

e-commerce

Vender fuera de Colombia también es posible con WooCommerce

Andrés Vega

Versión Online



#SomosWCCO



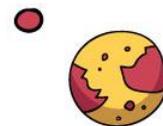
Andrés Vega



Freelancer del mundo web y WordPressero ya hace más de 9 años creando desarrollos custom para clientes, bloguero de profesión para ayudar a nuestra comunidad, runner en la ciudad que me encuentre.



- 1 - Elimina los límites de las ventas online**
- 2 - Vender offline y online**
- 3 - Beneficios de vender online**
- 4 - Qué necesito para vender online fuera del país**
- 5 - Utilizar WooCommerce como tienda online**
- 6 - Cómo internacionalizar mi producto**



Elimina los límites de las ventas online

- Micro, pequeñas y medianas empresas pueden vender online al exterior.
- Tus clientes no saben lo que necesitan. (necesidad)
- El consumidor extranjero desconoce de nuestros productos.
- Comenzar a suplir la demanda.



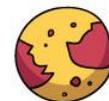
Tenemos que pensar Globalmente

Ya no vivimos en el mundo donde nos graduamos para buscar trabajo en la ciudad donde vivimos, ya podemos pensar en buscar trabajos en cualquier parte del mundo.



Vender offline y online

- Una de las principales diferencias entre estos es la cantidad de exposición que pueden tener.

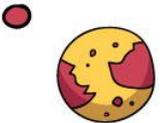


Beneficios de vender online



- Alcance Global
- Reducción de costos
- Probar nuevos productos
- Disponibilidad 24/7
- Mejorar el servicio al cliente
- Entrar fácilmente al mercado mundial

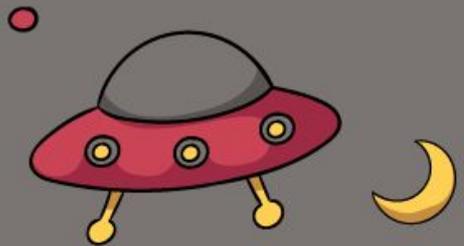
#SomosWCCO



Qué necesito para vender online fuera del país



Hablar INGLÉS
Hablar INGLÉS
Hablar INGLÉS
Hablar INGLÉS



Qué necesito para vender online fuera del país

- Hablar Inglés (Te facilitará las cosas)
- Estudio de Mercado (general)
- Define tu producto





