



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Estudio de viabilidad y puesta en marcha de un e-commerce para la venta de guitarras españolas

**MEMORIA PRESENTADA POR:
JORGE MIRALLES SÁNCHEZ**

MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA)

Convocatoria de defensa: *Septiembre de 2016*



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - **Jorge Miralles Sánchez**

0.	Pasos Previos	4
1.	DetECCIÓN DEL NICHU DE MERCADO	5
1.1	Detección del nicho de la venta online de guitarras españolas	12
1.1.1	<i>Análisis de la magnitud del nicho</i>	12
1.1.2	<i>Análisis de la tendencia del nicho</i>	27
1.1.3	<i>Análisis de la existencia de competencia</i>	30
1.1.4	<i>¿Se tiene conocimiento del nicho?</i>	33
1.2	Productos y servicios	33
1.2.1	<i>Productos y marcas</i>	33
1.2.2	<i>Servicios</i>	39
1.3	Propuesta de valor	40
1.3.1	<i>Desarrollo de la propuesta de valor la tienda online de guitarras españolas</i>	42
1.4	Análisis de la competencia	43
1.4.1	<i>Pasos para realizar un buen análisis de la competencia</i>	44
1.4.2	<i>Análisis de la competencia para el nicho de las guitarras españolas</i>	46
1.5	Viabilidad.....	92
1.5.1	<i>Cálculo de facturación y beneficios</i>	92
1.5.2	<i>Cálculo de costes</i>	93
2.	Ejecución.....	94
2.1	Elección del CMS para la tienda online	94
2.2	Elección del servidor que sustenta en CMS.....	101
2.3	Creación del sitio web y aspectos destacados	102
2.4	Plan de Marketing Online.....	108
2.4.1	<i>Marketing en buscadores</i>	109
2.4.2	<i>Publicidad online</i>	111
2.4.3	<i>Inbound marketing</i>	111
2.4.4	<i>Social media marketing</i>	112
2.4.5	<i>Email Marketing</i>	113
3.	Resultados obtenidos	114
3.1	Análisis de las estrategias de marketing online.....	114
3.1.1	<i>Análisis SEO (estrategias desarrolladas y resultados)</i>	114
3.1.2	<i>Análisis de publicidad online</i>	120
3.1.3	<i>Análisis de las estrategias de Inbound Marketing</i>	120
3.1.4	<i>Análisis del plan de Social Media</i>	121
3.1.5	<i>Análisis de las estrategias de email marketing</i>	121
3.2	Análisis económico.....	121
4.	Mejoras futuras	124
5.	Conclusiones.....	126

Descripción del proyecto

El objetivo de este proyecto es realizar los pasos necesarios para detectar, validar y ejecutar un negocio en Internet. La ejecución de este proyecto iba a ejecutarse antes incluso de realizar este proyecto, pues es un caso de un negocio online real que ya se había detectado y validado.

En todo caso, los puntos descritos a continuación han servido para afirmar la viabilidad de este proyecto y darse cuenta de muchas cosas que han servido para la correcta implementación del proyecto.

El modelo de negocio online se basa en el ecommerce, es decir, la compra-venta de productos o servicios orientados a consumidores o empresas. Los ingresos procederán de la venta de los productos y el valor diferencial será la calidad de los contenidos de la web y el asesoramiento que se va a ofrecer para la compra del producto.

Además de esto, se debe recalcar que el modelo ecommerce va a estar basado en el Dropshipping, esto es, no se va a tener stock de absolutamente ningún producto, sino que cuando un usuario haga una compra en el sitio web, automáticamente se contactará con el proveedor y él se encargará de realizar las gestiones necesarias para hacer llegar el producto al cliente final.

Se ha decidido trabajar así porque las guitarras es un producto de valor elevado y la mayoría de proveedores no exige un pedido mínimo, sino que permite la compra de una unidad bajo demanda.

0. Pasos Previos

En este primer punto se definirán los objetivos que conformarán el proyecto. Uno por uno se definirán de la manera más concreta posible para que quede claro porqué se ha realizado el proyecto y cuáles son los propósitos de llevarlo a cabo.

- **Análisis y validación de la idea de negocio:** Este primer objetivo se centra en realizar un análisis de la idea de negocio que se pretende desarrollar. Este punto es uno de los más importantes porque muchas veces cuando se plantea una idea se tiende en ir directamente a la implementación de la misma. Esto es un error, pues antes se debería realizar el análisis y la validación pertinente para evitar posibles problemas que luego puedan surgir tales como: el modelo de negocio no es viable en el país donde se plantea, no hay una demanda lo suficientemente grande que satisfacer, la competencia es feroz, etc.
- **Análisis de la competencia y del mercado:** Este segundo objetivo recopila un completo análisis de la competencia existente para el nicho que se va a atacar, así como del mercado que va a consumir los productos que se van a ofrecer. Un buen análisis de la competencia indicará si con los recursos que se poseen, es posible llegar a hacerse un hueco en el mercado. El segundo sub-objetivo se centra en analizar el mercado en cuestión, es decir, si existe suficiente demanda como para poder llegar a obtener los beneficios estimados a final de mes.
- **Análisis del modelo de negocio de venta de guitarras mediante el modelo Canvas:** Este tercer objetivo es ideal para nuevas ideas y proyectos y para empresas emergente o startups. El lean canvas ayuda a realizar hipótesis de quien son los clientes, que necesitan y como solucionar sus problemas, como buscar más clientes, como conseguir ingresos y controlar los costes para ser rentables, midiendo los avances y creando ventaja ante la competencia.
- **Puesta en marcha del e-commerce en Internet:** Este objetivo reúne todas las fases, técnicas y procesos que se han empleado para poner en marcha el negocio. Aquí se agrupan desde aspectos técnicos como el desarrollo de la tienda online (tecnologías utilizadas para la creación del e-commerce, problemas que pueden llegar a surgir, etc.) así como todas las técnicas y procedimientos destinadas a la promoción del negocio (SEO, SEM, inbound marketing, redes sociales, etc.).
- **Análisis de resultados y propuesta de mejoras para aumentar la rentabilidad:** Este último objetivo se centra en el análisis de los resultados obtenidos, después de pasar 6-8 meses desde la ejecución del proyecto. En este punto se valorarán si los resultados obtenidos se ajustan a la planificación realizada en un primer momento. También se analizarán los problemas que han surgido, como se podrían haber evitado y una propuesta para aumentar la rentabilidad del proyecto.



1. Detección del nicho de mercado

En este apartado se van a detallar todos los puntos que conforman el proceso de detección de un nicho de mercado explotable en Internet.

Encontrar un nicho de mercado sin explotar para desarrollar un negocio, es la piedra filosofal que buscan todos los emprendedores. Encontrar una idea innovadora dentro de un mercado con oportunidades y demanda es el objetivo de cualquier empresa o emprendedor. Pero... ¿es posible encontrar un nicho de mercado rentable a estas alturas de la vida? ¿no está todo inventado? ¿por qué lo voy a encontrar yo?

Bien, vamos por partes, en primer lugar existen los nichos de mercado poco explotados, han existido y siempre existirán. Conforme avanza la sociedad en la que las personas viven se van creando nuevas necesidades, se necesitan productos y servicios que antes no se necesitaban y por tanto, otros, van quedando obsoletos.

Características de un nicho de mercado rentable

Las siguientes 4 características son las que más importantes para poder construir un negocio rentable.

- Debe ser un **nicho suficientemente amplio** para poder derivar un negocio de él. El de moda para astronautas por ejemplo, en este caso no valdría, porque son muy pocos y es muy difícil tener acceso a ellos.
- **La demanda de ese nicho de mercado está en aumento.** Por ejemplo, a nadie se le ocurriría meterse en el negocio de las máquinas de escribir porque es un producto que ha quedado totalmente obsoleto. Más adelante se verán herramientas muy sencillas para comprobar la tendencia de ese sector.
- **Existe algo de competencia**, es decir, ya hay un mercado aunque sea pequeño, de clientes que gastan dinero en él. Esto aunque va en contra de la lógica, significa que ya hay quién paga y por tanto, es posible que haya negocio.
- Es importante **contar en el equipo, con alguien que entienda del sector.** Este punto es importante porque si no se conoce el sector luego es muy complicado ofrecer por ejemplo un buen servicio de postventa o de atención al cliente ante posibles dudas.

Herramientas para detectar nichos de mercado

A continuación se detallarán una serie de herramientas esenciales para detectar posibles nichos de mercado.

En este caso se analizarán 6 de las más potentes, pero no son herramientas aisladas, si no que lo realmente interesante es combinarlas todas entre sí, para poder sacar todo el partido posible.

Las 6 maneras que se han seleccionados son:

- La experiencia profesional y el día a día
- Google Correlate
- Google Trends
- Google Adwords
- Tendencias en webs de referencia
- Betalist

1. Cómo encontrar un nicho de mercado rentable, basado en la experiencia y en el día a día

Es curioso pero muchas de las grandes ideas de negocio, y de las mayores empresas de hoy en día, han nacido de solucionar un problema de los emprendedores. La experiencia profesional de cada persona es una gran fuente de ideas. A los emprendedores les pasan cosas, muchas, a veces más de las deseadas, pero eso también da pie a que su mente esté en continua ebullición, a la caza de ideas de negocio rentables.

Un ejemplo de idea de negocio nacida de un problema es Dropbox. Según su fundador, nació porque un buen día olvidó su memoria USB en casa cuando ya estaba cogiendo el tren en la estación. Pensó que sería perfecto poder compartir todos los archivos en red, sin tener que llevar encima su memoria. En 2008, nació Dropbox.

Airbnb surgió en San Francisco fruto de la necesidad de sus fundadores, porque necesitaban dinero extra para pagar su alquiler y justo en ese momento se enteraron de que había un evento de diseño en su ciudad que había saturado todos los hoteles de la zona. Así nació el primer anuncio, que alquilaba tres camas portátiles en su propia casa y fue el comienzo de una empresa valorada en 7.200 millones de euros.

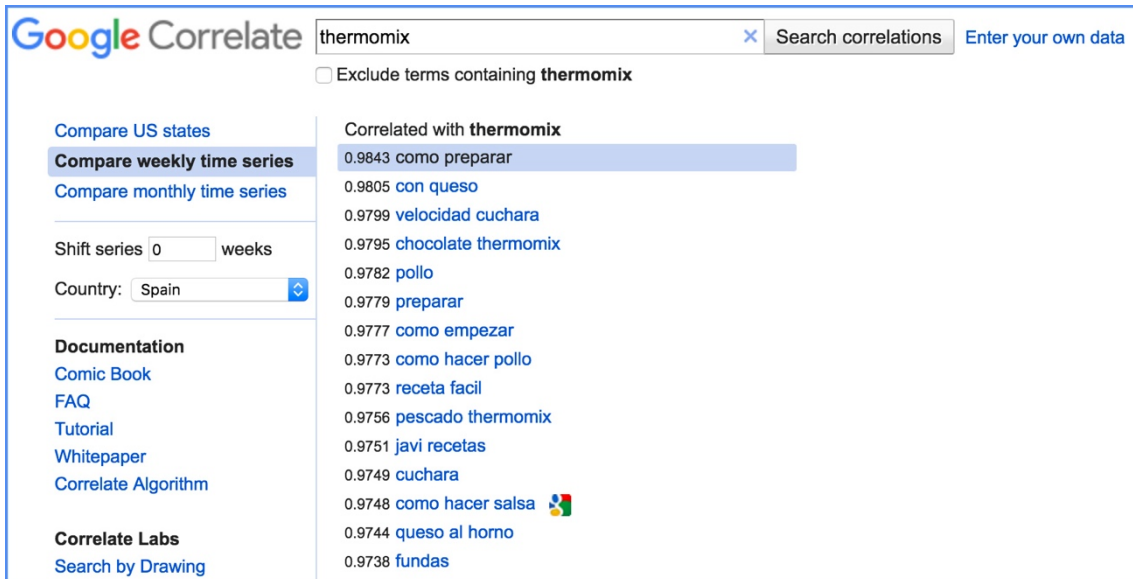
Viendo los anteriores ejemplos, se puede afirmar que el éxito de una idea de negocio está en encontrar un problema que merezca la pena ser solucionado.

2. Cómo emplear Google Correlate para encontrar un negocio de nicho

Esta herramienta es muy interesante. Esta herramienta es muy fácil de utilizar pues simplemente se debe seleccionar el país donde se quiere implantar un posible negocio. Lo interesante es conocer un término que está de moda actualmente.

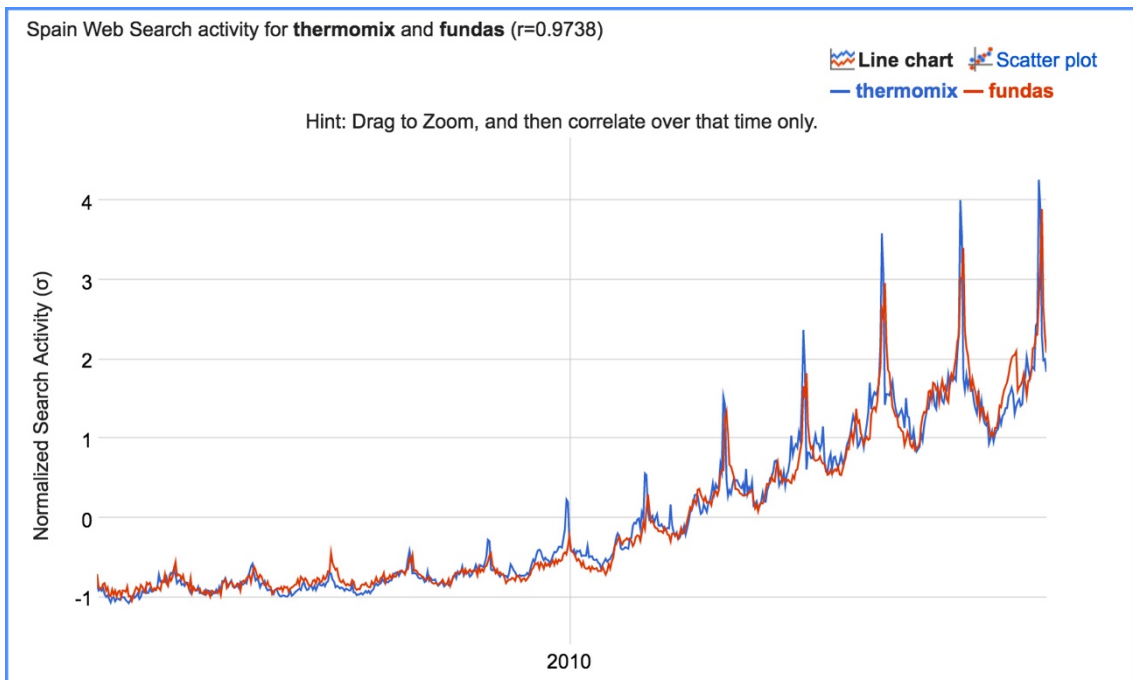
Nicho de mercado ejemplo: En este caso se ha seleccionado la palabra Thermomix para ver que términos tienen una actividad de búsqueda por parte de los usuarios similar a Thermomix y ver si es posible extraer una idea de negocio de ahí.

En este caso, la palabra Thermomix, tiene un gráfico de búsquedas que va en aumento, por lo que es un término interesante, y se puede observar que la correlación con términos como pollo, tarta o fundas, es muy alta.



En este caso y viendo las correlaciones existentes, se podría pensar en desarrollar un comercio electrónico basado en la venta de fundas para la Thermomix.

¿Por qué se puede afirmar esto? Pues porque como se observa en el siguiente gráfico el término “fundas” tiene una tendencia al alza (al igual que el término Thermomix) y la correlación existente entre ellos es mu alta (0.9738).

