

Hecho para ti

Aprendizajes

Constanza Díaz Carvajal

**Santiago de Chile
Mayo 2009**

Hecho para ti

Descripción

La idea inicial fue crear un catálogo de ventas para mis joyas por Internet, www.hechoparati.cl.

Más tarde, al comprobar el gran potencial que tiene el e-commerce, se transformó además, en un portal abierto al trabajo artesanal de otras mujeres.

Hecho para ti

Productos y Servicios

- **A través de la página se venden joyas, accesorios de moda urbana, artículos de decoración, de belleza, libros y arte.**
- **Próximamente, también tendremos bolsos y carteras.**
- **La entrega es personalizada, tratando de cumplir con la compra efectuada o llevando algo mejor de lo que se eligió.**
- **Los artesanos se escogen según los estándares de manejo de Hecho Para Ti y se formaliza, entre ambas partes, un contrato de funcionamiento.**

Hecho para ti

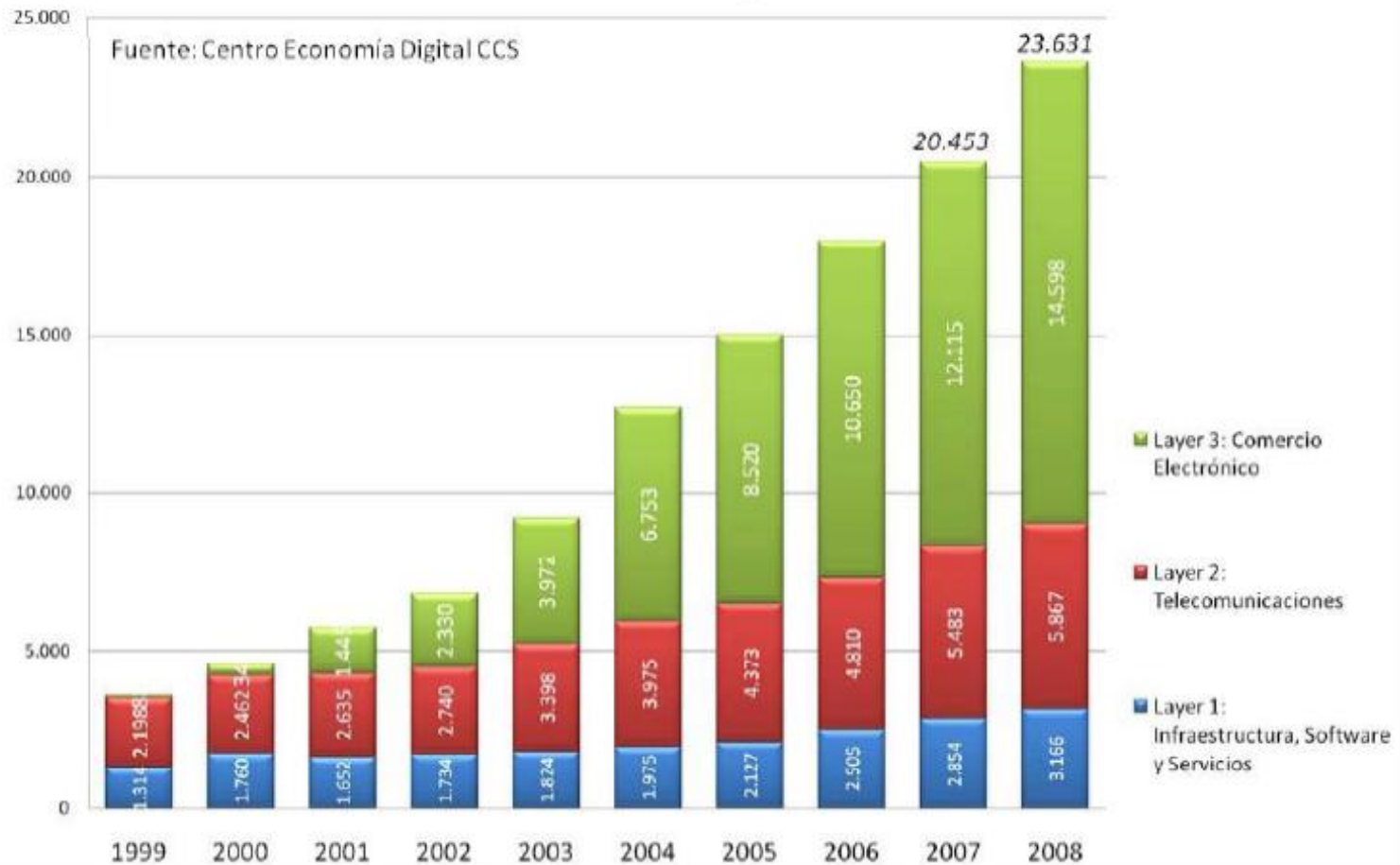
Oportunidad de Negocio

- **Las transacciones de la economía digital en Chile superaron los US\$23 mil millones durante el 2008.**
- **El número de usuarios de Internet alcanzó los 8 millones de personas el 2008, un 48% de la población.**
- **1 de cada 10 usuarios en Chile, utiliza el comercio electrónico.**

Fuente: www.ccs.cl

Hecho para ti

Evolución Economía Digital 1999-2008



Hecho para ti

Mercado

¿A quién le vendo?

- **A mujeres ejecutivas con poco tiempo para salir de compras, que aprecian el diseño y la originalidad. Además, la comodidad y un buen servicio.**
- **Ellas, se vinculan muy bien con la compra por Internet.**
- **Valoran lo hecho a mano, lo creativo y la reutilización de materiales reciclados.**
