

# 2 estrategias que aumentarán tus ventas

Route

Para empresarios que venden en línea/por internet\*

ACADEMIA  
ROUTE



\*¿Tu empresa vende en línea/ por Internet? Considera vender por Internet si vendes por redes sociales, aplicaciones de mensajería instantánea, sitios multi-categoría, sitio propio, etc. Ejemplo: Facebook, Whatsapp, Instagram, Amazon, Mercado Libre, Linio, etc.



# Objetivo de hoy



Queremos entregarte hoy **2 estrategias** puntuales que harán que tus ventas aumenten que en el marco de la situación actual que ha evidenciado y reafirmado la importancia de pensar (y sobre actuar) “fuera de la caja” para que no pillen a tu negocio muy acomodado y tranquilo en una dinámica comercial que se aleja cada vez más de ello.

**Ahora sí entremos en contexto...**





# El entorno digital es clave.

## No es solo una herramienta.

Según cifras de la AMVO (Asociación Mexicana de Venta Online) el comportamiento a comienzos de la pandemia causó un boom en las ventas online de todo tipo de productos que van desde los de la canasta básica familiar, pasando por el sector salud, hasta los productos de belleza y cuidado personal. Quienes no estaban vendiendo por este canal decidieron sumarse, mientras que a los que ya contaban con presencia, los picos de venta fueron un comportamiento atípico.

Ahora, a más de un año de contingencia, el panorama comienza a “normalizarse”, varias empresas concuerdan en que esto se debe a que en el encierro muchas personas se vieron obligadas a comprar todo vía online y ahora que las restricciones se han ido disminuyendo se ha comenzado a comprar nuevamente en formato físico. Esto lo notan debido a que, aunque sus ventas en línea han ido a la baja, sus ingresos no han disminuido o por lo menos no tan críticamente, lo cual indica la importancia en apalancar nuevas ventas y atender nuevos segmentos de clientes que antes de pandemia no estaban tan claros en el radar empresarial en general.

Ahora vender en línea es prácticamente una obligatoriedad, si antes era necesario ahora resulta impensable considerar que una empresa tenga crecimiento si no cuenta con una presencia digital, tras la pandemia las empresas se vieron obligadas a apostar por este canal e intentar mover su mercado a comprar de manera online, o bien, encontrar nuevos clientes que pudieran consumir por este canal. Las empresas tuvieron que reinventarse y adaptarse rápido a la situación que exigió la pandemia, para algunos incluso este acontecimiento fue catalogado como un beneficio a su negocio, trayendo consigo incremento de demanda y aumento en ventas, sin embargo, también trajo la necesidad de reaccionar rápido ante la incertidumbre del momento.

Ésta nueva etapa de negocios online acelerada ha hecho más evidentes y cercanos algunos términos y estrategias como ecommerce, dropshipping, darkstores y marketplaces que tú como empresario estás obligado a conocer y sobre todo a poner en marcha.

# Estrategia 1: Drop shipping

Para el **34%** de las PyMEs vender por Internet fue su **única fuente de ingresos** durante la pandemia\*



# Dropshipping

Si hablamos de comercio electrónico el modelo dropshipping cambió por completo la logística tradicional ya que tu tienda online (si no tienes revisa TiendaNube o MercadoShops) solamente se encarga de gestionar las órdenes de tus compradores, la facturación y la generación de una base de datos.

Con el sistema dropshipping no posees stock del producto y cuando realizas la venta, el fabricante del elemento hace el envío directo al comprador.

NO te estoy diciendo que puedes sentarte a ver “llover el dinero del cielo” pues como responsable de tu tienda te encargarás de:

- La creación del sitio web (tienda online).
- Atracción de las ventas.
- Servicio al cliente.
- Gestión administrativa.

La siguiente gráfica te explica de manera simplificada el modelo de dropshipping



## 1.- Una gran flexibilidad

Se trata de un sistema que no requiere tener físicamente los productos en la tienda, por lo que tiene una gran flexibilidad al momento de elegir el lugar desde donde quieres trabajar. Además, puedes realizar esto sin que tengas un stock completamente lleno en tu tienda.

Gracias a esto, vas a poder tomar decisiones rápidas y, así, ir cambiando los productos en función del comportamiento que tengan tus clientes. Si un producto no tiene la salida que esperabas, evitarás tener que negociar la devolución al proveedor o los gastos asociados al stock que compras y luego no vendes.

## 2.- Es muy fácil de iniciar

Va a ser muy sencillo siempre que halles proveedores y tengas un nicho ya definido para comenzar a probar. Los esfuerzos que debes realizar se ven centrados en que construyas un buen producto mínimo viable. ¿Y esto qué quiere decir? Que tu tienda sea lo suficientemente segura y buena.

Una recomendación es que comiences con un solo proveedor, para que así veas cómo funciona y la manera en que te va. Luego, puedes ir agregando proveedores colombianos a tu lista para así vender más.



### 3.- No tienes que invertir en mucho capital

El mayor capital que vas a invertir en esto será el tiempo en que tengas que determinar tu nicho de mercado, elegir cuáles van a ser tus proveedores, los productos que vas a vender y así crear tu tienda virtual.