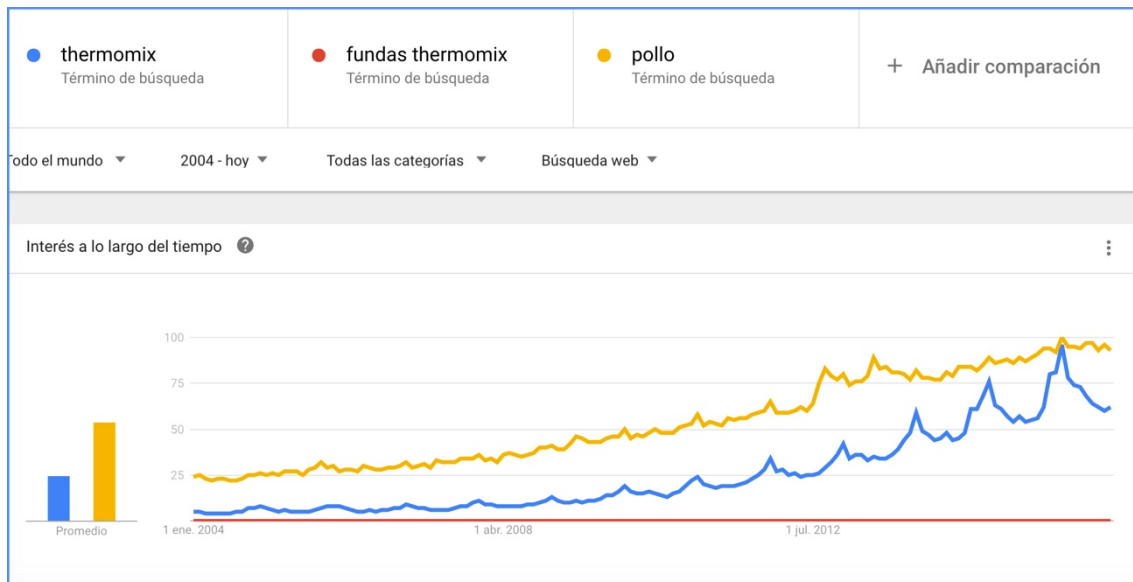


3. Google Trends para cazar nichos de mercado interesantes

Google Trends, es una excelente herramienta para conocer la evolución de un nicho de mercado. Cómo se ha comportado en el pasado y cómo prevé el buscador que se comporte en el futuro.

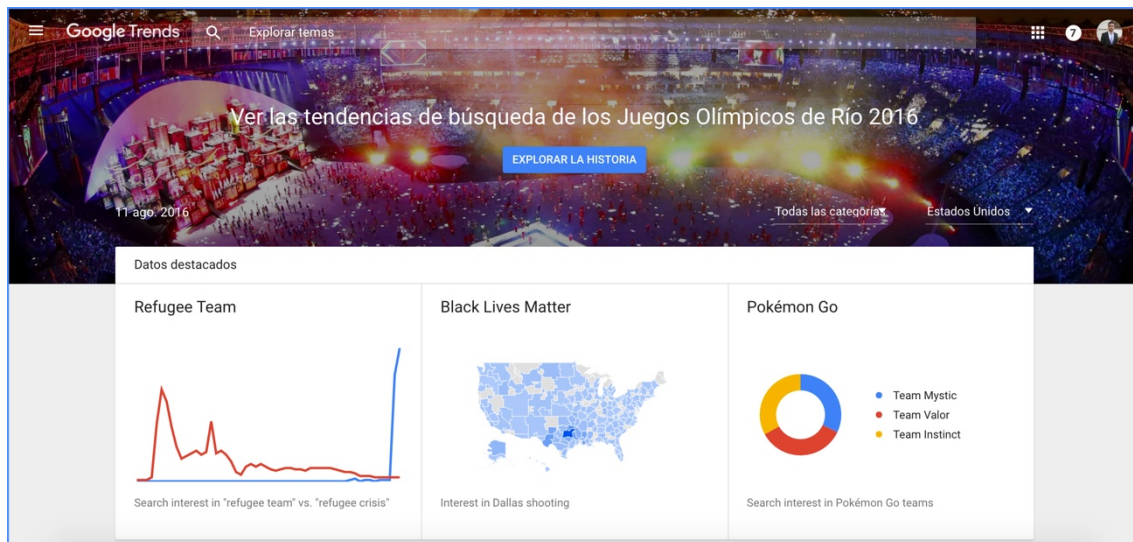
Volviendo un momento, al ejemplo de la Thermomix. Se ha comprobado en Google Correlate que ese término está en alza y que tenía una buena correlación con el término fundas. Pero si se consulta ese término, “Fundas Thermomix” en Google Trends, se puede apreciar que no tiene apenas búsquedas, así que gracias a esta herramienta, el nicho de ventas de fundas para Thermomix se descarta completamente.

Otro término que se ha podido ver correlacionado con Thermomix, al alza y que si tiene muchas búsquedas es “pollo”. Se puede ver en el gráfico, así que, podría ser un término interesante para seguir tirando del hilo...



¿Qué más se puede hacer con Google Trends?

Se tienen un par de despleables donde poder seleccionar una serie de categorías y otro desplegable para seleccionar un país. Si se pulsan algunos de los elementos de estos desplegable saldrán una serie de términos que actualmente son populares (es decir, los términos de búsqueda que más se están insertando en el buscador) y donde es posible extraer posibles ideas de negocio.

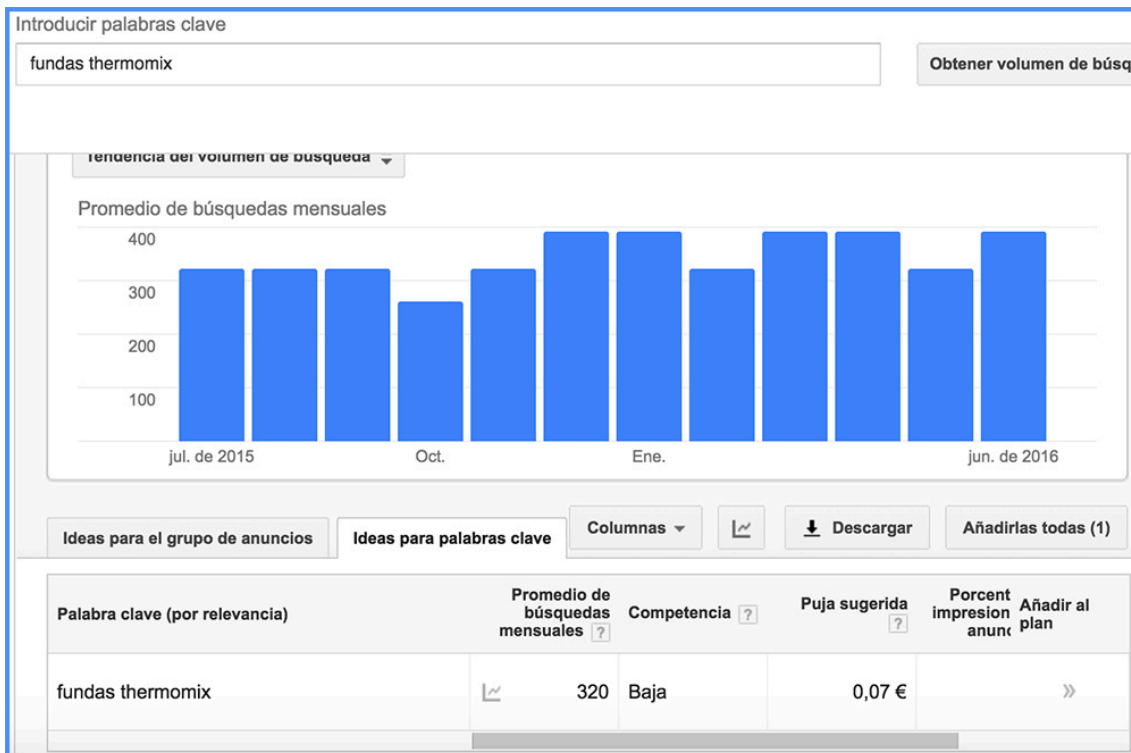


4. Cómo seguir profundizando en la búsqueda de Nichos de mercado rentables con Google Adwords

Esta es otra herramienta muy interesante, que permite afinar términos que se han encontrado en Google Trends o en Google Correlate.

Para poder emplear la herramienta, es necesario crear una cuenta. Una vez creada, se tendrá acceso a la herramienta del planificador de palabras clave y ahí es posible introducir un término de búsqueda para analizar el nicho de mercado al que dirigirse.

Por continuar con uno de los términos anteriores, se ha introducido el término: “fundas Thermomix”. Como se puede observar en el resultado de búsqueda, la herramienta dice que el volumen de búsquedas es de 320, es decir, bajo.



Ya se había visto también en Google Trends, que no ofrecía resultados de búsqueda apreciables. Pero en este caso, una vez introducido el término, si se sigue bajando (haciendo scroll), se puede apreciar los términos sugeridos por Google Adwords, encontrando cosas que poder llegar a ser muy interesantes.

Vemos que Thermomix segunda mano es un término con un volumen de búsquedas interesante, de 9.900 y competencia baja. Sería posible desarrollar una web enfocada a la venta de este tipo de aparatos de segunda mano, por ejemplo.

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida	Porcent impresion anunc	Añadir al plan
thermomix recetas	14.800	Baja	0,30 €		»
termomix	14.800	Baja	0,09 €		»
recetario	12.100	Baja	0,59 €		»
thermomix segunda mano	9.900	Media	0,19 €		»
recetas termomix	5.400	Baja	0,42 €		»

5. Encontrar nichos de mercado para negocios en otras webs de referencia

Una alternativa muy buena consiste en consultar webs de referencia que publican contenidos de última hora, relativos a economía, tecnología, startups, o investigación. Cuando algo sale publicado, deja de ser algo totalmente novedoso, pero sí es una buena manera de captar tendencias de mercado o de encontrar nichos rentables que están empezando, y que pueden dar fruto a una empresa rentable.

La mayoría de esas fuentes de información están en inglés, pero existen muchas en castellano. A continuación se nombrarán algunas de las más populares.

[MIT Technology Review](#): Es una revista que está en inglés pero es una de las webs de referencia si se quiere estar a la última en innovación y tecnología.

[Tendencias 21](#): Está en castellano y puede aportar mucho conocimiento sobre temas tan diferentes como tecnología o neurociencia. Una fuente inagotable de conocimiento, sin ninguna duda.

[Techcrunch](#): Con noticias muy variadas, desde el mundo de las Startups, pasando por temas sociales o eventos. Sin duda, una web de referencia.

[Wired](#): Es una revista que abarca temas tan dispares como negocios, diseño o ciencia.

[Muy Interesante](#): es una revista muy conocida con artículos muy variados, que habla de tendencias y sobre todo abre la mente a cosas nuevas que están en el candelero.

[Trendwatching](#): una revista cuyo objetivo, como ellos dicen es ayudar a sus clientes a encontrar oportunidades para innovar y entender a los nuevos consumidores.

[FastCompany](#): otra web muy interesante con ideas muy variadas que aportan conocimiento sobre diversos temas.

[Inc](#): Una revista de referencia donde escriben los mejores. Sin duda otra fuente inagotable de ideas, de información y con sus artículos pretenden estar la última en temas de innovación, startups, y mucho más.

6. Betalist, la web de las startups en fase beta

Esta web resulta muy interesante porque es una recopilación de startups que están actualmente en fase beta. Como ellos dicen, muestran las startups del futuro, hoy.

En la [web de Betalist](#), se puede ver hacia donde van las tendencias, qué tipo de startups están surgiendo y qué temáticas están ahora mismo en auge, porque



empresas reales ya están haciendo cosas relativas a esos temas y pueden ser nichos de mercado poco explotados.

1.1 Detección del nicho de la venta online de guitarras españolas

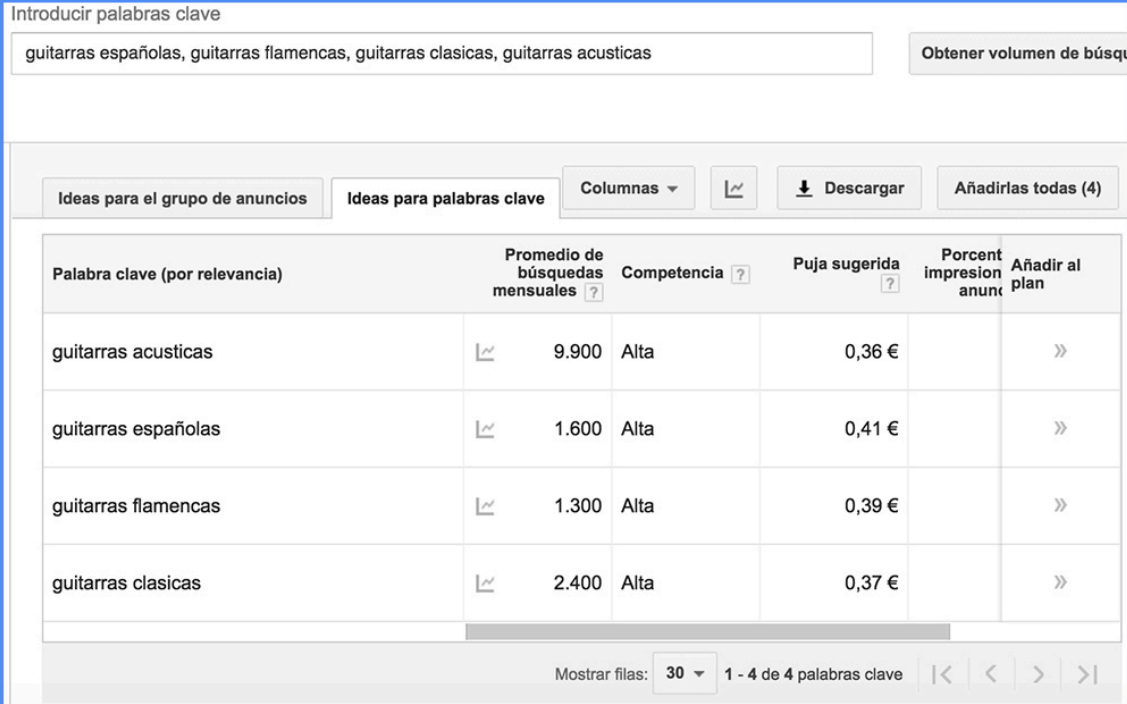
En este apartado se van a exponer todos los procesos, técnicas y herramientas que se han empleado para detectar el nicho de la venta online de las guitarras españolas. Para ello se va a aplicar una combinación de todo lo visto anteriormente para poder llegar a afirmar que puede llegar a ser un nicho de mercado rentable.

1.1.1 Análisis de la magnitud del nicho

En este punto se va a realizar un análisis de cómo se ha calculado el tamaño que se puede llegar a abordar en el nicho de mercado de las guitarras españolas, para ello se ha hecho uso de diferentes herramientas de análisis de palabras clave y un pequeño estudio de la competencia para saber que palabras clave tienen en su web.

Empleo del Planificado de palabras clave de Google Adwords

Para empezar, se han introducido en el planificador de palabras clave las 4 keywords más importantes o las que más volumen de búsquedas pueden llegar a tener para comprobar la amplitud que inicialmente puede tener el nicho. Se han seleccionado las palabras clave: “guitarras españolas”, “guitarras flamencas”, “guitarras clasicas” y “guitarras acusticas”. El resultado ha sido el siguiente:



The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. At the top, there is a search bar containing the keywords "guitarras españolas, guitarras flamencas, guitarras clasicas, guitarras acusticas" and a button "Obtener volumen de búsquedas". Below the search bar, there are several tabs: "Ideas para el grupo de anuncios", "Ideas para palabras clave", "Columnas", "Descargar", and "Añadirlas todas (4)". The main table displays the following data:

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida	Porcent impresion anuncio	Añadir al plan
guitarras acusticas	9.900	Alta	0,36 €		»
guitarras españolas	1.600	Alta	0,41 €		»
guitarras flamencas	1.300	Alta	0,39 €		»
guitarras clasicas	2.400	Alta	0,37 €		»

At the bottom of the table, there is a pagination control showing "Mostrar filas: 30" and "1 - 4 de 4 palabras clave".

Como podemos observar, hay un buen volumen de búsquedas para las keywords principales que se quieren trabajar y además la competencia es Alta, lo que significa que hay usuarios que están pujando en Google Adwords para que su resultado sea visible en Google (esto es un buen indicador porque significa que hay empresas que ya trabajan este sector):

- **Guitarras Españolas:** 1.600 búsquedas/Competencia Alta.
- **Guitarras Flamencas:** 1.300 búsquedas/Competencia Alta.
- **Guitarras Clasicas:** 2.400 búsquedas/Competencia Alta.
- **Guitarras Acusticas:** 9.900 búsquedas/Competencia Alta.

Ahora y para detectar más keywords que podrían estar relacionadas con el sector se va a hacer uso de una opción muy buena que tiene el Planificador de Palabras Clave de Adwords y es la herramienta que sugiere palabras clave nuevas respecto a la introducida.

Se ha introducido la keyword “guitarras españolas” y el resultado ha sido el siguiente:

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. At the top, the search term 'guitarras españolas' is entered in the 'Su producto o servicio' field. Below this, there are tabs for 'Ideas para el grupo de anuncios' and 'Ideas para palabras clave', with the latter being selected. A table displays the results, sorted by average monthly searches in descending order. The table has columns for 'Palabra clave (por relevancia)', 'Promedio de búsquedas mensuales', 'Competencia', 'Puja sugerida', 'Porcent impresion anunc', and 'Añadir al plan'.

