemos experiencia trabajando en WordPress
Facilidad de uso e implementa ción de la tienda online	Interfaz sencilla y no es necesario tener una experiencia previa.	Todos los menúes están bien ordenados y tienen una lógica fácil de seguir.	Es la más difícil de aprender y dominar si no contamos con conocimientos de desarrollo web.
Costo de mantener un eCommerce	El Plan Basic Shopify tiene un costo de USD \$29/ mensual + 2% del costo por transacción	El plan más económico es el Full que tiene un costo \$799/mes + 2% costo por transacción	Algunos de los pluggins necesarios para optimizar la tienda son pagos.



Links de refencia: MercadoShop Tienda Nube Shopify







Preparar los productos para publicar

Es necesario tener fotos de todos los productos que vayas a subir a tu tienda online. También es importante escribir una descripción para cada producto a través de la cual el cliente pueda conocer los detalles específicos. Amplía la información con detalles del producto, fotos, métodos de uso, etc. En el título y la descripción del producto sería bueno contar qué beneficios aporta, para qué sirve, características del producto/servicio y qué problemas soluciona, entre otras cosas.

Por otro lado recordá tener definido el valor del producto y el stock del mismo.



Seleccionar el sistema de entrega

En el marco de la pandemia debes elegir uno de los sistemas de entrega que el Gobierno Nacional habilitó para transitar. Se encuentran opciones como OCA, Correo Argentino, Andreani y los sistemas de delivery como Glovo, Pedidos Ya, Rappi, entre otros.





Links de refencia: OCA Correo Argentino Andreani Rabbione



Elegir el medio de cobro

Ofrece varios métodos de pago a tus clientes. Debes evaluar opciones como **Mercado Pago**, **Todo Pago** o **CAME Pago** que son sistemas que te permiten el cobro con tarjetas de crédito y débito.



Es importante tener en cuenta la comisión que cobra cada uno de estos sistemas en la transacción.



Links de refencia: MercadoPago Todo Pago CAME Pagos





Elegir el medio de cobro

pago mercado	TODO PAGO	Gine		
Mercado Pago	Todo Pago	CAME Pago		
Tarjeta de Débito Tiempo de acreditación y Comisión sin IVA				
Acreditación: Inmediata Comisión: 5,99%	Acreditación: 24 horas Comisión: 4,60%	Acreditación: 48 horas Comisión: 1,90%		
Tarjeta de Crédito 1 Pago Tiempo de acreditación y Comisión sin IVA				
Acreditación: Inmediata Comisión: 5,99%	Acreditación: 24 horas Comisión: 4,60%	Acreditación: 10 días Comisión: 2,90%		
¿Cuánto recibo si cobro \$1000? Operación Base \$1000 IVA incluido *No se incluyen retenciones y percepciones de impuestos Nacionales y Provinciales a los efectos de simplificar el análisis.				
Tarjeta de Crédito: \$927,52	Tarjeta de Crédito: \$944,30	Tarjeta de Crédito: \$964,90		
Tarjeta de Débito: \$927,52	Tarjeta de Débito: \$973,40	Tarjeta de Débito: \$977,00		

Formulario 960/D - Data Fiscal en un sitio web

Los sitios web de quienes realicen operaciones de venta de cosas muebles, locaciones y prestaciones de obras y/o servicios por cuenta propia y/o de terceros, deberán colocar en un lugar visible de su página principal, el logo Formulario 960/D– Data Fiscal.

DATA FISCAL

Para generar el código que debés incluir en la portada de tu sitio web podés seguir este tutorial: ¿Cómo agregar el código de Data Fiscal de la AFIP?



Links de refencia: AFIP







Integrar y vincular las redes sociales

Para potenciar la difusión de tu Tienda Online es necesario que utilices tus redes sociales como puede ser **Facebook** o **Instagram** para promocionar tus productos.



Es importante que puedas integrarlas a tu tienda para que desde cualquiera de ellas tu cliente sea redireccionado a tu ecommerce.



Planificar tu estrategia de marketing digital

Crea tu propia estrategia de marketing online: Realiza ofertas especiales, prepara una estrategia de publicaciones, organiza concursos, realiza un seguimiento personalizado de tus clientes,



utiliza el email marketing, el whatsapp business y todas las herramientas disponibles que ayuden a dar a conocer tu Tienda Online.



Agregar el botón de arrepentimiento

El botón de arrepentimiento es un link que deben incluir las páginas web que venden productos o servicios para que el comprador pueda revocar fácilmente su compra. El "botón de arrepentimiento" debe ser un link de acceso fácil y directo desde la página de inicio del sitio de Internet. Debe estar en un lugar destacado y visible.

Algunas consideraciones a tener en cuenta:

- · El vendedor no puede pedirle al consumidor que se registre o haga algún otro trámite para usar el botón de arrepentimiento.
- El consumidor tiene un plazo de 10 días corridos contados desde que recibió la compra o desde que celebró el contrato.
- · A partir del arrepentimiento del cliente, el proveedor tiene 24 horas para informarle el número de código de identificación de su trámite.
- Los gastos de devolución corren por cuenta del vendedor. El cliente solamente debe poner a disposición del vendedor la compra realizada para hacer la devolución.



Más información en la Resolución 424/2020 Secretaría de Comercio Interior