



| La Nube: Genera ingresos desde tu casa

01/12/2021



La Nube es una plataforma digital que te permite vender productos y servicios desde tu casa o desde donde quieras a cualquier lugar del mundo.

En muy poco tiempo puedes crear tu propio eCommerce y comenzar a vender. En este artículo encontrarás un resumen de la información que necesitas y cómo aprovechar las herramientas que La Nube ofrece para hacer crecer tu negocio.

¿Qué es La Nube?

La Nube es una plataforma que brinda herramientas para crear y administrar tu propio eCommerce en tan solo minutos, sin necesidad de conocimientos previos. Una vez creada tu Store a través de diseños responsive y altamente competitivos, puedes vender tus productos y promocionar tus servicios, aceptar medios de pago y seleccionar medios de envío. Y lo mejor de todo, es que es una plataforma ágil, potente e intuitiva.

¿Qué puedo ofrecer en La Nube?

En La Nube puedes ofrecer todos los productos y servicios que desees. Si ya iniciaste tu negocio y sabes que vas a promocionar comienza a probarla ahora mismo. Si aún estás en duda o no tienes una marca propia, te dejamos una serie de categorías con alta popularidad en el mercado.

- Arte y fotografía.
- Indumentaria
- Accesorios
- Salud y belleza
- Dispositivos electrónicos
- Deco, hogar y jardín
- Accesorios y productos para mascotas
- Juegos y juguetes
- Instrumentos musicales
- Dispositivos electrónicos

Ventajas de utilizar La Nube

Si estás buscando un sitio online para vender tus productos y/o servicios online, La Nube es la plataforma adecuada, porque está diseñada para crear Stores de forma profesional. Verás que en muy pocos pasos y de forma intuitiva estarás habilitado para llevar tu eCommerce a todo el mundo.

Veremos ahora algunas de las ventajas que te ayudarán a decidirte utilizar La Nube como plataforma

para tus ventas.

Tarifa mensual

A diferencia de otras plataformas, aquí no hay comisiones por ventas. El pago es un monto fijo y puedes decidir entre tres planes de acuerdo a la medida de tu negocio. Claro que puedes cambiarlo a medida que tu negocio vaya creciendo.

La utilizas sin conocimientos técnicos o de diseño

Como ya dijimos antes, no necesitas tener ningún conocimiento previo para crear una Store. Cuentas con un diseño altamente competitivo y asesoramiento en lo que necesites. Puedes crearla tú mismo donde sea que te encuentres.

Vincula diferentes métodos de pago

Puedes elegir entre diferentes medio de pago y utilizar el que más te convenga:

- MERCADO DE PAGO
- PAYPAL
- EFECTIVO
- CÓDIGO QR
- TRANSFERENCIAS
- A CONVENIR (para que coordines con tus clientes cómo efectivizar la transacción)

Ofrecemos asesoramiento y soporte

Ofrecemos ayuda y asesoramiento todas las veces que lo necesites, además nuestro equipo de comunicación y marketing digital crea contenidos actualizados y de calidad que arroja en nuestra Escool para que puedas aprender todo sobre cómo vender de forma online y que tus conversiones sean un éxito.

¿Cómo crear tu tienda en La Nube?

¡Crear una Store en La Nube es fácil y simple! A diferencia de años anteriores, donde se necesitaba contratar un programador para que cree un sitio web, esperar a que lo tenga listo y depender de sus servicios para actualizarlo. Ahora puedes crearlo, configurarlo y cargar tus productos de manera autogestionable.

Solo necesitas acceder a www.lanube.cloud crear un usuario, cargar tus productos o servicios, con sus precios y descripciones.

Elegir los métodos de pagos y envíos que te sean más convenientes y ¡listo!

Ya puedes comenzar a vender.

Tiene planes anuales desde los 18 USD al mes.

Puedes hacer un plan básico y cambiarte si es que los desees a otro plan las veces que quieras. En La Nube, tú decides si abonar de forma mensual o anual además de decidir qué tipo de plan necesitas de acuerdo a tus necesidades.

Además, tienes 14 días de prueba gratuitos para comenzar a experimentar la plataforma y resolver todas tus dudas.

Accede a la información completa sobre [planes y precios de La Nube](#)

Consejos para potenciar tu Store

Te dejamos algunos tips y consejos para que comiences bien alto:

- Segmenta tu público objetivo

Ten en cuenta cuál es el nicho al que desees llegar y segmentalo. Estudia tu Buyer persona en profundidad.

Observando las características de la audiencia a la que te diriges, tendrás en claro que quieres comunicar y de qué forma.

Te dejamos un artículo para que lo veas más en profundidad: [¿Qué es el Buyer Persona y cómo implementarlo en tu Ecommerce?](#)

- Brinda una excelente experiencia a tus clientes

Guía amablemente y atiende las consultas de tus clientes de forma personalizada. La experiencia que arroje tu marca será clave para fidelizar los clientes que ya tienes y conseguir nuevos potenciales.

- Se un experto en tu industria

Si eres de los que tienen pasiones o conocimientos valiosos en una determinada rama, aprovéchalos y ofrécelos al mundo. Recuerda que no sólo puedes ofrecer productos tangibles, sino que los servicios y productos digitales también se venden, y mucho.

Crea una marca profesional que se adapte a lo que deseas transmitir, y lánzate en el mundo digital sin dudar.

- Si no sabes por dónde empezar, prueba con dropshipping

Puedes comenzar aplicando dropshipping redirigiendo la elección a lo que piensas ofrecer en un futuro. Iniciar por vender productos que son competitivos en el mercado y por los cuales no tienes que realizar grandes inversiones, es una buena opción para comenzar a familiarizarte.

Te recomendamos como primer paso, utilices los 14 días de prueba y experimentes nuestra plataforma, para asegurarte de que cumpla con tus expectativas, comiences a gestionarla y la descubras en acción.