



CHECKLIST *para* ***ECOMMERCE*** *que se* ***TOMAN EN SERIO***

CAPÍTULO 1/4 – Conoce tu negocio

*El paso **número 1** siempre va antes que el **número 2***

La gente cree que hay *muchos tipos de ecommerce*: cosmética, ropa, joyas, figuras de madera de lagartos africanos esculpidos al amanecer,...

Otros los clasifican por ROAS, facturación o seguidores en redes...

Tras trabajar durante más de 12 años con empresas pequeñas, medianas y grandes (como Amazon, Harley-Davidson, PayPal, Mutua, Mapfre o Aon, entre muchísimas otras) te puedo asegurar **al 100%** que sólo hay dos tipos de ecommerce (y de negocios):

- Los que ganan dinero.
- Los que no.

Puedes estar facturando miles... y seguir en el segundo grupo.
Tener muchísimo tráfico, los carritos llenos... y cero conversiones.
O puedes tener 100 seguidores y el negocio más rentable de todos.

Si estás leyendo esto es porque te preocupas por tu negocio y eso ya te posiciona en ***el 10% superior de toda tu competencia.***

También es probable que sospeches que, con algunos ajustes, podría estar ganando mucho más.

Y tienes razón.

La competencia es brutal, pero *la mayoría lo hace fatal.*

Y lo hacen fatal porque no saben muy bien dónde mirar.

Yo también me he obsesionado con tener más tráfico, más ventas o más seguidores.

Vengo del mundo de las multinacionales.

Pero hay algo que necesitas hacer primero: conocer tu negocio de verdad.
Y ya sé que lo conoces, espera.

Pero quiero que lo enfoques desde el prisma correcto. Y de eso va este primer accionable.

Este checklist no es un trámite, es el punto de partida. Es el mapa.

Te dirá dónde estás y puede que hasta cambie tu percepción sobre todo.

Cada paso del camino es necesario.

Y en 4 días estarás listo para ir a una fase desconocida.

Cambios pequeñitos.
Muy obvios.
Precisos.
Microscópicos.
Casi celulares.
Que lo cambian.
Todo.

Y Todo... empieza aquí.

Confía en mí.

1. Conoce tu negocio

Antes de pasar a checklist, accionables, lo primero es hacer un repaso a tu negocio.

¿Cuánto lo conoces?

Es fundamental saber al dedillo estos números para poder crecer.

PD. si no se te dan bien las cuentas, abre un Excel.

- ☐ **Conocer tu margen real** (si no, no puedes aumentarlo)
 - ☐ Saber la facturación/ticket medio (€ / sobre los productos vendidos).
 - ☐ Conocer el coste de producción medio (€ / sobre los productos vendidos).
 - ☐ Conocer el Coste de Adquisición* medio este año (€ / sobre los productos vendidos).
 - ☐ Facturación media del **producto más vendido**.
 - ☐ Coste de producción medio del **producto más vendido**.
 - ☐ Coste de Adquisición* medio del **producto más vendido**.
 - ☐ Hacer estos ejercicios.

- $Facturación / 1,21 = Ingreso Neto (sin IVA)$
- $Ingreso Neto - Coste de Producción = Margen Bruto$
- $Margen Bruto - Coste de Adquisición* = Beneficio Neto^{**}$
- $Beneficio Neto - Costes de Negocio = Beneficio Neto Real^{***}$



Haz estos ejercicios para el producto medio y para el ticket medio del más vendido

- ☐ **Manifestar en números precisos** (no puedo hacer una estrategia de verdad si no sé a dónde voy)
 - ☐ ¿Cuánto pagarías a otro/s por hacer tu trabajo? Escribe un sueldo realista. En serio.
 - ☐ Con el Beneficio Neto o Beneficio Real, calcula cuántos “tickets medios” y/o “productos más vendidos” tendrías que vender para llegar a ese sueldo (*Sueldo/Beneficio Neto Real*)
 - ☐ Piensa en cuánto dinero **querías ganar al mes** (es distinto al sueldo).
 - ☐ Repite el ejercicio (*Dinero mensual soñado/Beneficio Neto Real*)

*El Coste de Adquisición es todo lo que gastas para conseguir esos clientes. Normalmente, el gran grueso es en Ads.

**El Beneficio Neto es lo que te queda... para asumir Costes de Negocio (sueldos, envíos, software, comisiones, cuotas de autónomos, gestor, alquiler de oficina, impuestos...).

***El Beneficio Neto Real lo puedes ajustar, pero también asumir en el 50% para simplificar. Sólo es válido si es positivo o cercano a cero.

Si ya has hecho los *números*....

Si has hecho los números te habrás dado cuenta de que tus márgenes son *finos, finos, finos*.

Si te da para cumplir tus sueños significa que lo estás haciendo *excepcionalmente* bien o que eres poco *ambicioso*.

En cualquiera de los dos casos, enhorabuena.

Para la mayoría, este ejercicio habrá sido como un jarro de agua fría. Un golpe de realidad. De esos que hacen que muchos empresarios/emprendedores/locos se replanteen por qué demonios pensaron que este negocio les sacaría de la rutina.

No seas dramático, que seguro que lo podemos arreglar.

¿Y cómo lo vamos a hacer? Parece obvio, ¿no?

¡Subiendo el margen!

Para que luego digan que el Marketing no sirve de nada.
Lo que no sirve es el humo.

En fin.

Ahora sabes lo que tienes, lo que quieres y que necesitas para alcanzarlo. Y en el siguiente checklist vas a ver las bases correctas para conseguirlo.

- Algunas requerirán que le des varias vueltas a tu cabeza y te esfuerces.
- Algunas cosas las podrás aplicar en el mismo momento.
- Con otras, quizás prefieras contar con ayuda.

Pedir ayuda, muchas veces, es lo más inteligente.

Porque llevar un negocio no va de improvisar.
Va de tomar buenas decisiones.

Si quieres mejorar, te puedo enviar cómo meter mano a tu web para empezar a convertir de verdad.

Y otros dos checklist súper accionables.

Y si los aplicas, lo que pasará después te parecerá magia.

Pero no lo será.

Para poder recibirlos debes [hacer clic aquí](#).

Ahora... sólo depende de ti.

Ahora, sólo, un abrazo inmenso.

*Tu Marketing Wizard y sobre
todo un tipo muy majo,*

*PD. Si vas en serio, guarda los números
que has sacado para cuando te llegue el 4º checklist.*