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida	Porcent impresion anunc	Añadir al plan
guitarra	33.100	Baja	0,41 €		»
instrumentos musicales	14.800	Baja	0,43 €		»
guitarra electrica	14.800	Alta	0,49 €		»
guitarra española	12.100	Alta	0,48 €		»
guitarra acustica	9.900	Alta	0,36 €		»

Ordenando los resultados de mayor promedio de búsquedas mensuales a menor, se ha obtenido que keywords como “guitarra”, “instrumentos musicales”, “guitarra eléctrica”, “guitarra española”, etc. tienen un montón de búsquedas y podría llegar a ser interesante incluirlas en este primer punto de obtención del tamaño del nicho a trabajar.

En este caso, se han desestimado las palabras clave “instrumentos musicales”, “guitarra eléctrica” e incluso “guitarra” porque en el nicho que se va a desarrollar no

se va a poder satisfacer la necesidad del usuario cuando busque esos términos, básicamente porque la tienda online es únicamente de guitarras españolas, por lo que “instrumentos musicales” y “guitarra eléctrica” no se ajustan al este nicho de mercado.

Por otro lado, se han extraído la siguiente lista de palabras clave que sí están estrechamente relacionadas con el nicho y por lo tanto se van a poder trabajar con garantías.

- **guitarra española:** 12.100 búsquedas mensuales.
- **guitarras españolas baratas:** 210 búsquedas mensuales.
- **marcas de guitarras españolas:** 140 búsquedas mensuales.
- **mejores guitarras españolas:** 50 búsquedas mensuales.
- **guitarras clásicas baratas:** 90 búsquedas mensuales.
- **guitarra flamenca:** 3.600 búsquedas mensuales.
- **guitarras flamencas baratas:** 210 búsquedas mensuales.
- **guitarra flamenca precios:** 90 búsquedas mensuales.
- **guitarra flamenca amplificada:** 70 búsquedas mensuales.
- **guitarra española amplificada:** 70 búsquedas mensuales.
- **comprar guitarra:** 720 búsquedas mensuales.
- **comprar guitarra española:** 880 búsquedas mensuales.
- **comprar guitarra flamenca:** 170 búsquedas mensuales.
- **comprar guitarra clásica:** 110 búsquedas mensuales.
- **que guitarra comprar:** 70 búsquedas mensuales.
- **guitarra para niños:** 1.000 búsquedas mensuales.
- **guitarra española para niños:** 140 búsquedas mensuales.
- **guitarra española precio:** 1000 búsquedas mensuales.
- **precio guitarra española:** 480 búsquedas mensuales.
- **precios de guitarras españolas:** 210 búsquedas mensuales.
- **precio de guitarra española:** 110 búsquedas mensuales.
- **cuanto cuesta una guitarra española:** 90 búsquedas mensuales.
- **tienda de guitarras online:** 70 búsquedas mensuales.
- **guitarras para zurdos:** 110 búsquedas mensuales.
- **guitarras personalizadas:** 70 búsquedas mensuales.
- **venta de guitarras españolas:** 110 búsquedas mensuales.
- **tienda de guitarras:** 480
- **guitarra para principiantes:** 480
- **guitarra infantil:** 480

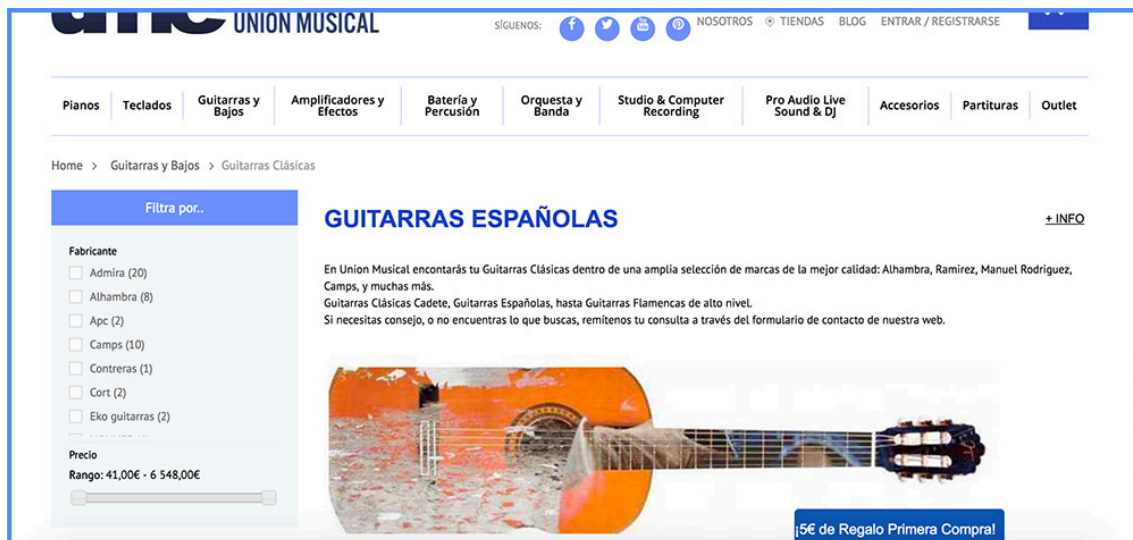
Estas keywords están relacionadas con la keyword principal del nicho “guitarras españolas” y entre todas ellas, ya suman un total de casi 39.000 búsquedas mensuales. Este resultado no están mal porque hasta ahora solo se han analizado y extraído las palabras clave principales o más generales.

A continuación y siguiendo con el planificador de Palabras Clave de Adwords, se extraerán más keywords, en este caso, relacionadas con las marcas que fabrican guitarras españolas.

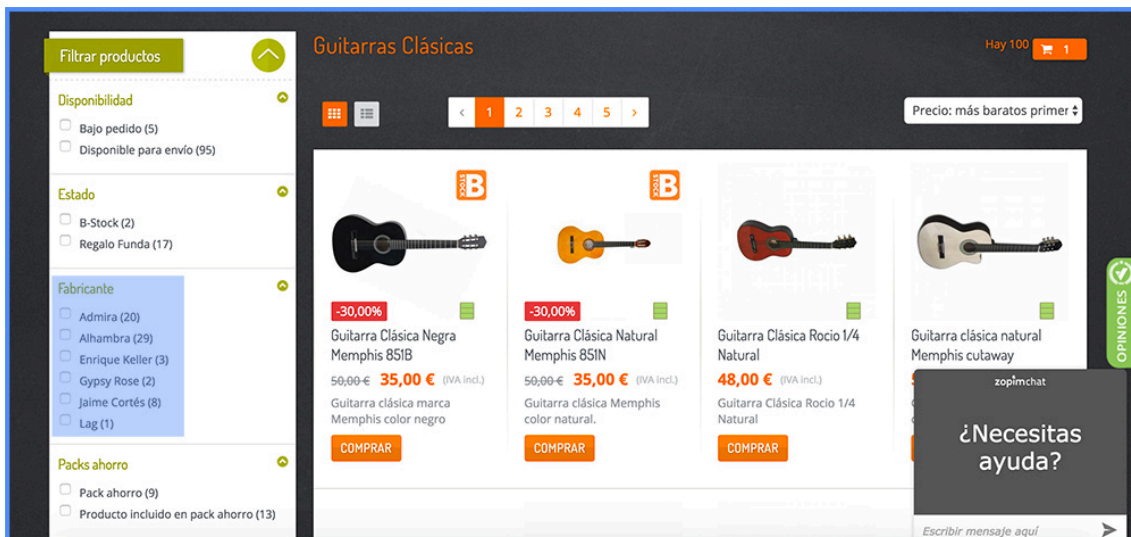
Haciendo una sencilla búsqueda en Google se analizarán algunas webs cuyo modelo de negocio sea similar al que se está tratando, para ver qué marcas y modelos tienen y así poder introducirlos en el planificador y verificar su volumen de búsqueda.

Tras realizar esta búsqueda, los resultados han sido los siguientes:

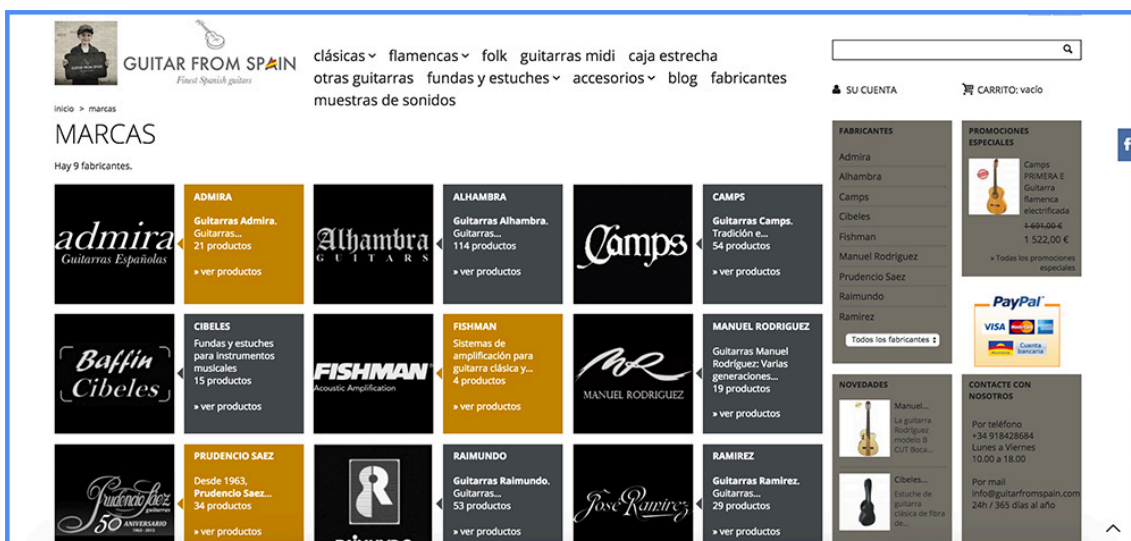
- www.unionmusical.es: Como se puede observar, esta tienda online se dedica a la venta de instrumentos musicales, entre ellos, guitarras españolas. De un simple vistazo se puede ver algunas de las marcas que unionmusical.es tiene en su catálogo; entre ellas están Admira, Alhambra, Camps, José Torres, Manuel Rodríguez, Yamaha, etc.



- www.musicopolix.com: Este comercio electrónico se dedica también a la venta online de instrumentos musicales de todo tipo, desde guitarras españolas hasta ukeleles, teclados, instrumentos de viento, etc. También a simple vista se pueden observar algunas de las marcas con las que trabajan entre ellas: Admira, Alhambra, Manuel Rodríguez, Enrique Keller, Valencia, etc.



- www.guitarfromspain.com: Esta tienda online se dedica única y exclusivamente a comercializar guitarras españolas y accesorios. Además de ser un serio competidor, analizar este comercio electrónico es una excelente manera de extraer palabras clave nuevas que igual no se habían tenidos en cuenta, analizar las marcas que comercializan, etc. A simple vista, se pueden observar las marcas que ofrecen en su catálogo; Admira, Alhambra, Camps, Manuel Rodríguez, Prudencio Sáez, Raimundo, Ramírez, etc.



Viendo estas 3 webs ya se pueden extraer algunas conclusiones interesantes. Las marcas que más se comercializan y que en teoría más demanda deberían tener son: Admira, Alhambra, Manuel Rodríguez, Camps, Francisco Bros, etc. Ahora, y volviendo al Planificador de Palabras Clave, se van a introducir estas marcas para saber el volumen de búsqueda que tienen así como los términos relacionados con ellas.

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales [?]	Competencia [?]	Puja sugerida [?]	Porcentaje de impresiones del anuncio [?]	Añadir al plan
guitarras alhambra	3.600	Alta	0,34 €	21%	CUENTA
guitarras admira	1.300	Alta	0,26 €	-	»
guitarras ramirez	390	Alta	0,16 €	-	»
guitarras camps	390	Alta	0,34 €	-	»
guitarras bros	480	Baja	0,38 €	-	»
guitarras francisco bros	320	Baja	0,14 €	-	»
guitarras prudencio saez	320	Media	0,33 €	-	»

Como se observar en la imagen todos estos términos tienen un volumen de búsquedas interesante, sobre todo “guitarras alhambra” y “guitarras admira”. Entre todos suman un total de 6.800 que añadido a los 39.000 anteriores hacen un total de 45.800 búsquedas mensuales para el nicho de las guitarras españolas.

Ahora, se va a proceder a analizar los términos relacionados con cada una de las marcas para extraer más palabras clave y poder determinar de un modo aproximado el volumen total al que se va a hacer frente.

Para ello y como antes, se hace uso de la herramienta de del Planificado de Palabras Clave que sugiere términos relacionados con uno en concreto.

Para el término “guitarra alhambra”, el planificador ha obtenido las siguientes keywords:

Keyword	Búsquedas Mensuales
alhambra guitarras	880
guitarra alhambra	880
guitarras alhambra precios	320
alhambra 4P	260
alhambra 5P	260
alhambra 3C	210
alhambra 3F	210
guitarra alhambra 4P	170
guitarra alhambra 4p	170
alhambra 2C	170
alhambra 4F	170
guitarra alhambra 3C	140
guitarra alhambra 3c	140
guitarra alhambra 5P	110
guitarra alhambra 2C	110
alhambra 1C	110



alhambra guitarra	90
guitarra alhambra 3F	90
guitarra española alhambra	90
alhambra 6P	90
alhambra 7FC	90
guitarra alhambra 1C	70
guitarra alhambra 4F	70
alhambra crossover	70
alhambra 5F	70
alhambra online	70
alhambra guitarras precios	70
manufacturas alhambra	70
precios guitarras alhambra	70
guitarra flamenca alhambra	50
guitarra alhambra precios	50
guitarra clasica alhambra	40
guitarra alhambra 6P	40
guitarras flamencas alhambra	40
alhambra 9P	40
alhambra 11P	40
alhambra 8P	40
alhambra 7FP	40

Entre todas ellas, suman un total de 5.700 que sumadas a las 45.800 anteriores dan un total de 51.500 búsquedas mensuales. Ahora, se procede igual pero con el término “guitarras admira” y el resultados es el siguiente:

Keyword	Búsquedas Mensuales
guitarra admira	480
admira Juanita	260
admira Paloma	260
admira guitarras	210
guitarra admira Paloma	170
guitarra admira juanita	170
guitarra admira Juanita	170
admira Rosario	110
admira Alba	110
guitarras admira precios	110
admira Virtuoso	70
admira Sevilla	70
admira flamenco	70
admira Flamenco	70
guitarra admira Alba	70
guitarra española admira	70



admira Maria	50
admira Sara	50
admira Fiesta	50
guitarra admira Rosario	50
admira Soledad	40

En este caso y al ser la marca Admira menos popular que Alhambra, las búsquedas son un poco menores pero nada despreciables, 2.700. Se suman estas búsquedas a las anteriores, dando un resultado de 54.200 búsquedas. A continuación, se procede de la misma manera pero con el término “guitarras camps” y se obtienen los siguiente resultados:

Keyword	Búsquedas mensuales
guitarras camps	390
camps nac4	10
guitarra camps amplificada	10
camps fl11c	10
camps nac4s	10
camps nac2	10
camps nac	10
camps nac 4	10
camps nac1	10
camps cut eco	10
camps m 5 s	10
camps 2000 premium	10
camps cut 500s	10
camps fl11s	10
guitarras camps flamencas	10
guitarras camps electrificadas	10
guitarra flamenca camps	10
camps cut 500 s	10
camps fl 11	10
camps nac 4 s	10
camps nac1 eco	10
camps m7s	10
guitare camps preludio	10
guitarras hermanos camps	10
camps cut 600	10
camps m5s	20
camps nac 1 eco	20
guitarras camps opinion	20
guitarras camps precios	90
guitarra camps	140



Las guitarras Camps no son muy populares, pues la gente no suele buscarlas mucho en Google, a pesar de esto, si se suman todas las búsquedas se obtiene un resultado de 920 búsquedas mensuales para estos términos que sumados a los 54.200 anteriores, da un total de 55.120.

Ahora y para completar el análisis de palabras clave empleando la herramienta del planificador de Google Adwords, se introducirán algunas keywords que tienen que ver con algunas marcas de guitarras que podrían incorporarse al catálogo de la tienda y que atraerían tráfico de calidad. Son las siguientes:

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales [?]	Competencia [?]	Puja sugerida [?]	Porcent impresion anunc	Añadir al plan
guitarras ramirez	480	Alta	0,15 €		»
guitarras raimundo	390	Alta	0,23 €		»
guitarras bros	480	Baja	0,46 €		»
guitarras paco castillo	320	Alta	0,17 €		»
guitarras prudencio saez	320	Media	0,24 €		»

Estas son algunas marcas que tienen búsquedas en google pero no tan amplias como las mencionadas antes (Alhambra, Admira y Camps). Si estas marcas se pudieran incorporar en el catálogo de la web aumentarían el volumen de palabras clave hasta las 57.110 (55.120 acumuladas + 1.990 de las nuevas marcas).

