



**Webline.es**

Academia

En este texto tutorial le queremos informar de puntos importante mientras nosotros estamos desarrollando su tienda online y tenga en cuenta, recuerde que siempre un asesor de Webline siempre está disponible en [soporte@webline.es](mailto:soporte@webline.es) o en el WhatsApp +34 644 57 73 15

[CLASE GASTOS DE ENVIÓ](#)

[PASARELAS DE PAGO.](#)

[PROCESO DE COMPRA EN TU TIENDA ONLINE WEBSLINE.](#)

[LOS PRODUCTOS.](#)



## Clase Gastos de envío

La búsqueda de empresas de transporte o correes se puede hacer por internet, llamando por teléfono o visitando la empresa en sus oficinas.

Para ello simplemente tienes que analizar si te es más fácil llevar el pedido tu hasta la nave u oficina de la empresa de envíos, que te lo venga a buscar a tu negocio, si se entrega en el domicilio del cliente bien si lo pasa a retirar por algún punto de entrega.

Hoy en día toda la empresa de transporte tiene código de seguimiento, si quiere implementarlo informe al desarrollador de Websline para que incluya un campo para poder incluirlo.

Con respecto al envío y la parte que toca al cliente lo ideal es que se lo lleven a la casa, pero también se puede hacer varios tipos de envío si es que cada uno de ellos representa distintos servicios y costes, como ser:

1. Entrega en domicilio, coste sobre él envío 5€, como ejemplo.
2. Entrega en un punto de entrega por 2€, como ejemplo.
3. Envío 24€, 8€ por ejemplo.

Como vemos según el servicio que el cliente quiera adquirir será como recibirá el paquete y el importe que se sumara a la compra antes de pagar.

Es recomendable que siempre tengamos varias opciones de entrega.

Para entregas al extranjero más de lo mismo:

1. Express 10€, por ejemplo.
2. Ultra rápido 15€, por ejemplo.

El comprador agradece saber el tiempo de entrega, al seleccionar es importante dar una idea de tiempo de entrega 72hs, 7 días, etc.

Es importante saber que si la tienda no tiene configurada la entrega a un país no pondrá sumar importes en los gastos, por ello informar a Websline que sus ventas serán solo en España de ser así.

### ¿Qué hay que enviarle a Websline??

Simplemente hay que enviarle el precio de envío que quiere que se ponga en cada venta como hemos detallado anteriormente,

Este importe puede cambiar si encuentra una nueva oferta mes en sus gastos de envío o tiempos de entrega, si incluye mantenimiento en su tienda solo con enviar un email o un WhatsApp a un técnico de Websline lo hará por usted rápidamente, de lo contrario en el curso que se le dará se explica cómo hacer estos cambios.

No tenemos que olvidar del envío gratis el cual puede ser para un producto, para compras mayores a un importe o para todos nuestros productos, los envíos gratis potencian las ventas



**Webline.es**

Academia

online. El envío a coste 0€ también se puede poner para una campaña desde x días hasta x días. Puede charlar esto con un técnico de Webline para que le asesore.

#### Contra reembolso

Recomendamos no usar pago contra reembolso, ya que si el cliente no lo quiere él envió lo pagara usted.



## Pasarelas de pago.

Las pasarelas de pago más comunes son:

- 1- Tarjeta de crédito.
- 2- PayPal.
- 3- Ingreso bancario o transferencia.

### Tarjeta de Crédito

La tarjeta de crédito para pagos online es similar al TPV de la tienda física y se tramita en su banco una vez que la tienda online está terminada con los avisos legales, condiciones, algunos productos subidos etc. La comisión será la que usted acuerde con su banco.

### PayPal

Para PayPal no es necesario tener la tienda terminada, se crea una cuenta de PayPal negocio, que si le informa el desarrollador de Websline se la puede crear, luego usted cambia y completa los datos que faltan, PayPal cobra un 3% mas 0,33€ por cada venta, hay distintos % de comisión, pero ese es el más común. PayPal es como un banco permite cobrar y pagar y para retirar el dinero hay que hacer una transferencia a nuestra cuenta u el destino que queramos para retirar el dinero.

