

TRECEAVA PARTE

¿CÓMO DARLE SALIDA COMERCIAL A TUS PRODUCTOS? SITIOS EXISTENTES PARA VENDER TU TRABAJO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Existen distintas páginas en Internet para poder vender o publicar nuestros productos:

Marketplace de Google




Se usa de la siguiente manera:

1. Crear una cuenta de Gmail con Google.
2. Bajar la aplicación de Google Marketplace que es totalmente gratuita. En la página principal de nuestro correo podemos ver unos puntos y dice “Aplicaciones” está a un lado de nuestra foto o letra.
3. Ingresar la información de nuestra tienda: Nombre, descripción, ubicación, subir fotos de lo que vendemos y publicar.
4. Hacer uso de la herramienta gratuita de elaborar nuestra página web a través de Google web, con las plantillas que ya existen, podemos elegir la que más nos guste y empezar a modificar la información. Elaborarlo es gratuito. Sin embargo, se debe pagar por el dominio, es decir, el nombre de la página. Esto tiene un costo de \$220.00 y se debe tener también el “host” que es dónde se aloja la página. Se deberá pagar el costo del dominio, así podremos compartir nuestra página con un dominio como, por ejemplo: www.textilesdeoaxaca.com

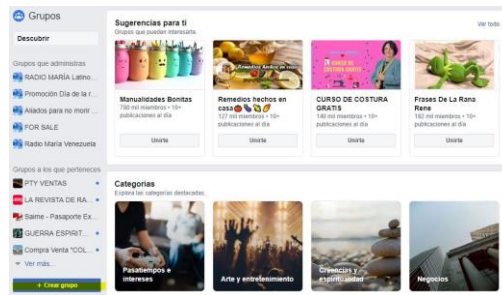
Facebook Marketplace



1. En nuestros perfiles de Facebook podemos ver un ícono de tienda . En el podemos empezar a subir nuestros productos con precio y dimensiones en la fotografía. Esto cumple las normas de compra venta de Facebook.
2. Se debe hacer click en +Crear nueva publicación, y luego en +Artículo en venta.
3. Subir nuestras fotos editadas para poder formar un catálogo en el botón: **“Agregar fotos”** para subir una foto del artículo. Esto es más fácil si lo hacemos desde una computadora, pero también se puede hacer desde un dispositivo móvil.
4. Facebook te pide poner la información de costo, después marcamos la opción de: **“siguiente”** que se habilita cuando ponemos toda la información.

5. Podemos darle click cuando se habilite la función de publicar.

Facebook Grupos



1. Utilizar la misma información de nuestros catálogos para subirlo a los grupos de Facebook. Hay que buscar grupos que contengan nuestros intereses y ahí publicar nuestro catálogo. Los grupos recomendados son: Todas somos Kali, Tejiendo nuestra identidad, Lady Multitask, Oaxaca vende.
2. Primero debemos enviar una solicitud al grupo y al ser aceptados podemos publicar nuestros productos con la información de dimensiones y precios.

Amazon Handmade

Es una plataforma digital que nos permite vender productos hechos a mano y registrarse como artesanos. Pagando una cuota del 8% por cada venta, puedes tener un registro gratuito, siempre y cuando demuestres que eres artesano. De lo contrario se debe pagar una tarifa mensual de \$600.00 a los vendedores considerados “profesionales” por Amazon Handmade, no a todos.

Para vender en Amazon Handmade debes primero llenar unos formatos que te van llevando de la mano en su llenado, están en inglés, una vez llenada la aplicación debemos esperar a que Amazon Handmade apruebe esa aplicación.

1. Llenar la aplicación y registrarnos en un perfil de hecho a mano. incluimos la ubicación de la tienda, el nombre comercial, un método de pago (debemos tener número de cuenta) y proporcionar un número de tarjeta de crédito. Amazon te da información sobre cómo publicar tus productos y cómo manejar el negocio. Es importante que sepan que no se pagan ambas tarifas, solo el 8% adicional del producto o los \$600.00 pesos mensuales.
2. Tu perfil tendrá una URL (www.artesantias.com por ejemplo) especializada con la que podrás compartir tu tienda donde tú quieras.
3. Se deben subir fotos nítidas de tus productos con fondo blanco para que puedan ser elegibles por Amazon.



Canasta Rosa



Canasta rosa es una plataforma digital para venta de creaciones a mano. Puedes inscribirte de cualquier lugar de la República sin embargo solo cuentan con envíos express en Ciudad de México, Estado de México (Naucalpan y Tlalnepantla), Monterrey y Guadalajara. Sin embargo cuentan con envíos a toda la República en productos seleccionados (que no se echen a perder). Para esto se deberán dar de alta solicitando que se activen envíos nacionales. Esta plataforma se encarga del cobro al cliente y del envío, la tienda o el productor solo debe preocuparse por cumplir con la fecha y horario establecido para recoger el producto.

Tiene diferentes membresías para poder vender en línea:

1. Membresía Plus con un costo de \$299 pesos mensuales que incluye que te cobren un 5% de comisión, ayuda con el manejo del marketing profesional, sin costo y manejo técnico para que tu marca pueda tener más publicidad.
2. Membresía standard, no tiene ningún costo mensual y permite tener una tienda en línea con productos ilimitados. La comisión para Canasta Rosa es del 10% y 3.5% sobre el pago.

En ambas membresías Canasta Rosa se encarga de recoger el producto en el domicilio que registres y entregar en el domicilio del cliente.

Para abrir tu tienda deberás seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar en www.canastarosa.com y realizar un registro. Una vez que hayas ingresado tu perfil, aparecerá un botón que dirá “abrir mi tienda” y listo, puedes subir cuántos productos tengas bien fotografiados.
2. Cada producto deberá tener precio de venta. Debemos recordar que la página de Canasta Rosa quita una comisión y por ello debemos aumentar esa comisión al precio de cada producto.
3. Cuando haya una venta Canasta Rosa te enviará un correo al que hayas registrado para informarte y para solicitarle poner un tiempo de entrega.
4. Canasta Rosa se encarga de recoger el producto en tu taller u hogar para repartirlo donde se haya pedido en caso de tener un lugar en la Ciudad de México, en el caso de Oaxaca se debe llevar el product a una paquetería.