



Inter American University of Puerto Rico
US Small Business Administration

Comercio Electrónico

La Internet es una excelente herramienta de crecimiento para los Pequeños Negocios. Actualmente existen sobre 2,000 millones de sitios (*sites*) en la Internet con inmensa información en cada una de ellas. Los negocios deben definitivamente considerar la Internet para mantener la competitividad. Esta es una vía ideal para exponer una imagen interactiva, profesional y actualizada de su negocio. La Internet es una herramienta de Mercadeo que ha venido a fortalecer las estrategias de adquisición y de retención de clientes.

Los hispanos hemos avanzado considerablemente en el uso de la tecnología. Según estudios recientes, solo un 51 % de negocios de hispanos están usando los últimos modelos de computadoras para promover su desarrollo. Un 38% de los pequeños negocios hispanos utilizan la red mundial de la Internet para promover sus negocios y generar ventas.

Los negocios que más utilizan las nuevas tecnologías se están beneficiando con mayores ganancias y crecimiento, siendo los de ventas al detal los que más utilizan la tecnología. La tecnología se encuentra en un periodo de crecimiento acelerado, y la Internet es un recurso comercial de gran poder, por lo que considerar el comercio electrónico o *E-commerce* es fundamental para un negocio exitoso.

Algunos de los elementos básicos que los negocios deben incluir en una página en la Internet son:

- Nombre del Negocio
- Logotipo
- Explicación de lo que hace la empresa y cómo se beneficia el cliente
- Información de los productos y servicios
- Avisos de eventos especiales
- Ofertas
- Catálogos
- Formularios de registro
- Recomendaciones
- Enlaces con otros sitios
- Información de contacto
- Dirección física del negocio, teléfonos o *e-mail*

Con alrededor de 20 proveedores de servicios de Internet en el mercado, los pequeños negocios tienen mayor accesibilidad para líneas sencillas y diseños de páginas entre otros servicios. La Internet provee acceso a múltiples mercados de compradores y proveedores, por lo que los pequeños negocios deben considerar esta poderosa herramienta para aumentar sus ventas.