### Ingreso Bancario

Simplemente el cliente ingresa o transfiere el dinero de su compra. Este tipo de pasarela de pago cuenta con un tema importante, mientras que las anteriores pagan en el momento de comprar y la tienda online nos informa mediante una alerta que hemos vendido y cobrado, el ingreso bancario queda a la espera, que usted vea en su cuenta el ingreso y mediante el área administrativa de su tienda cierre la venta, pero no es solo, la venta no se cierra el cliente puede ir o no ir al banco deduciendo que la venta puede no cerrarse nunca.

### Recomendaciones

Por eso Websline recomienda cualquier pasarela de pago que permita cerrar la venta en caliente y no dejar para después el pago.

### ¿Que hay que enviarle a Websline?

En el caso de tarjeta de crédito el email que le envía el banco de contracción del TPV, si tiene cuenta de PayPal, los datos API de su cuenta y en el caso de ingreso bancario solo el número de su cuenta bancaria con el IBAN.



Websline.es

Academia

## Proceso de compra en tu tienda online Websline.

Los pasos son sencillos para el cliente.

1. Selecciona el producto.
2. Lo agrega al carrito.
3. Cierra la compra y le pide sus datos de envío.
4. Muestra los tipos de envío y calcula el gasto de envío.
5. Muestra las opciones de pago.
6. Paga y se cierra la venta.

### Avisos sobre la compra

El cliente recibe un email informando su compra, datos de los mismos importes, gastos productos y un enlace con usuario y clave para que este pueda entrar y ver cómo va su pedido o hacer más compras.

### Aviso al propietario de la tienda

Le llega un email informando de una nueva venta, con los datos necesarios para hacer el pedido y envío, aconsejamos siempre revisar que la cobra este hecho en nuestras cuentas.

### Pasos a dar después de una venta.

Es aconsejable avisar a nuestro comprador y cliente que se le hizo el envío o si hay algún atraso etc., para ello en el sistema de gestión de pedido de su tienda online hay de forma simple y rápida unos desplegables que al enviar el pedido con cambiar "En preparación" a "Enviado" ya el comprador recibirá un email informándolo, como así también cambiar "Enviado" a "Entregado" para informarle que la compra ya está finalizada.

Siempre en el área de administración de la tienda tendrán los datos de los compradores para poder hacer marketing o cualquier acción de venta, servicios o informar nuevos productos.



## Los productos.

Antes de subir los productos tenemos que organizarlos, es decir saber que vamos a subir y para ello tenemos que saber que hacer lo siguiente:

### Categorizarlos

Es decir, agruparlos para ayudar a la mejor búsqueda. (Camisas, Pantalones, Ropa interior, etc.)

### Etiquetar

Palabras que resaltan el producto, que también pueden ser marcas, telas, detalles.

### Atributos

Tallas, colores, medidas, tipos, peso etc. Si él envió fraccionara por peso, saber el peso de cada producto. Esto depende de los productos que se vendan.

### Fotos

Las fotos es parte muy importante ya que el cliente es lo que ve de lo que va a comprar, incluir fotos marcando detalles, si es una camisa, por ejemplo, los botones, las mangas etc. y la foto cuanto más clara sea mejor no es agradecido en los compradores online fotos oscuras. Hoy en día cualquier móvil hace buenas fotos lo importante es tener buena luz y dependiente del producto puede ser dentro de la tienda, en una mesa, en un jardín. Etc. La foto principal tiene que ser la más importante.

### Descripción

Existen dos descripciones un resumida y otra detallada, cuando mejor detallemos el producto mejor será para el buscador de Google y para el comprador, en el resumido ser conciso en el detallado podemos ampliar más.

Está claro que no todos los productos pueden llevar todo lo antes detallada, como ser: Tallas, colores, medidas, tipos etc. Por ello siempre consulte a un asesor de Websline antes de ponerse con el tema productos si tiene dudas.

Recuerde que se le dará un curso online y tendrá a su disposición un video de consulta.