Este primer análisis empleando el planificador de palabras clave de Adwords se da por finalizado. Se podrían extraer algunas keywords más haciendo un uso más extenso de la herramienta que sugiere nuevos términos en base a uno introducido, pero en el siguiente punto se va a analizar una nueva herramienta mucho más profesional y potente que directamente extrae de cualquier web, las palabras clave por las cuales está rankeando en Google.

Empleo de la herramienta SemRush

[SEMrush](#) es la herramienta preferida de los SEO's para detectar nuevos nichos de mercado y analizar palabras clave de la competencia para de esa forma tenerlas en cuenta y poder utilizarlas. A continuación se describirá de forma superficial algunas de las características de esta genial herramienta de análisis:

Una de las claves para desarrollar una estrategia de posicionamiento en buscadores efectiva es estudiar a la competencia. Conocer de cerca cuáles son sus puntos fuertes, qué criterios son los que domina, o en qué posición aparece por aquellas palabras es fundamental para saber contra quién se compite y cómo se debe enfocar la estrategia para alcanzar el objetivo previsto: ser el número 1.

Como ayuda en esta tarea existe una fantástica herramienta, SEMrush, capaz de analizar con gran detalle los pasos de la competencia frente a Google.



350.000 usuarios no pueden estar equivocados, SEMrush es la herramienta principal para analizar a la competencia y detectar nuevas oportunidades. Su interfaz permite hacer búsquedas en 11 idiomas, entre los que se encuentra el español, permitiendo acceder directamente a la información del país que se quiera analizar.

Analizar los datos orgánicos de Google

Palabra clave	Pos.	Volumen	KD	CPC (USD)	URL	Tráfico %	Costes %	Com.	Resultados	Tendencia	SERP	Última actualización
zalando	1 (1)	1,000,000	86.40	0.10	www.zalando.es/	39.60	15.93	0.16	49,200,000			11 hr ago
desigual	7 (5)	246,000	90.66	0.05	www.zalando.es/mujer/desigual/	0.09	0.01	0.22	42,300,000			7 hr ago
new balance	8 (5)	201,000	84.28	0.28	www.zalando.es/new-balance/	0.05	0.06	0.91	160,000,000			11 hr ago
esperanza gracia	13 (14)	201,000	89.55	0.59	www.zalando.es/horoscopo/	0.01	0.04	0.01	6,230,000			11 hr ago
women secret	9 (12)	201,000	91.49	0.04	www.zalando.es/women-secret/	0.05	0.00	0.18	35,300,000			12 hr ago
vestidos de fiesta	7 (6)	165,000	78.57	0.39	www.zalando.es/v...iesta/	0.32	0.51	1.00	11,800,000			12 hr ago
vestidos de fiesta	10	165,000	78.57	0.39	www.zalando.es/v...octel/	0.24	0.38	1.00	11,800,000			12 hr ago
michael kors	2 (3)	110,000	83.25	0.29	www.zalando.es/m...kors/	0.14	0.16	0.39	88,000,000			11 hr ago
vans	3 (3)	90,500	81.54	0.28	www.zalando.es/vans/	0.08	0.09	0.58	284,000,000			12 hr ago
nike roshe run	4 (3)	90,500	80.26	0.21	www.zalando.es/nike-roshe-run/	0.31	0.26	0.84	49,900,000			12 hr ago

Pese a que su nombre lo debe al SEM, ofrece información altamente valiosa desde el punto de vista SEO, como son los rankings y las keywords. Esta herramienta de SEM,

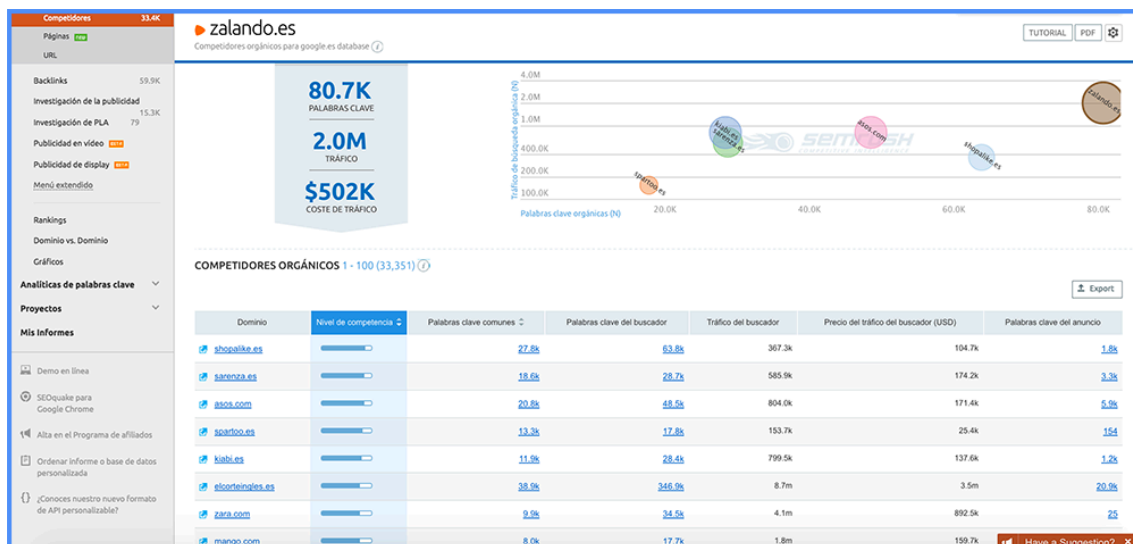
facilita con gran precisión datos sobre posiciones, destacando las palabras clave más relevantes, además su relevancia y grado de competencia, junto con la url concreta que está posicionada y su SERP.

Su gran ventaja es que, en una única herramienta, ofrece multitud de datos y variables, mostradas de un modo muy visual, lo que facilita las tareas de análisis y evaluación.

De sus múltiples funcionalidades, sus creadores destacan que los usuarios recurren a SEMrush principalmente para el análisis de Adwords, así como para determinar tendencias. Su potencial la convierte asimismo en una herramienta indispensable de investigación para los SEO, dado que:

- Permite descubrir qué keywords están reportando tráfico, a menudo con resultados que no se esperaban.
- Se puede hacer un seguimiento de las palabras clave que están bien posicionadas, aquellas que van perdiendo puestos y esas nuevas posiciones, que demuestran que la estrategia de posicionamiento va por buen camino.
- Se pueden encontrar sugerencias de palabras clave que ayudarán en el diseño de estrategias Long Tail.

SEMrush siempre está en constante actualización



SEMrush se está renovando constantemente; en su panel se puede apreciar que ha incorporado varias novedades y mejoras:

- Seguimiento de posiciones, Position Tracking, SEMrush Rank, etc... que permite conocer día a día la evolución de hasta 20 palabras clave, recibiendo el informe cómodamente en el buzón de correo.

- Dominio vs dominio, mediante la cual hacer una comparativa entre varias url, de tal modo que permite averiguar qué palabras clave únicas están posicionando para ambos dominios.
- Los gráficos, cada vez más y de mejor calidad; que permiten comparar las métricas y evolución de las campañas de un modo más útil y rápido.

Esta gran herramienta de analítica web tiene una versión gratuita, aunque la calidad de la información que proporciona su versión PRO, merece la pena.

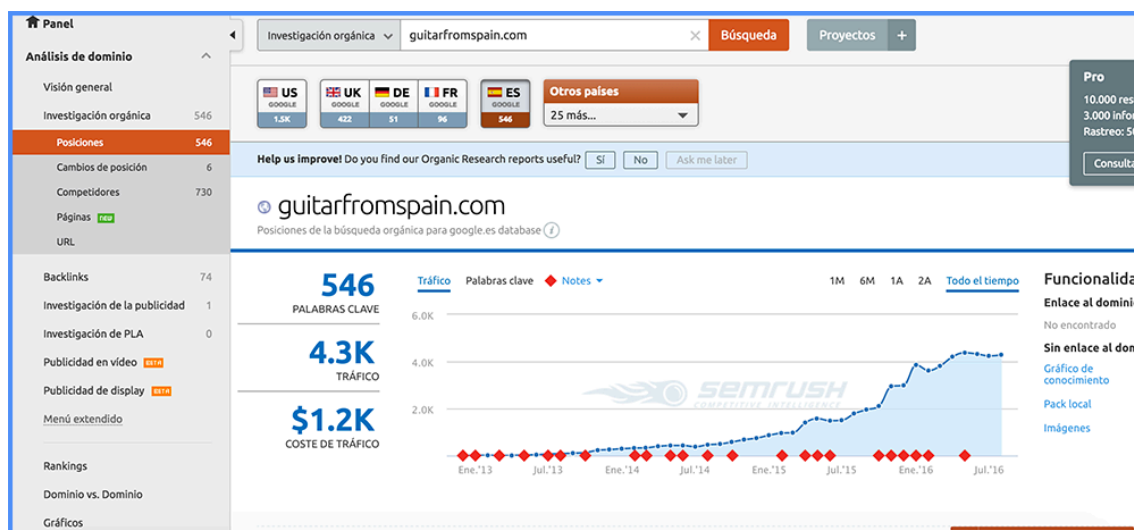
Finalizada esta pequeña introducción del funcionamiento de la herramienta, se procederá al análisis de su uso para detectar que palabras clave usa la competencia en el nicho de las guitarras españolas, así como detectar nuevas oportunidades de keywords que no se habían tenido en cuenta usando el planificador de Adwords.

Analizando la competencia y detectando oportunidades de palabras clave

Llegados a este punto, se van a introducir algunas webs en la herramienta SEMrush con el fin de analizar algunos aspectos básicos tales como: volumen de tráfico, palabras clave que emplean, competidores directos, etc.

Análisis de guitarfromspain.com

En primer lugar se ha introducido una web que ya ha sido nombrada con anterioridad, guitarsfromspain.com. Este sitio web es competencia directa de la tienda online que se pretende montar porque se dedica a lo mismo, la venta online de guitarras españolas.



Como se puede observar, esta web esta posicionándose en Google para 546 palabras clave, obteniendo un volumen de tráfico (estimado) de 4.300 visitas mensuales.

También se puede ver claramente la progresión del tráfico orgánico cuyo máximo se sitúa en el mes de Agosto de 2016.

Siguiendo con el análisis de las palabras clave y el tráfico, en la siguiente imagen se pueden ver algunas de las palabras clave con más volumen de búsqueda que guitarfromspain.com ha incorporado en su web y que además Google tiene en cuenta para posicionar la tienda online.

Palabra clave	Pos.	Volumen	KD	CPC (USD)	URL	Tráfico %	Costes %	Com.	Resultados	Tendencia	SERP	Última actualización
guitarra española	19	9,900	72.87	0.49	www.guitarfromsp...a.html	0.67	1.14	0.92	494,000			12 hr ago
guitarras alhambra	3 (3)	2,400	77.36	0.34	www.guitarfromsp...hambra	5.03	5.94	1.00	452,000			8 hr ago
guitarra flamenca	11 (7)	2,400	57.35	0.54	www.guitarfromsp...lancas	2.61	4.88	0.87	1,240,000			13 hr ago
guitarras españolas	9 (9)	1,600	75.69	0.55	www.guitarfromspain.com/es/	1.11	2.11	1.00	150,000			6 hr ago
guitarra clasica	17 (15)	1,600	71.57	0.44	www.guitarfromsp...a.html	0.13	0.16	0.98	2,270,000			6 hr ago
guitarras flamenca	4 (6)	1,300	57.04	0.42	www.guitarfromsp...lancas	2.12	3.09	1.00	146,000			6 hr ago
guitarra alhambra	3 (2)	1,000	66.14	0.32	www.guitarfromsp...hambra	2.09	2.28	1.00	433,000			5 hr ago
alhambra guitarras	2 (2)	880	68.26	0.43	www.guitarfromsp...hambra	0.51	0.73	0.67	366,000			1 hr ago
guitarra española precio	12 (10)	720	67.55	0.51	www.guitarfromspain.com/es/	0.20	0.32	1.00	509,000			1 hr ago
guitarra española precio	13 (14)	720	67.55	0.51	www.guitarfromsp...admira	0.13	0.24	1.00	509,000			1 hr ago

Se pueden observar las siguientes palabras clave:

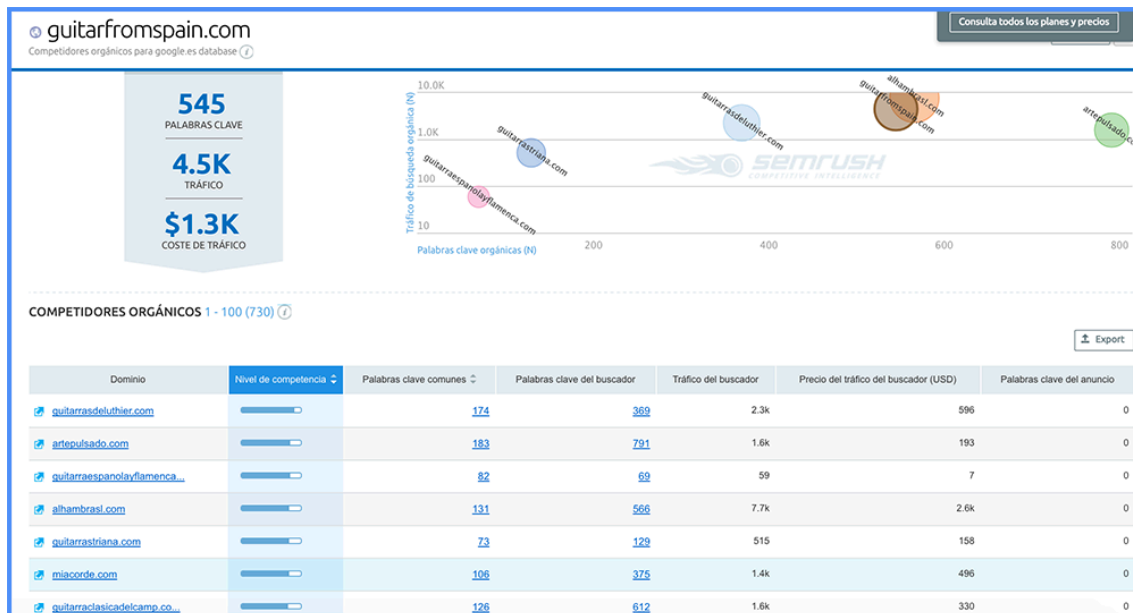
- **guitarra española:** con un volumen de 9.900 búsquedas mensuales, guitarfromspain.com ocupa la posición 19 del ranking de google. Esta palabra clave les aporta un 0,67% del total del tráfico (casi nada porque no están ni en primera página)
- **guitarras alhambra:** esta palabra que gracias al planificador de Adwords ya se había tenido en cuenta y cuyo volumen de búsqueda asciende a 2.400 búsquedas mensuales, les reporta un 5% del total del tráfico, ya que están en posición 3 del ranking de Google.
- **guitarra flamenca:** con un volumen de 2.400 búsquedas mensuales, esta keyword que también se había extraído del planificador de Adwords aporta a guitarfromspain.com un tráfico del 2.61%, también muy poco porque están entre la primera y la segunda página de los ranking de Google.
- **guitarras españolas:** esta keyword generalista y cuyas búsquedas ascienden a las 1.600 mensuales, aporta tan solo un 1.1% del tráfico total de la web, una vez más a causa de que la posición en los rankings no es del todo buena (TOP 1, TOP 2 y TOP 3 se llevan casi todo el tráfico orgánico).
- **guitarra clásica:** otra vez se puede observar una palabra clave que ya estaba en el listado obtenido con anterioridad gracias al planificador de Adwords.

Si se continuara con este análisis se podrían extraer las 546 palabras clave por las cuales guitarfromspain.com está posicionándose en google. Como en este momento

solo se cuenta con la versión gratuita de SEMrush esto no es posible ya que el listado está limitado a 10 keywords solamente.

Gracias a esta funcionalidad de SEMrush se pueden detectar palabras clave que el planificador no ha sido capaz de ofrecer para completar aún más el listado obtenido y así poder realizar una mejor estimación del tráfico que se puede llegar a alcanzar. Además, la herramienta SEMrush ofrece por cada palabra clave que url está siendo posicionada, algo ideal para trazar una mejor estrategia de contenidos que la competencia a la hora de desarrollar el contenido de la web.

Otra de las herramientas más potentes de SEMrush tiene que ver con la detección de competidores (a nivel de palabras clave) en base al dominio introducido. En este caso, se puede apreciar como la herramienta detecta algunas webs que tiene en común keywords que también incorpora guitarfromspain.com.