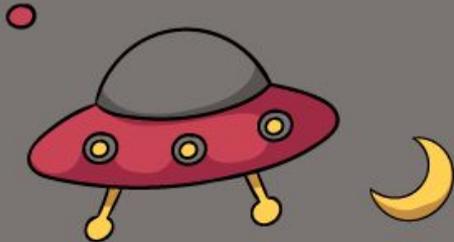
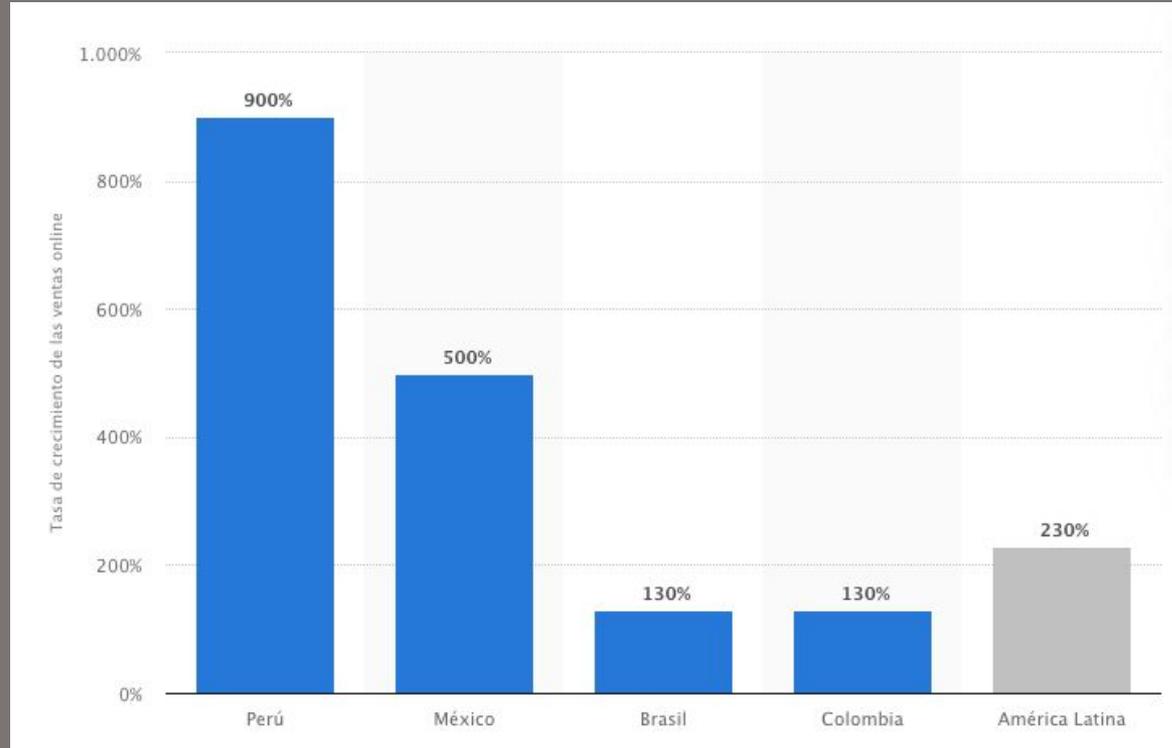
Utilizar WooCommerce como tienda online

- SEO, WooCommerce está pensado para Google
- Seguridad
- Soporte para múltiples monedas
- Fácil de manejar.
- Comunidad
- Contenido en cualquier idioma
- Gestionar los envíos
- Conectar con redes sociales y blog

#SomosWCCO



El COVID 19 aceleró la demanda de eCommerce en todo el mundo.



Te preguntarán, y luego de
vender, cómo se lo envió



Cómo internacionalizar mi producto

Utilizando un courier o el tráfico postal

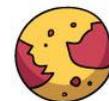
No exceder los \$5.000 USD

No exceder los 50 kg

Utilizando un agente aduanero

Cuando supera los valores anteriores

Fuente: [Min Comercio](#)



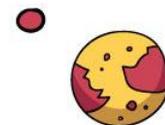
Beneficios del Courier o tráfico postal

- Es ideal para pequeñas empresas
- La tarifa de envío generalmente incluye el seguro
- No requiere intervención aduanera
- Una revisión no invasiva
- Seguimiento de la mercancía



El paso a paso

- **Alistar los documentos**
La empresa debe ser del régimen común.
Tener RUT como exportador
Condiciones de acceso del producto
- **Verificar tu producto**
No superar los 50 kg y \$5.000 USD
Vistos buenos (ICA, INVIMA) si se requiere*
Embalaje
- **Entregar tu producto**
Formulario y Guía



Beneficios de una Agencia Aduanera

- Reduce costos logísticos
- Facilita el acceso a mercados internacionales
- Minimiza el riesgo y los errores
- Eleva la competitividad
- Eleva la productividad

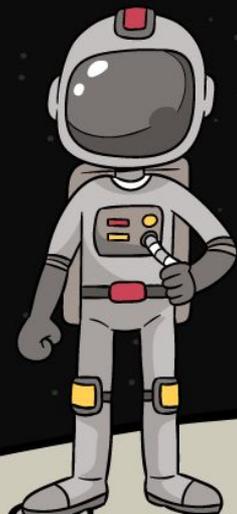




GRACIAS!

hola@andres-dev.com

Tus clientes están en todo el planeta



#SomosWCCO