- **Estiman las empresas con responsabilidad social.**
- **Se encuentran principalmente, en compañías públicas y privadas, medianas o grandes.**

Hecho para ti

En busca de entender Internet

El primer paso fue investigar diferentes alternativas dentro de Internet para e-commerce. Se consideró modelos tales como: oscommerce, joomla, prestashop, magento, etc.

Este trabajo se hizo para encontrar el tipo más adecuado, entendiendo que es el cliente quien decide ó el que ayuda a entender, cuál es la plataforma indicada.

Hechopara ti

Escuchando al cliente

Desde el comienzo fui con mis clientas y les pregunté:

¿qué compraban por Internet?, ¿en qué sitios?, ¿qué les gustaba de esos lugares?, ¿qué les disgustaba?, ¿cuál era la experiencia que querían tener durante el proceso de compra en un sitio Web?

Les presenté las primeras versiones del sitio *hechoparati* y escuché atentamente todas sus objeciones.

Hecho para ti

Definiendo la marca

Al igual que la mayoría de los microempresarios, empecé definiendo mis productos y llegó el punto en que no obtenía crecimiento.

Entonces, advertí que necesitaba tener una marca y un contexto. A partir de ese momento desarrollé mi sitio actual.

Hecho para ti

**El sitio no es todo
(es lo más fácil)**

A menudo nos dicen que tener el sitio, es lo más importante. Rápidamente, entendí que esto no era así.

Empecé a formar alianzas, a buscar posicionamiento y generé vínculos que le dieran sustento a la página, así cree cuentas en facebook, bligoo y needish.

Potencíé la aparición del sitio en distintas publicaciones vinculadas a redes, como: Comunidad mujer, Mujeres empresarias, Chile emprendedor, Sercotec, etc.