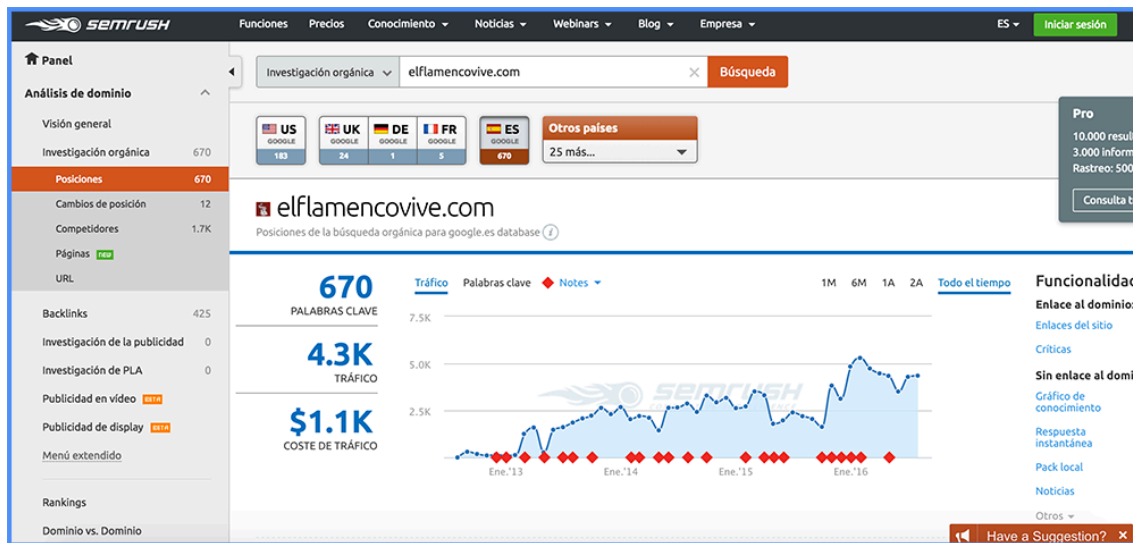


En la imagen se puede observar que las webs guitarrasdeluthier.com, artepulsado.com, guitarraespanolayflamenca.com, alhambrasl.com miacorde.com, comprar-guitarra.es, etc. tienen muchas keywords en común con guitarfromspain.com por lo que analizar estas webs con SEMrush sería una excelente opción para detectar más y más palabras clave que no habían sido tenidas en cuenta con anterioridad.

Análisis de elflamencovive.com

Otra de las webs de la cual es posible obtener posibles palabras clave que hasta ahora se desconocen es elflamencovive.com. Este ecommerce se dedica a la venta de guitarra españolas y otros artículos de merchandising.

En primer lugar introducimos el dominio en la herramienta SEMrush para ver de un primer vistazo el volumen de tráfico que manejan y cuantas keywords tienen posicionadas en Google.



En la imagen se puede observar que esta web posiciona para 670 palabras clave, obteniendo un volumen de tráfico orgánico de 4.300 visitas mensuales. Analizando las keywords que tiene posicionadas, se ha detectado que esta web también rankea para:

- **guitarras alhambra:** esta palabra clave de 2.400 búsquedas mensuales casi no les reporta tráfico, ya que están en posición 20.
- **guitarras flamencas:** esta keyword de 1.300 búsquedas es una de las más potentes que tienen, pues rankean en posición 1 y les reporta un 14% del tráfico total.
- **guitarras conde:** analizando un poco más las palabras clave de esta web, se ha detectado una nueva oportunidad de keyword, guitarras conde (con 170 búsquedas mensuales). Este término tiene que ver con una prestigiosa marca de guitarras españolas. Gracias a la herramienta SEMrush se ha podido detectar una keyword de 170 búsquedas, y lo que es más importante; una nueva categoría con productos para la posible tienda online que se quiere desarrollar.
- **guitarras valencia:** esta palabra clave de 260 búsquedas tampoco de había detectado empleando el planificador de palabras clave de Adwords y gracias a SEMrush se ha detectado como antes, una nueva keyword relacionada con otra marca de guitarras que se podría incorporar al catálogo de la tienda online.
- **guitarras sanchis:** una vez más, y gracias a esta potente herramienta, se detecta una palabra clave de 170 búsquedas mensuales que tiene que ver con una marca de guitarras españolas.

Una vez analizadas estas 2 webs de ejemplo, se podrían analizar muchos más sitios web relacionados con el fin de obtener más palabras clave que se han quedado en el tintero pero con las ya detectadas, es más que suficiente para determinar que el nicho

Sí es lo suficientemente grande (57.110 búsquedas mensuales entre todas las keywords detectadas) como para plantearse el trabajar en él.

Algunas herramientas que también se pueden gastar para realizar un buen keyword research son:

- <https://ubersuggest.io/>
- <http://answerthepublic.com/>
- <http://keywordtool.io/>
- <https://www.hypersuggest.com/>

1.1.2 Análisis de la tendencia del nicho

Este punto también es muy importante pues en él se va a determinar la tendencia del nicho de mercado; si va en aumento, si se mantiene constante o si cae en picado (mala señal).

Este análisis es vital, pues sería una completa tontería trabajar cualquier negocio online/offline cuya popularidad o tendencia fuera descendente ya que implicaría que la gente tiende menos a buscar los términos relacionados con él.

Para realizar este análisis se va a emplear la conocida herramienta Google Trends, cuya potencia reside en medir la tendencia de búsqueda de una palabra clave a lo largo del tiempo.

Como medir todas las keywords que se han obtenido en el anterior keyword research sería algo tedioso y a la vez poco productivo, se van a escoger 4 de las palabras clave principales y con más búsquedas de las obtenidas anteriormente. Las palabras que se van a emplear son las siguientes:

- guitarras españolas
- guitarras clásicas
- guitarras flamencas
- guitarras acústicas

En primer lugar se analizará la keyword **guitarras españolas**:





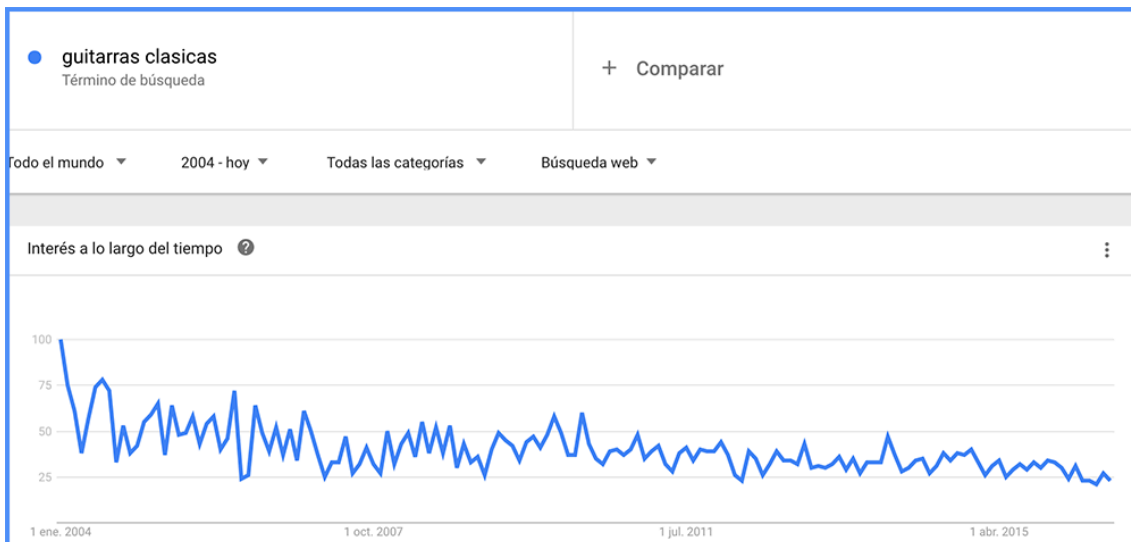
Como se puede observar este término era más popular durante los años 2004-2005 fruto del boom de los inicios del comercio electrónico en España. Pasados estos años, se ha mantenido estable en el tiempo, por lo que podemos decir que sigue una tendencia lineal.

Siguiendo con la siguiente keyword, **guitarras flamencas**, se va a proceder de la misma manera; analizando la tendencia de esta palabra clave en el tiempo.



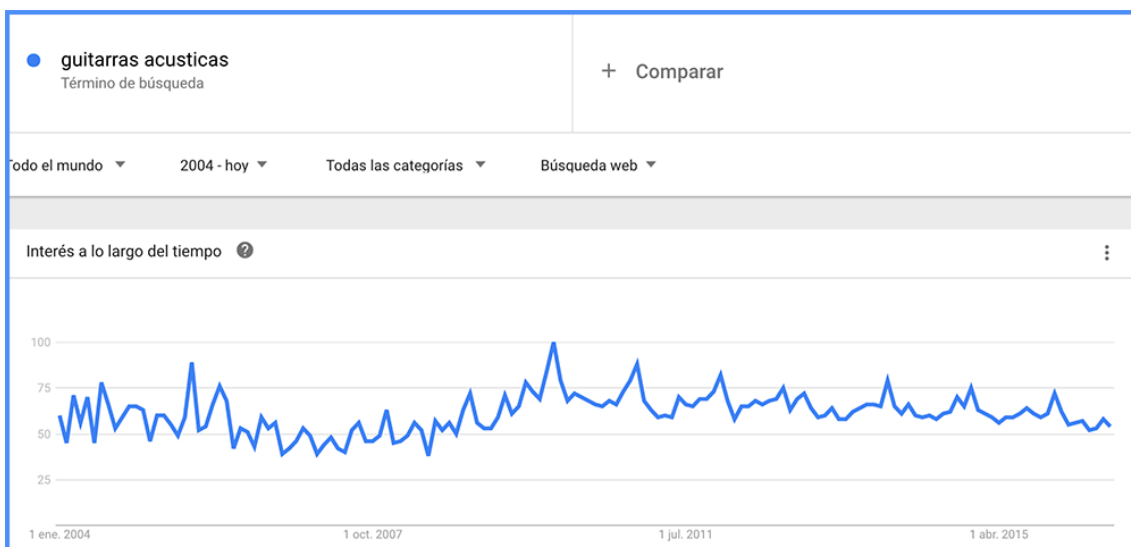
Al igual que con la palabra clave guitarras españolas, este término se mantiene bastante constante en el tiempo, teniendo una mayor popularidad durante 2004-2005.

La siguiente palabra clave a analizar será **guitarras clásicas**, un término que cuento con bastante búsquedas y que interesa analizar para ver su tendencia.



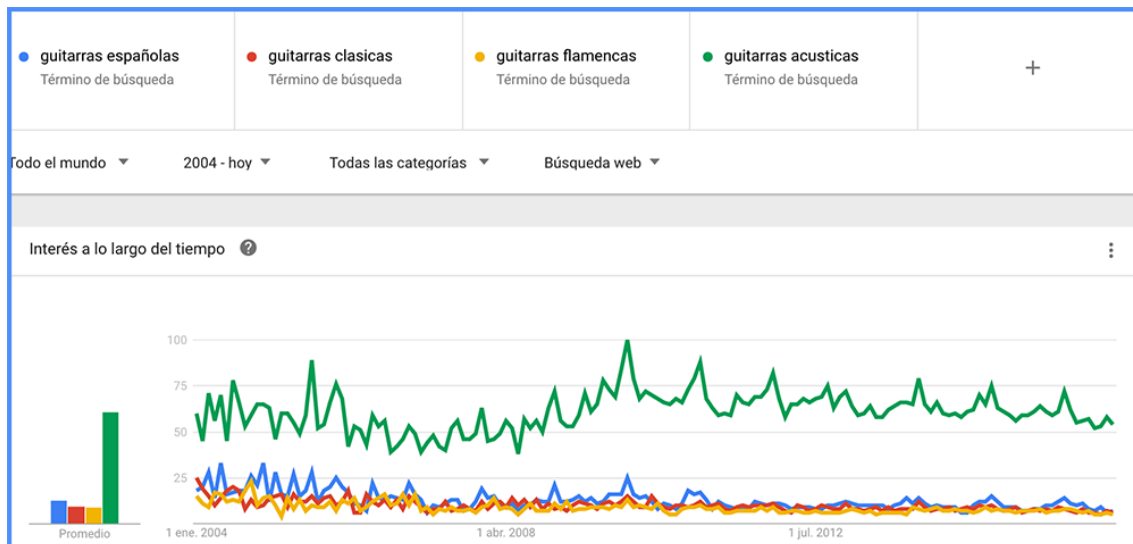
Al ser términos estrechamente relacionados todos se comportan de manera similar, por lo que se puede afirmar, que la palabra clave guitarras clásicas sigue una tendencia lineal a lo largo del tiempo.

El último término que pasará por Google Trends será **guitarras acústicas**, una palabra clave que cuenta con bastantes más búsquedas que las analizadas con anterioridad.



Aunque esta keyword cuente con más búsquedas que las otras, su tendencia es muy parecida a las demás, es decir, totalmente lineal en el tiempo.

Ahora se compararán las 4 keywords entre ellas para tener una visión global de las tendencias y comprobar los volúmenes de búsquedas entre ellas.



En la imagen, se puede observar claramente como todos los términos siguen tendencias muy similares (lineales), pero la keyword guitarras acústicas sobresale de las demás al tener un mayor volumen de búsquedas mensuales respecto a las otras.

Con este análisis podemos afirmar que el nicho de las guitarras españolas es un nicho de mercado que no pasa de moda, por lo que es perfectamente factible trabajarlo sin el miedo a que deje de ser popular (al menos eso dicen las gráficas).

1.1.3 Análisis de la existencia de competencia

Como ya se ha mencionado antes, es bastante importante que en cualquier nicho de mercado haya algo de competencia porque es un indicador bastante fiable de que ya hay gente gastando dinero en él.

Si al analizar un nicho de mercado se verifica que no hay nada de competencia se puede llegar a 2 conclusiones:

- **La primera:** que el negocio que se quiere desarrollar es pionero en ese segmento de mercado y que por lo tanto si hay gente dispuesta a gastar dinero se lo gastará en un único negocio puesto que no hay más.
- **La segunda:** que no existe demanda por ese producto o servicio lo que provoca que ni los ofertantes ni los demandantes están dispuestos a gastar ni un euro en él.

Tras haber analizado con anterioridad algunas webs que se dedican a la venta online de guitarras españolas, ya es posible afirmar que sí existe competencia en este nicho pero de todas formas, se van a analizar por encima algunas de las web cuyo modelo de negocio es igual o similar al que se plantea.

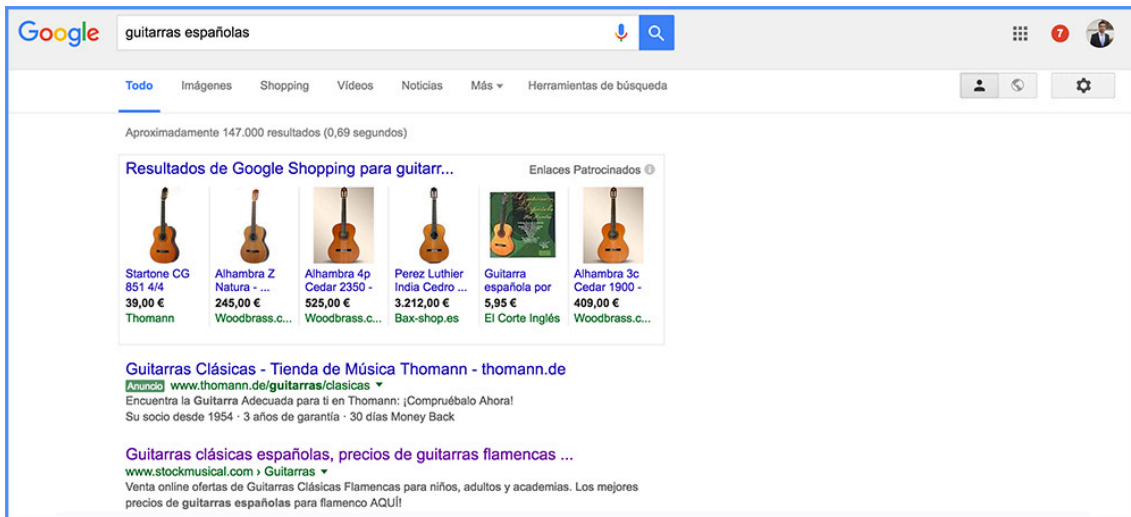
En primer lugar, se introduce una de los términos generales relacionados con el nicho de estudio en el buscador de Google:



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - **Jorge Miralles Sánchez**



Como se observa en la imagen, al introducir la keyword “guitarras españolas”, el buscador ofrece 147.000 resultados. Además se puede apreciar como hay empresas pujando para esa palabra clave y cuyos resultados se muestran en Google Shopping (Thomann, WoodBrass, Bax-shop, El Corte Inglés, etc.) y Google Adwords (Thomann.de).

Un poco más abajo aparece el primer resultado orgánico del buscador, www.stockmusical.com, una tienda online que vende todo tipo de instrumentos musicales, entre ellos, guitarras españolas.

