

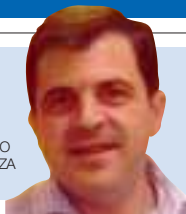
Cuando todavía no hemos comenzado a vender por internet, ni por tanto a amortizar la inversión de la web *responsive* (optimizada para cualquier tipo de dispositivo), me dicen ahora que mejor hacerla sólo para móvil pues la mayoría del tráfico vendrá por ese canal. Y así una y otra vez. Es una de las condiciones del comercio electrónico: la innovación, la competitividad, la especialización.

Cuando la empresa y el emprendedor se enfrentan a un proyecto de comercio electróni-

## Más o menos

NARCISO  
**Samaniego**

RESPONSABLE DE  
COMERCIO ELECTRÓNICO  
DE CÁMARA DE ZARAGOZA



## Expertos en comercio electrónico

co deben tener claro los requerimientos de conocimientos técnicos mínimos que deberán tener a su disposición.

La especialización en cada uno de los aspectos del comercio electrónico es casi imposible, o directamente imposible. Cuando buscamos un taller o un médico nos convence más el especializado, el que domina su tema: la chapa, las ruedas, los huesos o el corazón. Cuando buscamos asesoramiento y ayuda para nuestro *ecommerce* (comercio electrónico) también debemos buscar expertos en cada una de las

**En 'ecommerce' hay que huir del experto en todo porque no sirve el generalista**

herramientas y componentes: en SEO, en Analytics, en redes sociales, en usabilidad... Huir del experto en todo porque no sirve el generalista.

Y puestos a priorizar, invertir en usabilidad, destinar la mayor parte del presupuesto al usuario. Todo planteamiento debe girar en torno a sus necesidades, ex-

pectativas, procesos, atención al cliente, en definitiva dar respuesta a una necesidad, ser útiles y sencillos porque nos van a comprar desde un *smartphone* desde cualquier sitio y a cualquier hora.

Una y otra vez insistimos desde esta ventana en la necesidad de conocer y profundizar en conocimientos y formación sobre comercio electrónico antes de lanzarse a internet, una gran oportunidad si sabemos hacer las cosas con los expertos y especialistas que aportan fiabilidad a tu proyecto. ≡