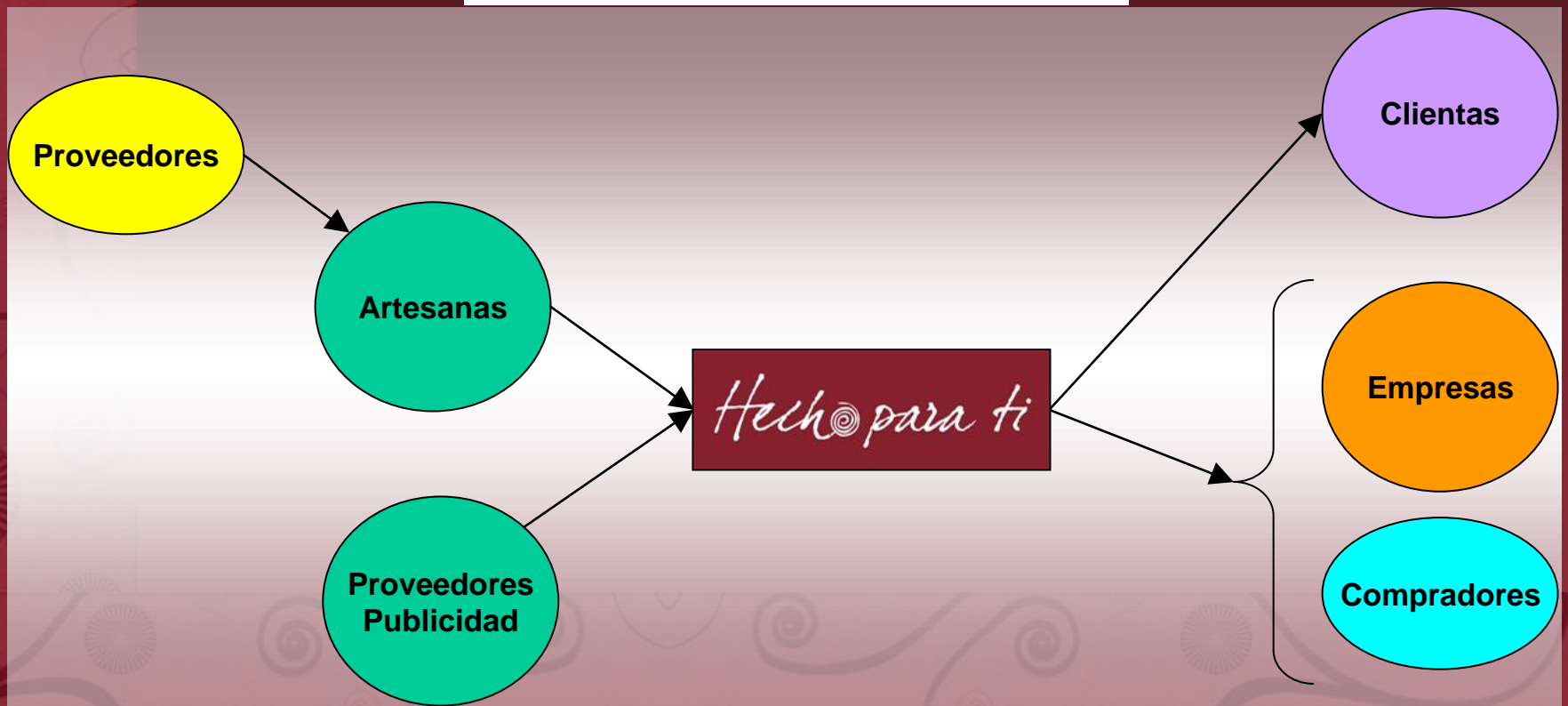
Hecho para ti

Ventajas de tener una página

- **Mayor participación de programas y fondos concursables.**
- **Venta directa (oficinas). Medio que permite mantener a las clientas claves. Se llega al consumidor final.**
- **Ventas en exposiciones y ferias de diseño. Solución que permite conseguir nuevas clientas.**
- **Fiestas estilo tuperware: una clienta hace una reunión, vamos a su casa y le vendemos a sus amigas. La clienta recibe un regalo o un descuento interesante.**

Hech@ para ti

Modelo de negocio



Hecho para ti

Responsabilidad social

- **Un modelo de negocio basado en un ejemplo de comunidad y asociatividad.**
- **Trabajo con dueñas de casa que no han podido reincorporarse al mundo laboral.**
- **Después de cumplir el proceso de capacitación, se les entrega los materiales necesarios para armar y crear los productos, en el taller o en sus hogares.**
- **El pago es según la producción y se establecen las condiciones personalmente.**

Hecho para ti

Próximos desafíos

- **Aumentar el número de artesanas y diseñadoras que participan en el sitio.**
- **Abrir nuevos mercados y asistir a ferias internacionales.**
- **Incorporar procesos de interactividad en el uso de la página y mejorar la actual experiencia de compra.**
- **Que esta marca se convierta en un referente exitoso de la venta de accesorios por Internet.**