Guitarras Españolas - Unión Musical

<https://www.unionmusical.es/Guitarras/Guitarras-Espanolas.html> ▼

Guitarras españolas desde menos de 90€. Gran cantidad de guitarras, desde guitarras para principiantes hasta las mejores marcas. Hasta 25% de descuento ...

Imágenes de guitarras españolas

Denunciar imágenes



Más imágenes de guitarras españolas

Guitarras Españolas - Tienda de Instrumentos Musicales Online ...

<https://www.promusica.es/es/2001764-guitarras-espanolas> ▼

Compra Guitarras españolas en Promusica Tienda instrumentos musicales online, echa un vistazo a nuestro catálogo de Guitarras españolas al mejor precio.

Guitarras, Guitarra clásica y Guitarra flamenca, españolas de ...

www.guitarrasbros.com/ ▼

Guitarras Bros guitarras. Constructor de guitarras clásicas españolas y flamencas de gran calidad.

Los modelos de guitarras Francisco Bros están contruidos ...

Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 5/08/16

Guitarras Admira. Precios y características de las guitarras Admira ...

www.guitarfromspain.com/es/3_admira ▼

El mejor precio en guitarras clásicas Admira y en guitarras flamencas Admira. ... las empresas españolas dedicadas a la fabricación de instrumentos musicales.

En esta imagen, también de los 10 primero resultados orgánicos de Google, se pueden observar los siguientes sitios web:

- www.unionmusical.es: Este ecommerce se dedica a la venta online de instrumentos musicales tales como pianos, teclados, baterías, mesas de mezclas, instrumentos de cuerda (guitarras españolas entre ellos), etc.
- www.promusica.es: Al igual que el sitio web mencionado justo arriba, este comercio electrónico vende todo tipo de instrumentos musicales; guitarras, bajos, amplificadores, pianos, teclados, instrumentos de viento, libros, etc.
- www.guitarrasbros.com: en este caso, guitarrasbros es un fabricante de guitarras españolas (flamencas y clásicas) y cuyo sitio web es meramente informativo, incluyendo su catálogo de guitarras y recursos de interés para el usuario.
- www.guitarfromspain.com: esta tienda online analizada en puntos anteriores basa su modelo de negocio en la venta online de guitarras españolas por lo que es uno de los competidores más directos del negocio que se quiere desarrollar.

Simplemente analizando estas páginas web, se puede afirmar que sí que existe competencia, por lo que hay gente dispuesta a gastar dinero en desarrollar, posicionar, y mantener estos sitios web, además de haber gente dispuesta a gastar dinero en sus



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - Jorge Miralles Sánchez

productos (la gente busca en google los términos relacionados con el nicho y además la competencia gasta dinero en aparecer en los resultados de Adwords y Google Shopping).

1.1.4 ¿Se tiene conocimiento del nicho?

En este último paso y no por ello menos importante, se procederá a determinar si el integrante o los integrantes que van a formar parte del negocio tienen un conocimiento suficientemente completo sobre el nicho de mercado, para poder ofrecer un buen servicio de post-venta y un soporte al cliente que garantice un mínimo de calidad (cuanta más mejor).

En este caso, este proyecto va a ser realizado por una única persona que lleva más de 7 años con una guitarra entre manos. Ha ido a clases particulares de guitarras durante 4 años y conoce a la perfección los tipos de guitarras existentes en el mercado, que materiales son los mejores y más utilizados para la elaboración de un instrumento de calidad, las marcas más fiables y todos los detalles a la hora de elegir una buena guitarra española.

Todas estas ventajas permitirán como ya se ha comentado, ofrecer un buen soporte técnico a los usuarios que tengan dudas sobre cualquier producto o resolver posibles problemas derivados de una compra ya realizada.

1.2 Productos y servicios

En este punto vamos a realizar un análisis los productos y servicios que se van a ofrecer en la web.

1.2.1 Productos y marcas

Como ya se ha comentado antes, la web se va a dedicar a la venta de guitarras clásicas, flamencas y acústicas. Ahora se analizarán qué características tendrán los productos que se van a ofrecer en la tienda online y algunas marcas con las que se trabajarán.

PRODUCTOS

- **Guitarra Clásica:** La guitarra es un instrumento musical de cuerda pulsada, compuesto de una caja de madera, un mástil sobre el que va adosado el diapasón o trastero (generalmente con un agujero acústico en el centro de la tapa), y seis cuerdas. Sobre el diapasón van incrustados los trastes, que permiten las diferentes notas.

Es el instrumento más utilizado en géneros como blues, rock, metal y flamenco, y bastante frecuente en cantautores. También es utilizada en géneros tales como el tango, rancheras y gruperas, además del folclore de varios países.



Es parte fundamental de la orquesta de pulso y púa o rondalla, junto a la bandurria y el laúd español.



- **Guitarra Flamenca:** En España existe una variante muy extendida, similar a la guitarra clásica, de la que es difícil distinguirla a simple vista, conocida como guitarra de flamenco o guitarra flamenca. Varía su sonido por una construcción ligeramente distinta y el uso de distintos tipos de maderas.

La guitarra flamenca tiene un sonido más percusivo, su caja es un poco más estrecha, y generalmente las cuerdas están más cerca del diapasón.

La guitarra flamenca tiene menos sonoridad y ofrece menos volumen que una guitarra española de concierto, pero su sonido es más brillante, y su ejecución es más fácil y rápida, debido a la menor distancia de las cuerdas al diapasón, lo que permite que se pueda hacer menos presión con los dedos de la mano izquierda sobre el diapasón.

Tradicionalmente las clavijas de afinación eran completamente de palo y se embutían en la pala de la guitarra de forma perpendicular a ella. Suele llevar debajo de la roseta o agujero un golpeador o protector (a veces también uno superior), para evitar que los rasgueos y golpes que se dan en la tapa armónica, tan típicos en el flamenco, afecten a la madera.





Guitarra Acústica: La guitarra acústica es un tipo de guitarra con cuerdas de nylon y alambre, pero también pueden estar hechas de metal, cuyo sonido se genera mediante la vibración de las cuerdas que se amplifican en una caja acústica de madera o algún acrílico.

El adjetivo "acústica" es tomado directamente del inglés acoustic guitar por el uso que de dicho adjetivo hacen los anglófonos, para diferenciar la guitarra de caja con respecto a la guitarra eléctrica. Es claramente redundante, pues la guitarra, por definición, es un instrumento acústico.

La guitarra acústica deriva de los diseños de C. F. Martin y Orville Gibson, principalmente, luthieres estadounidenses que desarrollaron su actividad principalmente a finales del siglo XIX. También son conocidas como western guitars (literalmente "guitarras del oeste"), lo que se acerca más a su naturaleza y a la clase de música que las hizo populares.

Como las españolas estas guitarras se llaman así por emitir su sonido sin ningún tipo de amplificación eléctrica, sólo por transducción de la fuerza mecánica.



MARCAS:

En cuanto a las marcas que se añadirán al catálogo de la tienda online se puede afirmar que solo se va a trabajar con marcas de calidad que ofrezcan productos de garantías para los clientes.

Al conocer de sobre el nicho de las guitarras españolas, ya se tiene un conocimiento sobre qué firmas están a la altura de ser ofertas en la web pero de todas formas en puntos anteriores y analizando a la competencia se puede saber con que marcas trabajan la gran mayoría de tiendas.

Desde un primer momento y como este proyecto va a ser realizando por una única persona, se contactará y trabajará con las siguientes firmas españolas:

- *Guitarras Alhambra:*



Manufacturas Alhambra se funda en el año 1965, sobre la base de un pequeño taller existente en esta ciudad, y atesora 50 años de experiencia en la construcción artesanal de las mejores guitarras clásicas, flamencas y acústicas del mercado.

Cuenta con más de 14.000 m2 dedicados a la creación de estas piezas únicas, fruto de la unión perfecta entre tradición manual y las más modernas técnicas para el tratamiento de las maderas.

La empresa está orgullosa de contar con una gran familia de más de 110 profesionales, con una sólida experiencia en el proceso artesanal de construcción de instrumentos de cuerdas. Este equipo se beneficia de la labor de un taller integrado en la empresa, encargado de investigar y desarrollar nuevos modelos y procesos.

La técnica y la experiencia adquiridas en la creación artesanal de las guitarras son fundamentales para lograr un instrumento perfecto. En Alhambra trabajan los mejores profesionales del sector; formados en la propia empresa y con una dilatada experiencia en la construcción de instrumentos. *Obtenido de:* alhambra.sl.com

- *Guitarras Francisco Bros:*



La denominación de nuestras guitarras toman el nombre en honor al fundador de nuestra empresa, Francisco Broseta Rogla. Constructor de guitarras desde finales de los años 50, y aún hoy en día nuestras guitarras continúan marcadas por su inconfundible sello.

El gran interés mostrado por Francisco Broseta desde temprana edad, por la ebanistería y por la música, le llevan a aprender las artes de la fabricación de guitarras a los 18 años en la prestigiosa casa de Dolores Marín en Chirivella de mano del reconocido constructor de guitarras José Roca. Donde durante los siguientes 14 años es tutelado a través de las técnicas artesanas de la lutería y los entresijos del oficio.

Durante su etapa de aprendizaje en Dolores Marín, conoce a la que más tarde sería su esposa, la Srta. Herminia Monroy, trabajadora desde los 14 años en la asimismo prestigiosa empresa de construcción de guitarras Hijos de Vicente Tatay, donde desarrollaba y trabajaba el arte de la técnica del barnizado y acabado de las guitarras.

Las ansias de Francisco de aplicar sus ideas, su concepción y su propia técnica de construcción de la guitarra, le lleva a tomar el importante paso junto a su esposa Herminia de empezar su propio taller de Lutería aprovechando la experiencia que durante los últimos años habían adquirido los dos.



Actualmente sus hijos Paco y nietos continúan el duro trabajo de sus predecesores, combinando las mas puras tradiciones artesanales heredadas de sus padres, con los adelantos tecnológicos y técnicos que ofrece el mercado, obteniendo un producto de la mas alta calidad posible, y siempre ajustado a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Nuestros esfuerzos se han visto recompensados, y hoy en día nuestra empresa y nuestras guitarras han rebasado fronteras, cumpliendo el sueño de sus fundadores, adquiriendo prestigio a nivel internacional, además de estar reconocidas por el Gremio de Maestros Artesanos de la Guitarra española. *Obtenido de:* guitarrasbros.com

- *Guitarras Admira:*



Para conocer la historia de las guitarras Admira hay que remontarse al siglo pasado, al año 1932, cuando Enrique Keller Fritsch, un hombre de negocios alemán natural de Múnich, llegó a Zarautz, una pequeña ciudad al norte de España. Enseguida se enamoró de este lugar, con montañas a un lado, el Mar Cantábrico al otro y un clima parecido al que ya conocía de su tierra natal.

Tan sólo 5 años después de terminar la Guerra Civil Española, en 1944, Enrique Keller Fritsch empezó una empresa dedicada a la elaboración de juguetes e instrumentos musicales infantiles (armónicas de boca, teclados, pianolas, etc.), utilizando sobre todo la madera como principal materia prima. Esta idea surgió a la vez que otros compatriotas asentados en Guipúzcoa fundaron empresas muy importantes en la región.

Más adelante, Enrique Keller Fritsch, observando la cambiante demanda del mercado, decidió reestructurar la empresa y, por lo tanto, su actividad. A partir de ese momento, la fabricación de guitarras clásicas Admira y otros instrumentos musicales sería la principal misión de la compañía.

La plantilla de Enrique Keller S.A. ha sido, sin lugar a dudas, una parte fundamental en nuestra historia. Por los talleres y oficinas han pasado varias generaciones, padres e hijos trabajando en ocasiones juntos y muchos trabajadores se jubilaron después de toda una vida en Enrique Keller S.A.

En la actualidad se encuentra dirigida por los nietos de Enrique Keller Fritsch, quien murió a principios de los años 80. *Obtenido de:* admira.es

- *Guitarras Prudencio Sáez:*



Desde que en 1963 Prudencio Sáez se estableciera por su cuenta después de haber estado trabajando para otros guitarreros, la empresa familiar GUIsama S.L. ha estado construyendo sus guitarras al más puro estilo artesanal, avanzando con el tiempo según la necesidad del mercado, desde la guitarra más básica a la de concierto, pasando por modelos de gama media y con cutaway amplificados. En cierto modelos es como si el tiempo se hubiera detenido, ya que su fabricación sigue siendo totalmente artesanal y cuidadosa, porque este tipo de instrumentos así lo precisan.

La marca Prudencio Sáez es tan conocida en el ámbito nacional como en el internacional, ya que gran parte de su producción va destinada al extranjero.

Hoy en día D. Prudencio Sáez Marín (3ª generación) gerente de esta empresa de Torrent, continúa con la tradición familiar para que el arte de construir guitarras perdure mucho tiempo. *Obtenido de:* guisama.com

1.2.2 Servicios

A continuación se detallarán los servicios ofrecidos, tanto los servicios de atención al cliente como los servicios de valor añadido.

Este punto es muy importante pues en estos tiempos ya no basta con ofrecer lo mínimo o lo que los demás ofrecen... es extremadamente importante el diferenciarse de la competencia, desmarcarse de lo habitual y destacar por encima del resto.

Servicios de atención al cliente

Los servicios de atención al cliente que se van a ofrecer van a ser los propios de un ecommerce, es decir, se facilitará una dirección de email para que lo usuarios puedan enviar cualquier tipo de duda que les surja, sea del tipo que sea.

También se habilitará una línea telefónica que estará operativa en horario laboral donde se intentarán resolver las dudas que al usuario le puedan surgir en el proceso de compra, en el pago, etc.

Otro servicio de atención al cliente y que pocas webs de la competencia tienen es un chat online donde se atenderán las dudas de los clientes.

Por último, se desarrollará una sección de FAQ en la web, donde se expondrán y contestarán las preguntas más frecuentes que nos hagan nuestros clientes.

Servicios de valor añadido

Uno de los servicios de valor añadido que se van a ofrecer y que ya se han nombrado con anterioridad, es un asesoramiento de calidad. Para ellos cualquier cliente podrá contactar con el soporte técnico de la tienda online y que éste gracias a su nivel de conocimiento del producto le asesora acerca de qué guitarra comprar.

Otro servicio será incorporar un módulo de opiniones verificadas en la web e incentivar al usuario que haya comprado a que añada su opinión en la web, de esta manera se creará una mayor confianza y claridad para los demás usuarios.

1.3 Propuesta de valor

Independientemente del segmento del mercado al cual una empresa se dirija o del producto o servicio que se ofrece, hay dos cosas que son claves para alcanzar el éxito en un negocio: los clientes y la propuesta de valor.

Si se desea que mucha más gente visite un negocio/escaparate/empresa ya sea online u offline y que éstos a la vez se conviertan en clientes, es absolutamente necesario ofrecer una propuesta de valor que enamore a ese público objetivo. De lo contrario, no se destacará por encima de nadie y ese negocio se convertirá simplemente en uno más.

Esto solo se logrará si se consigue diseñar, transmitir y ofrecer el valor que diferencie ese negocio del resto de ruido (competencia) que ofrece el mercado.

Puntos clave para transmitir la propuesta de valor de una empresa

Cuando se transmite a un cliente la oportunidad de negocio o el valor que ofrece una empresa, analiza en su subconsciente dos cosas:

- Los beneficios que la empresa aporta.
- El dinero que va a gastar.

Si lo primero supera a los segundo, en su mente se creará la percepción de que la empresa, producto o servicio, merece la pena. Si ocurre al revés, y el coste supera a lo



que se va a aportar, no comprará, porque habrá fallado la pata fundamental del modelo de negocio planteado.

Por tanto, una buena propuesta de valor debe transmitir lo siguiente:

- Cómo una empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de un cliente.
- Qué beneficios debe esperar el cliente del servicio.
- Cuál es el valor diferencial respecto a la competencia.

Las 3 claves para desarrollar una propuesta de valor irresistible

Ahora se verán en 3 sencillos pasos, como se construye esa propuesta con el fin de transmitir ese valor que haga destacar el negocio.

Identificar los puntos clave de la propuesta de valor de la empresa para el cliente:

Para hacer eso es necesario seguir estos pasos:

- Identifica tu cliente objetivo
- Hacer una lista de los beneficios y del valor que el producto aporta a los clientes
- Qué hace diferente la propuesta de negocio de la de competencia.

Cómo transmitir el valor de tu producto o servicio a tus clientes

Con la información del punto anterior, es sencillo elaborar una propuesta del valor de un negocio, en la que se cumplan estos 3 puntos:

- Debe ser clara y fácil de entender.
- Comunicar claramente qué va a obtener el cliente con un producto o servicio.
- Explica que se tiene diferente de la competencia.
- Cuanto más breve, mejor.