### 4.- Gran diversidad en las ofertas

Como solo vas a administrar la lista de productos que vas a ofrecer, puedes contar con una amplia variedad en marcas.

De esta manera, con ayuda de los proveedores de dropshipping en Colombia, vas a poder satisfacer las necesidades que tiene tu público objetivo al ofrecerles una gran cantidad de ofertas.

## 5.- Es escalable

Cuando tienes un modelo de negocio con dropshipping, no va a importar el área geográfica en donde se deba entregar la mercancía.

Lo importante es que se pueda coordinar bien con los proveedores que tengas, para que así los costos operativos de traslados los puedan mantener bajos.

## ¿Te gusta la idea de vender online sin inventarios?

Elige 1 o 2 productos y comienza a probar rápidamente

Si te quedó sonando el dropshipping te comparto ahora sobre las **Dark Stores** hay un gran ejemplo de cómo llevarlo a cabo más adelante...





## Estrategia 2: **Dark stores**



La mayoría de las PyMEs vende por varios canales, incluyendo Internet, donde 39% del total de sus ingresos provienen de cadenas comerciales grandes o distribuidores.

**La venta a través de sitios de eCommerce y Redes sociales representan el 21% del total de sus ingresos.**

# ¿Qué son las dark stores?

## Las tiendas ocultas

Simplificando el término, una dark store es un espacio no abierto al público similar a una tienda o supermercado. Están habilitados con pasillos y estanterías llenas de productos, pero en lugar de encontrar compradores, lo que se puede ver en su interior son trabajadores dedicados a la preparación de pedidos online.

En resumen, éstas “tiendas ocultas” son bodegas que funcionan como centros de distribución para guardar el inventario, preparar y enviar los pedidos que se llegan desde un e-commerce o una tienda física.

## ¿Cómo funcionan?

Una vez que la dark store recibe los pedidos a través de su página web, app o cualquier otro medio digital, el personal en la bodega se encarga de empacar los productos y prepararlos para su envío. Estando listos, realizan el despacho de mercancías, ya sea en una flota vehicular propia o mediante servicios logísticos tercerizados como Rappi, Uber Eats, entre otros.



# ¿Qué ventajas tiene éste modelo?

Se identifican estos 3 impactos sobre todo en los procesos logísticos:

## Mayor calidad.

Las dark stores mejoran la rotación de existencias de manera excelente y tienen zonas de operación especializada para cada tipo de producto, incluyendo los perecederos, los de frío o la mercancía que no requiere condiciones particulares.

## Operación 24/7

Las tiendas oscuras no están restringidos por las regulaciones de horario de apertura que se imponen en los comercios tradicionales, por lo que pueden operar las 24 horas durante los 365 días del año.

## Mejora en los procesos de picking

La tecnología utilizada garantiza que dichos procesos sean eficientes en personal, calidad, eficacia y productividad medida en producción/hora/empleador.

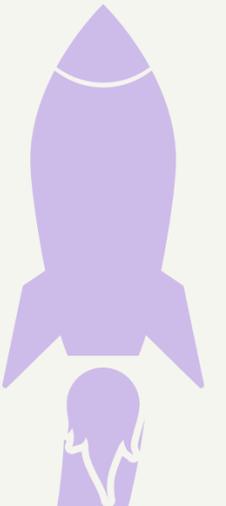


# ¿Cómo optimizar el funcionamiento de una darkstore?

Para que se pueda brindar una experiencia de calidad, debe garantizar no solo productos buenos, sino también entregas satisfactorias de cara al cliente.

Para lograrlo, la empresa debe contar con herramientas que le permitan planificar, gestionar y controlar los envíos desde que salen de la bodega hasta que llegan a su destino final.

Una de estas herramientas es [Route](#), un software capaz de facilitar la planificación y optimización de las rutas de distribución a domicilio y rutas comerciales en general. Esto permite reducir los tiempos de entrega y cumplir con los horarios pautados con los compradores de forma eficiente.



# Ejemplo de Dark Store

Te compartimos puntualmente el caso de Vallejo Group es un ejemplo de dark store en Perú.

Se trata de un conjunto de empresas de varios rubros que se encargan de vender sus productos vía online y de compartir entre sí espacios y operaciones logísticas. Dentro las tiendas oscuras de Vallejo Group se encuentran tiendas de mejoramiento del hogar, de electrodomésticos, supermercados, dark kitchens, entre otras; las cuales realizan alianzas estratégicas con operadores logísticos para realizar las entregas de última milla.

## Ahora tienes 2 retos...

- Consultar en tú país las empresas que prestan éstos servicios similares al ejemplo peruano.
- ¿Crees que eres capaz de juntarte con otros empresarios para proponer un modelo de negocio similar a las dark stores?

Recuerda que también existen las Dark Kitchens por si estás en el sector de alimentos preparados (algo que profundizaremos más adelante)...



2021

ACADEMIA  
ROUTE

# GRACIAS POR TOMARTE EL TIEMPO DE LEER

— Con cariño,  
**Route**

Recibe una asesoría sin  
costo de cómo mejorar tu  
logística empresarial con  
tecnología

## **Agéndate**

aquí nuestra agenda disponible

## **Dirección de correo electrónico**

comercial@route.co

## **Sitio web**

www.route.co

