



¿Será buen momento para comprar?

tusanuncios.com

El Norte de Castilla

www.nortecastilla.es

ECONOMIA

Mercado de Valores:

[Bolsa directa](#)

Mercado continuo, índices bursátiles e información de última hora



El Tiempo

Lunes

21 de Agosto de 2000

Ultima Hora

CANALES TEMATICOS

Canal Ciclista
Planet Fútbol
Cibernauta
Bolsa directa
Canal Meteo
Ribera Web
Suplementos
Motor
Guía de recursos
Empleo
Coches del siglo XX
Un siglo de historia
Museo del vino
Ocio
Webcams
Cartelera de cine
Juegos
Envío de postales
Club Lector 10

PORTADA

SECCIONES

Valladolid
Palencia
Segovia
Zamora
Castilla y León
Nacional
Internacional
Economía
Deportes
Sociedad
Cultura
Televisión
Índice

OPINION

Editorial
Artículos
Apuntes
Correo
Espontáneo

VIÑETAS

Sansón
Orcajo
Ramón
Xim

CONTRAPORTADA

SERVICIOS

Clasificados
Hemeroteca
Agenda para hoy
Teléfonos
Cartelera
Enlaces de interés
Juegos

Más cerca

Nuestro correo

Cómo montar un comercio virtual

R. R.

Los primeros pasos para abrir un negocio en Internet son como en cualquier otro proyecto empresarial, pero más si se trata de uno virtual analizar el producto que se planea vender y estudiar a la competencia y a los posibles compradores. La mayoría de las tiendas electrónicas, sin embargo, se saltan este paso, ya que suelen ser los comerciantes con un negocio ya en marcha los que las abren para ampliar su clientela.

Después hay que colgar la tienda en la red. Para empezar se debe encontrar hospedaje, un espacio virtual donde situarse. Una empresa especializada como la vallisoletana Digival, lo cobra a 1.995 pesetas mensuales. También es muy conveniente conseguir un dominio propio. Los que terminan en *punto es* se refieren a páginas españolas. Para obtenerlos debe certificarse que quien lo solicita es una sociedad y además la dirección de la página debe coincidir con el nombre de la empresa. Esta concesión puede tardar quince o veinte días y cuesta cerca de doce mil pesetas al año. Sólo existen 16.000 páginas *punto es*.

Los dominios *punto com*, en cambio, se otorgan en 24 horas y tienen un precio que ronda las dos mil pesetas anuales. Hay empresas que realizan las gestiones ante los organismos españoles o estadounidenses por unas cinco mil pesetas.

El siguiente movimiento es crear la página web. Si el futuro tendero virtual es un *manitas* del diseño puede optar por realizarla con programas como el *Frontpage* de Microsoft o el *Dreamweaver* de Macromedia. Sin embargo, hay algunos aspectos que requieren la intervención de profesionales, como la creación de un *carro de la compra* eficaz y fácil de usar, y la ubicación en la página de una forma de pago *on line* segura. Una empresa del sector, como Digival, puede crear un catálogo virtual de 50 productos por una media de 20.000 pesetas.

Con la página ya en la red, sólo queda darla de alta en los buscadores, publicarla en Internet o en los medios tradicionales y esperar la llegada de los compradores. Por último, el vendedor recibe en su propio equipo, vía e-mail, los pedidos, pagaderos, habitualmente, con tarjeta o contra reembolso. Ya sólo queda enviarlos a través de la empresa de mensajería contratada.



Enviar noticia