Elementos que componen la oferta de valor de un negocio



Según la infografía anterior de Neil Patel ([quicksprout](https://www.quicksprout.com)), los principales elementos para transmitir el mensaje son estos:

- Un título, que describa el beneficio que se ofrece al cliente.
- Un subtítulo, donde se detalle brevemente lo que se ofrece, a quién y por qué.
- Tres puntos con los beneficios o características del producto o servicio.
- Un elemento visual (vídeo o imagen), que amplíe el mensaje.

1.3.1 Desarrollo de la propuesta de valor la tienda online de guitarras españolas

En base a lo visto anteriormente, se desarrollará la propuesta de valor que ofrecerá la tienda online de guitarras españolas a su público objetivo.

Identificando los puntos clave de la propuesta de valor

- En primer lugar se definirá el cliente objetivo: el cliente objetivo que podría comprar algún tipo de producto en la tienda online, es una persona de mediana edad que no esté familiarizada con el mundo de la guitarra y quiera comprar su primera instrumento o por el contrario que ya haya tenido algún tipo contacto con este ámbito y quiera comprar una guitarra.
- Listar los beneficios que el producto aporta a los clientes:
 - Todas las marcas ofertadas son reconocidas y de calidad.
 - Información completa y útil en las fichas de producto.
 - Servicio de asesoramiento gratuito por e-mail, teléfono y chat.
 - Portes gratis a partir de 175€.
- Qué hace diferente la propuesta de negocio respecto a la de competencia: tras haber analizado las propuestas de valor de la competencia (bastante flojas) y haber elegido como punta de lanza el asesoramiento profesional a los clientes,

se puede afirmar que la propuesta de la tienda online se basa en la especialización y en poder ofrecer información útil y de calidad al cliente.

Estrategia para transmitir de manera correcta la propuesta de valor

- Debe ser clara y fácil de entender: al desarrollar la web, se plasmará de la mejor manera posible que cualquier persona solicitar un completo asesoramiento gratuito si no sabe que producto escoger. Además y como punto a favor, se escribirán descripciones de producto muy completas (la competencia no lo tiene) para que los usuarios se acerquen lo máximo posible al producto.
- Comunicar claramente qué va a obtener el cliente con un producto o servicio: gracias a las descripciones de los productos que contarán con abundante texto, imágenes de calidad y vídeos el usuario sabrá exactamente que está comprando.
- Explica que se tiene diferente de la competencia: La calidad de las fichas de producto y la profesionalidad y cercanía con la que se tratará al cliente si tiene cualquier tipo de duda hablarán por sí solas.
- Cuanto más breve, mejor: tanto en la página principal como en algunos puntos estratégicos, se hará visible la propuesta de valor mediante mensajes claros y concisos.

Elementos que componen la oferta de valor de un negocio

- Un título describiendo el beneficio al cliente: en la home de la web se colocará algún tipo de texto destacado donde el usuario podrá leer y captar la propuesta de valor.
- Puntos clave de la propuesta de valor: se definirá algún tipo de estrategia de marketing para plasmar de forma clara porqué el cliente debe comprar en la tienda online y no en otra.
- Elementos visuales para amplificar el mensaje: mediante imágenes o algún vídeo se completará el mensaje que se quiere transmitir.

1.4 Análisis de la competencia

En este punto se van a realizar un análisis TOP10 (análisis de los 10 primeros resultados que Google ofrece para algunas de las palabras clave más importantes del nicho) con el fin de tener conocimiento de los modelos de negocio de esas webs y cómo de bien (o de mal) lo están haciendo.

Para ello se realizarán una serie de pasos que a continuación se detallarán con el fin de analizar los puntos clave que conforman cada uno de los negocios existentes a fin de poder trazar diferentes estrategias para superar a la competencia en los máximos aspectos posibles.



1.4.1 Pasos para realizar un buen análisis de la competencia

PASO 1: Identificar a los competidores del mercado donde se pretende entrar

Lo primero es realizar una búsqueda en Google y otros buscadores con las palabras clave de interés para identificar a todos los posibles competidores.

Cuando se realice esto no hay que olvidar llevar a cabo un registro o lista donde apuntar los nombres de cada competidor.

Se trata de seguir la pista de estos competidores después de haberlos identificado, por eso es bueno apuntar sus nombres y dirección URL en Internet.

PASO 2: Realizar un análisis de sus productos y servicios

Es la base. Lo esencial. Es decir: el qué venden. Estudiar cómo lo producen, quiénes son sus proveedores (en caso de tenerlos), qué características tiene el producto, su precio (o los productos) y que lo hace tan competitivo (y viceversa: que lo hace un desastre).

Además, se debe analizar si ofrecen algún servicio de valor añadido como complemento a la compra del producto.

PASO 3: Investigar sobre la estrategia online de la competencia

Este punto es extremadamente importante en un análisis de la competencia de un negocio online porque será donde se pueda identificar la base del éxito o del fracaso de un competidor.

Para ello, se deben analizar 5 aspectos que a día de hoy son la base de cualquier estrategia posicionamiento de una marca en Internet.

Experiencia del usuario

En este punto es importante navegar por su web como si se fuera un usuario más, tomar nota de todo, hacer capturas de pantalla y tomando en cuenta lo siguiente:

- ¿Cómo convierten las visitas en objetivos? Es decir, que objetivo tienen (vender, descargar un PDF, una newsletter, etc.) y qué hacen para conseguirlo (call to action gigantes, descuentos, etc.)
- ¿Cómo es el proceso en su carrito de la compra? Es más fácil ver fallos propios en lo que hacen bien los demás.
- ¿Tienen señales de confianza? El sello de confianza online por ejemplo.
- ¿Es la web visualmente llamativa?
- ¿Tienen ofertas o promociones especiales?

Perfil de enlaces

Para este paso se deberán usar alguna de las muchas herramientas de análisis de links como Open Site Explorer, MajesticSEO o Ahrefs.

Se tendrá que hacer un análisis minucioso de su perfil de enlaces:

- De qué dominios tienen enlaces.
- Qué tipo de enlaces son (si son comprados, naturales, de directorios, foros, blogs...)
- Si llevan a cabo acciones de link-baiting (infografías, vídeos...)
- Acciones de link building que sean black-hat.
- Qué Anchor Text están usando para los enlaces.
- Este punto será muy útil para saber si se está haciendo mejor o peor que ellos, si tienen una estrategia de link building definida, además de generar ideas de dónde y cómo se pueden obtener enlaces de calidad.

Redes Sociales

Una parte muy importante es saber si los competidores están presentes en las redes sociales y de qué modo, es decir, qué acciones llevan a cabo y si les son efectivas o no.

Es muy difícil imitar lo que hace un competidor en este sentido, pero esto servirá para aprender que es lo que funciona y lo que no en el sector.

Para responder a esto, es necesario navegar por su web y realizarse las siguientes preguntas:

- ¿Están presentes en redes como Twitter, Facebook, Google + o Pinterest?
- ¿Interactúan con sus clientes? ¿Como lo hacen? ¿Cómo reaccionan ante los comentarios negativos?
- ¿Qué tipo de contenido comparten? ¿Es solo suyo o de terceros también?
- ¿Se comparten sus contenidos?

Estrategia de contenido

Este punto es quizás en el que más se puede aprender de los competidores y cómo adelantarse a ellos. Hay que recordar que el contenido de calidad es el que realmente tiene el poder de atraer links y tráfico a una web.

Como en los puntos anteriores, será importante que hacerse una serie de preguntas:



- ¿Tienen contenido generado por el usuario? Cómo pueden ser reviews de los productos o un foro.
- ¿Tienen un blog? Si es así que tipo de blog es y sobre qué hablan.
- ¿Tienen un comunidad activa en el blog? Se puede realizar una media de las veces que se comenta en sus publicaciones y las veces que se comparte.
- ¿Qué tipo de contenido tienen en su web? Pueden ser infografías, vídeos informativos, un FAQ, guías, aplicaciones, widgets o noticias
- Saber qué es lo que hace un competidor ayudará a conocer las debilidades y fortalezas propias y a la vez servir de motivación para hacerlo mejor que él.

Análisis On-Page

Suponiendo que el SEO On-Page de la web propia esté en un estado impecable, es importante saber cómo lo hacen los competidores; es una manera rápida de saber si están invirtiendo en SEO y si están usando alguna técnica que se desconoce y que se pueda aplicar.

Los puntos más importantes serían los siguientes:

- Que tipo de arquitectura tiene la web. Es decir, como están distribuidas las diferentes categorías en la web y a que profundidad están las últimas páginas (número de clics desde la home).
- Que categorías son las que tienen más importancia en la web. Con esto se conocerán para que términos está tratando de posicionar con más fuerza.
- Qué palabras clave están usando en los enlaces internos. Esto ayudará a saber para qué palabras están intentando posicionar.
- En qué palabras clave se están centrando en sus etiquetas title y description.

PASO 4: Crear un listado de fortalezas y debilidades de cada competidor

Para terminar, siempre es recomendable hacer una tabla resumen con las impresiones generales de cada competidor apuntando las principales características que se han notado y traduciendo todo en un apartado de debilidades y fortalezas.

De esta forma tendremos la fotografía que andábamos buscando al realizar el análisis de la competencia.

1.4.2 Análisis de la competencia para el nicho de las guitarras españolas

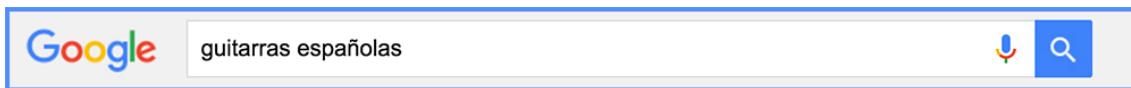


Siguiendo los pasos mencionados se va a realizar un análisis TOP10 de la competencia existente para el nicho de mercado de las guitarras españolas. Este análisis servirá para determinar con claridad las estrategias seguidas por la competencia para así, poder trazar unas mejores con el fin de superarla.

PASO 1: Identificar los competidores del nicho de las guitarras españolas

Para ello se proceden a introducir algunos de los términos de búsqueda más genéricos y con más búsquedas en Google, con el fin de detectar algunos de los competidores a los que habrá que hacer frente en un futuro.

El primer término introducido es el siguiente: **“guitarras españolas”**.



Guitarras clásicas españolas, precios de guitarras flamencas ...

www.stockmusical.com > Guitarras ▼

Venta online ofertas de Guitarras Clásicas Flamencas para niños, adultos y academias. Los mejores precios de **guitarras españolas** para flamenco AQUÍ!

Guitarras Españolas - Tienda de Instrumentos Musicales Online ...

<https://www.promusica.es/es/2001764-guitarras-espanolas> ▼

Compra **Guitarras españolas** en Promusica Tienda instrumentos musicales online, echa un vistazo a nuestro catálogo de **Guitarras españolas** al mejor precio.

Guitarras Españolas - Unión Musical

<https://www.unionmusical.es/Guitarras/Guitarras-Espanolas.html> ▼

Guitarras españolas desde menos de 90€. Gran cantidad de guitarras, desde guitarras para principiantes hasta las mejores marcas. Hasta 25% de descuento ...

Guitarras clásicas y españolas | eBay

www.ebay.es/sch/Guitarras-clasicas-y-espanolas-/119544/i.html ▼

Encuentra grandes ofertas de **Guitarras** clásicas y **españolas**, comprando en eBay. Envío rápido y con total seguridad.

MIL ANUNCIOS.COM - Guitarras clásicas . Venta de guitarras clasicas ...

<https://www.milanuncios.com/guitarras-clasicas/>

Compra-Venta de **guitarras** clasicas de segunda mano . **guitarras** clasicas de ocasión a los mejores precios.

Guitarra flamencas · Guitarra española · Guitarra acustica · Guitarras clásicas niño

Marcas de guitarra clásica y acústica · El Corte Inglés

www.elcorteingles.es > Electrónica > Instrumentos musicales ▼

Compra tu **guitarra española** online en El Corte Inglés y te la llevamos a casa en 48 horas o recógela en tu Supercor o Centro El Corte Inglés preferido.

Amazon.es: Guitarras clásicas: Instrumentos musicales

<https://www.amazon.es/guitarras-clasicas/b?ie=UTF8&node=4965422031> ▼

Compras en línea de **Guitarras** clásicas de una gran selección en la tienda Instrumentos musicales.

¿Comprar una guitarra barata? El precio de las guitarras españolas ...

www.miacorde.com/news/precio-guitarras-espanolas.html ▼

A la hora comprar una **guitarra** clásica es muy posible que te surjan algunas dudas ¿Es mejor optar por una **guitarra** de alta calidad o, por el contrario, resulta ...

Guitar From Spain: Las mejores guitarras españolas al mejor precio

www.guitarfromspain.com/es/ ▼

Guitar From Spain es la tienda online especializada en la venta de **guitarras españolas**. En Guitar From Spain usted puede comprar guitarras clásicas, guitarras ...

Ahora, hay que apuntar en una lista los 10 resultados orgánicos que salen en las SERPS de Google para analizarlos de manera posterior. Los resultados son los siguientes:

- www.stockmusical.com
- www.promusica.es



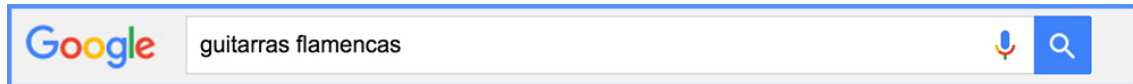
UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - **Jorge Miralles Sánchez**

- www.unionmusical.es
- www.ebay.es
- www.milanuncios.com
- www.elcorteingles.es
- www.amazon.es
- www.miacorde.es
- www.guitarfromspain.com

El segundo término introducido es: **“guitarras flamencas”**



El Flamenco Vive | Selección de guitarras flamencas y españolas ...

<https://www.elflamencovive.com/spanish/guitarras> ▼

Seleccionamos las **guitarras** más adecuadas para **flamenco** entre la gran variedad que puedes encontrar fabricadas en España por luthiers de reconocido ...

Has visitado esta página 4 veces. Fecha de la última visita: 30/05/16.

Flamenco Guitars for Sale | Guitarras Flamencas Usadas

www.flamencoguitarsforsale.net/es/guitarras-flamencas/usadas.html ▼

Antonio de Torres nº70 1884 "La Invencible". Tapa: Pino-abeto alemán. Aros y fondo: P. de Brasil
Disponibilidad: Museo Precio: No disponible ...

Has visitado esta página 2 veces. Fecha de la última visita: 21/07/16.

Flamenco Guitars for Sale | Guitarras Flamencas en venta

www.flamencoguitarsforsale.net/ ▼

Guitarras Flamencas de los mejores guitarreros seleccionadas teniendo en cuenta su calidad sonora y originalidad.

Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 5/08/16

MIL ANUNCIOS.COM - Anuncios de guitarras flamencas guitarras ...

<https://www.milanuncios.com/anuncios/guitarras-flamencas.htm>

Anuncios de **guitarras flamencas**. Publique anuncios sobre **guitarras flamencas** gratis. Para anunciar sobre **guitarras flamencas** haga clic en 'publicar anuncios'.

Guitarras flamencas de las mejores marcas al mejor precio - Guitar ...

www.guitarfromspain.com › Flamencas ▼

Guitarras flamencas tradicionales fabricadas artesanalmente con los mismos métodos constructivos empleados por los inventores de la **guitarra flamenca**.

Guitarras Admira. Precios y características de las guitarras Admira ...

www.guitarfromspain.com/es/3_admira ▼

Guitarras Admira. El mejor precio en guitarras clásicas Admira y en **guitarras flamencas** Admira. Todos los modelos disponibles en Guitar from Spain.

Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 7/08/16

Guitarras, Guitarra clásica y Guitarra flamenca, españolas de ...

www.guitarrasbros.com/ ▼

Guitarras Bros guitarras. Constructor de **guitarras** clásicas españolas y **flamencas** de gran calidad. Los modelos de **guitarras** Francisco Bros están construidos ...

Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 5/08/16

La Guitarra Flamenca | Especialista en guitarras flamencas

www.guitarsforsale.es/ ▼

Guitarras Flamencas. Nuevas ... **Guitarra flamenca** Gerundino hijo 2015 frontal. Año: 2015 ...

Guitarra flamenca Hermanos Conde 1994 frontal. Año: 1994.

SEGUNDAMANO ahora es vibbo: anuncios de Guitarra flamenca ...

www.vibbo.com/instrumentos-musicales-de-segunda-mano/guitarra-flamenca.htm ▼

Anuncios segunda mano de guitarras, bajos, baterías, etc **Guitarra flamenca** . Las mejores ofertas en guitarras, bajos, baterías, etc **Guitarra flamenca** de ...

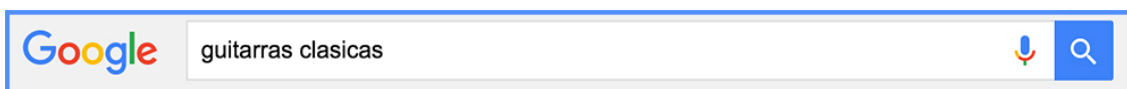
Al igual que con el término anterior, se deben apuntar los 10 resultados que aparecen en Google:

- www.elflamencovive.com
- www.flamencoguitarsforsale.net
- www.milanuncios.com
- www.guitarfromspain.com
- www.guitarrasbros.com
- www.guitarsforsale.es



- www.vibbo.com

El tercer término a introducir es el siguiente: **“guitarras clásicas”**



Comprar Guitarras Clásicas - Amplia selección y marcas - Unión Musical
<https://www.unionmusical.es/436-guitarras-clasicas> ▼
 En Union Musical encontrarás tu **Guitarras Clásicas** dentro de una amplia selección de marcas de la mejor calidad: Alhambra, Ramirez, Manuel Rodríguez, ...
 Visitaste esta página el 24/08/16.

Guitarras Alhambra: Guitarras de artesanía
www.alhambrasl.com/ ▼
 Desde 1965 construimos guitarras artesanales, guitarras hechas a mano. Clásica ... Guitarras Alhambra Tradición española ... (4.01 MB) · **Guitarras clásicas**
 Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 13/06/16

Guitarras, Guitarra clásica y Guitarra flamenca, españolas de ...
www.guitarrasbros.com/ ▼
 Guitarras Bros guitarras. Constructor de **guitarras clásicas** españolas y flamencas de gran calidad. Los modelos de guitarras Francisco Bros están contruidos ...
 Has visitado esta página muchas veces. Fecha de la última visita: 5/08/16

Amazon.es: Guitarras clásicas: Instrumentos musicales
<https://www.amazon.es/guitarras-clasicas/b?ie=UTF8&node=4965422031> ▼
 Compras en línea de **Guitarras clásicas** de una gran selección en la tienda Instrumentos musicales.

MIL ANUNCIOS.COM - Guitarras clásicas . Venta de guitarras clasicas ...
<https://www.milanuncios.com/guitarras-clasicas/>
 Compra-Venta de **guitarras clasicas** de segunda mano . **guitarras clasicas** de ocasión a los mejores precios.

MIL ANUNCIOS.COM - Guitarra alhambra. Guitarras clásicas guitarra ...
<https://www.milanuncios.com/guitarras-clasicas/guitarra-alhambra.htm>
 Compra-Venta de **guitarras clasicas** de segunda mano guitarra alhambra. **guitarras clasicas** de ocasión a los mejores precios.

SEGUNDAMANO ahora es vibbo: anuncios de guitarras clásicas ...
www.vibbo.com/guitarras-clasicas-de-segunda-mano-alcoy-alcoi/
 Anuncios segunda mano de **guitarras clásicas** en Alcoy/alcoi . Las mejores ofertas en **guitarras clásicas** de segunda mano y de ocasión en Alcoy/alcoi solo en ...

Guitarras de concierto - Music Store
www.musicstore.de › Inicio › **Guitarras** ▼
Guitarras clásicas 7/8 · Modelos para zurdos · Sigma Guitars CMC-6E Natural · background. Sigma Guitars CMC-6E Natural. Sigma Guitars. With cutaway and ...

Guitarras clásicas y españolas | eBay
www.ebay.es/sch/Guitarras-clasicas-y-espanolas-/119544/i.html ▼
 Encuentra grandes ofertas de **Guitarras clásicas** y españolas, comprando en eBay. Envío rápido y con total seguridad.

Procediendo de la misma forma que antes, se apuntan los resultados obtenidos con el fin de analizarlos posteriormente:

- www.unionmusical.es
- www.alhambrasl.com
- www.guitarrasbros.com
- www.amazon.es



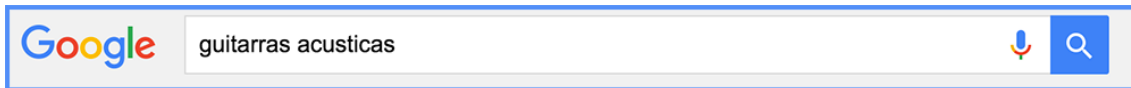
UNIVERSITAT
 POLITÈCNICA
 DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - **Jorge Miralles Sánchez**

www.milanuncios.com
www.vibbo.com
www.musicstore.de
www.ebay.es

Y por último, se ha introducido uno de los términos con más búsquedas mensuales a fin de comprobar la competencia existente: “guitarras acusticas”



Guitarras acústicas - Music Store
www.musicstore.de > Inicio > Guitarras
Guitarras acústicas Guitarras acústicas. ... Guitarras acústicas. Su selección. Filtro. Fabricante. Taylor; Yamaha; Martin Guitars; Sigma Guitars; Ibanez; Fender


Tienda guitarras acusticas | venta guitarra acustica Fender Epiphone ...
<https://www.txirula.com/GUITARRAS%20ACUSTICAS.html>
Tienda guitarras acusticas y venta guitarra acustica: Fender Epiphone Gretsch Taylor Yamaha Martin Gibson Tanglewood Alhambra Takamine Godin.
Visitaste esta página el 22/08/16.

Guitarras acústicas - Thomann España
https://www.thomann.de/es/guitarras_acusticas.html
Encuentre Guitarras acústicas en el Thomann Cyberstore.
Guitarras acústicas · Guitarras dreadnought · Guitarras jumbo · Guitarras folk

Amazon.es: Guitarras acústicas con cuerdas metálicas: Instrumentos ...
<https://www.amazon.es/guitarras-acusticas-con-cuerdas-metalicas/b?ie=UTF8...>
Compras en línea de Guitarras acústicas con cuerdas metálicas de una gran selección en la tienda Instrumentos musicales.

Guitarras Acústicas - Unión Musical
<https://www.unionmusical.es/Guitarras/Guitarras-Acusticas.html>
Guitarras Acústicas desde menos de 90€. Gran cantidad de guitarras, desde guitarras para principiantes hasta las mejores marcas. Hasta 25% de descuento en ...

Guitarras Acústicas - Tienda de Instrumentos Musicales Online ...
<https://www.promusica.es/es/104-guitarras-acusticas>
Compra Guitarras acusticas en Promusica Tienda instrumentos musicales online, echa un vistazo a nuestro catálogo de Guitarras acusticas al mejor precio.

¿Qué forma de guitarra acústica me conviene más? - YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=E96iJy2ayeA>
16 abr. 2012 - Subido por Txirula Musik
<http://www.txirula.com> Sois muchos los que venís a la tienda preguntando las diferencias en cuanto a las formas ...

Guitarras acústicas | eBay
www.ebay.es/sch/Guitarras-acusticas-/33021/i.html
Encuentra grandes ofertas de Guitarras acústicas, comprando en eBay. Envío rápido y con total seguridad.

Guitarras acústicas - Yamaha - España
es.yamaha.com > Productos > Instrumentos musicales > Guitarras y bajos
Presentación de Yamaha Guitarras acústicas. ... Cuando se presentó en 1966, la serie FG de Yamaha vino a demostrar que una gran guitarra acústica no tenía ...

Tienda online de guitarras acústicas - Multisononline.com
www.multisononline.com > Guitarras
Compre online su guitarra acústica al mejor precio en Multisononline.

Para finalizar, se apuntan todos los resultados de búsqueda obtenidos para la keyword introducida anteriormente:

- www.musicstore.de
- www.txirula.com



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - Jorge Miralles Sánchez

- www.thomann.de
- www.amazon.es
- www.unionmusical.es
- www.promusica.es
- www.youtube.com
- www.ebay.es
- www.yamaha.es
- www.multisonline.com

Habiendo extraído los 4 listados de competidores para las keywords seleccionadas, es conveniente hacer una lista final (hay sitios web repetidos) con los 10 sitios web de la competencia que se van a analizar en los siguientes puntos. El listado final que queda del filtrado es el siguiente:

- **www.stockmusical.com**
- **www.promusica.es**
- **www.unionmusical.es**
- **www.guitarfromspain.com**
- **www.miacorde.com**
- **www.elflamencovive.com**
- **www.txirula.com**
- **www.guitarrasbros.com**
- **www.multisonline.com**
- **www.guitarsforsale.es**

Estos 10 sitios web son competidores directos puesto que su modelo de negocio es igual o similar al que se pretende poner en marcha. Se han omitido los resultados de milanuncios.com, ebay.es, vibbo.com, etc. porque sus modelos de negocio no se ajustan al que se está planteando (aunque eso no significa que no sean competidores).

PASO 2: Realizar un análisis de sus productos y servicios

En este punto se analizará uno por uno cada competidor con el fin de tener muy claro que es exactamente lo que están vendiendo y como lo están viendo. En este análisis se tomarán en cuenta los productos que ofrece cada competidor así como los servicios que ofrece.

Se pondrá especial hincapié en analizar los productos relacionados con las guitarras españolas puesto que la tienda online que se quiere desarrollar va a tener solo esos productos, por lo que no tendrá demasiado sentido analizar los demás.

ANÁLISIS DE STOCKMUSICAL.COM

Search Tlf: 951 885 542 / 951 882 284 | Horario Agosto: Cerrado por vacaciones pero respondemos por email. Iniciar sesión

STOCK MUSICAL
Av. Barcelona 26 - 29009 - Málaga

- ✓ Garantía en todos los productos.
- ✓ Compre desde su casa u oficina.
- ✓ 14 Días para devolución.
- ✓ Envío Gratuito a partir de 180€.

SATISFACCIÓN 100% GARANTIZADA

CIF: B93375541 :: Alcazaba Musical Distribuciones S.L. - Inscrita en registro mercantil de Málaga, tomo 5353, folio 103, Inscripción 1, matricula MA-126156.

Inicio | Contactar | Mapa Del Sitio | Información | Catálogo | 0 producto(s) - 0,00 €

CATEGORÍAS

- Accesorios Y Soportes
- Amplificadores
- Bajos Electricos Y Acusticos
- Cables
- Cursos Musicales
- Guitarras
- Instrumentos ORFF

INUESTRAS MEJORES OFERTAS!

Producto	Precio	Ver más
SET GUITARRA ELECTRICA MSA TC-105 TELECASTER + ACCESORIOS	105,80 € (119,80 €)	Ver más
MAPEX TORNADO BATERIA COMPLETA - 20"	344,85 € (459,80 €)	Ver más
SET GUITARRA ELÉCTRICA VISION ST + AMPLIFICADOR 20W + ACCESORIOS	111,30 €	Ver más
PACK GUITARRA ADMIRA ALBA CADETE 3/4	89,95 € (99,95 €)	Ver más

TAMBOR ROCIERO SAMBA MADERA 9592
111,50 € (131,20 €)

StockMusical	
Modelo de Negocio	El modelo de negocio de StockMusical queda bastante claro nada más entrar a su web: es una tienda online de instrumentos musicales. Su modelo se basa en la venta por Internet a usuarios finales de todo tipo de instrumentos. StockMusical gana dinero de la diferencia de precio que existe entre el producto que compran a un proveedor y el precio al que lo venden a sus clientes.
Descripción General	Nada más entrar llamada la atención la cantidad de productos que tienen: accesorios y soportes, amplificadores, bajos eléctricos, cables, guitarras, instrumentos de percusión, etc. Tienen un sitio web bastante cuidado aunque las descripciones de los productos son bastante pobres. En la página de inicio hacen especial hincapié en que envían de forma gratuita si la compra supera los 180€ así como que los envíos se realizan en 24/48 horas si hay stock de producto.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecen 14 días para realizar la devolución de cualquier producto. - Envían de forma gratuita superados los 180€ - Tienen email y teléfono de contacto. - En cuanto a formas de pago ofrecen transferencia bancaria, pago con tarjeta de crédito, Paypal y contra-reembolso - Tienen un par de sellos de calidad para dar confianza a los clientes.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Accesorios y Soportes - Amplificadores - Bajos Eléctricos y Acústicos - Cables - Cursos Musicales - Guitarras - Instrumentos ORFF - Instrumentos Tradicionales - Instrumentos para niños - Instrumentos de Viento - PA Y Sonido - Pastillas y Piezos - Pedales-Efectos - Teclados/Pianos - Violines/Violas/Cellos/Contrabajos
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none"> - Admira - Azahar - Cort - F. Bros - Ibañez - José Ribera - La Alcazaba - Paco Castillo - Rocío
Estrategia de Precios	<p>En muchos de sus productos ponen el precio que en teoría tenían inicialmente tachado y un nuevo precio rebajado. Además ponen el ahorro de cada producto, por ejemplo:</p> <p>79,85 IVA incl. 93,95 IVA incl. -15%</p>

ANÁLISIS DE PROMUSICA.ES

NUESTRAS TIENDAS
ONLINE 954 10 91 19
BADAJOS 924 20 18 27
CÁCERES 927 26 01 29
MÉRIDA 924 31 95 02
SEVILLA 954 01 57 55
SEVILLA PRO 954 38 87 88
SEV. LIBROS 954 92 93 45
CÓRDOBA 957 47 01 84

[Contacta con nosotros](#) | [Español](#) | [Iniciar sesión](#)

Carrito: vacío

GUITARRAS | BAJOS | AMPLIFICADORES | EFECTOS | PIANOS | TECLADOS | VIENTO | ARCO | BATERÍA Y PERCUSIÓN | PRO AUDIO | GRABACIÓN | DJ | LIBROS

ÚLTIMAS UNIDADES

reface CS DX CP YC

Las mejores guitarras, al mejor precio.

SELECCIÓN DE GUITARRAS ACÚSTICAS

Alhambra GUITARRAS

ENVÍO GRATUITO A PARTIR DE 99€

ENVÍOS EN LA PENÍNSULA Y PRODUCTOS DE LA PROMUSICA

5% descuento

Instrumentos desde 10€/mes

Plan Tu 1er Instrumento

Ahorra con Promúsica y dispón de tu 1er instrumento durante 9 meses sin compromiso. Instrumentos desde 10€/mes

FINANCIACIÓN

18 meses 0% interés

Consultar condiciones

YAMAHA

DE 10 A 50€

<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Vintage Reissue Kit mantenimiento</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">12,00 € 13,99 € -14.22%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">HERCULES GSP39WB</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">12,70 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Shot Glass (vasos de chupito)</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">19,95 € 21,99 € -9.28%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">2 Juegos EXP26 Acústica con Cejilla 2D</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">24,90 € 25,00 € -0.4%</p>
<p style="font-size: 0.7em;">Korg Monotron Delay</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">52,30 € 59,00 € -11.36%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Korg Monotron Duo</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">52,30 € 59,00 € -11.36%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Pure Cable 12' (3m) Blue</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">45,00 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Correa Gibson The Slingshot</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">49,00 € 55,79 € -12.17%</p>

DE 50 A 100€

<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Pure Cable 18' (5.5m) Purple</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">49,00 € 55,00 € -10.91%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Correa Gibson The Montana</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">60,00 € 69,99 € -14.27%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Yamaha Guitalele GL1 Natural + Funda</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">67,00 € 78,00 € -14.1%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Pure Cable 25' (7.6m) Cherry</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">60,00 € 69,00 € -13.04%</p>
<p style="font-size: 0.7em;">Correa Gibson Modern Vintage Black</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">75,00 € 89,99 € -16.66%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Correa Gibson Modern Vintage Heritage Cherry</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">75,00 € 89,99 € -16.66%</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Gibson Memory Cable GC-R05</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">79,00 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Yamaha PSR F50</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">98,00 € 119,00 € -17.65%</p>

DE 100 A 180€

<p style="font-size: 0.7em;">Korg voica beats</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">159,00 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Korg voica keys</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">159,00 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Korg voica bass</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">159,00 €</p>	<p style="font-size: 0.7em;">Korg kaossilator 2S</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.8em;">139,00 € 149,00 € -6.71%</p>
--	---	---	--

ProMusica	
Modelo de Negocio	El modelo de negocio de ProMusica es el mismo que el de StockMusical. El sitio web es una tienda online de instrumentos musicales. El negocio de ProMusica se basa en la venta al cliente final de unos productos que compran a sus proveedores a un precio ligeramente inferior.
Descripción General	Nada más entrar a la web se puede ver que ProMusica tiene además de la tienda online, varias tienda físicas (en Badajoz, Cáceres, Sevilla y Córdoba). Si se hace un poco de scroll se puede apreciar unos cuantos banners con ofertas, información sobre los envíos, descuentos y financiación. Sinceramente, para ser lo primero que ve el usuario, todo parece un poco liso y sobrecargado. Un poco más abajo han puesto diferentes productos y al final, los últimos artículos del blog.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecen envío gratuito a partir de 99€ - Ofrecen un 5% para algunos productos - Como servicio adicional, permiten que el cliente se lleve su primer instrumento musical por 10€ al mes hasta 9 meses. - Ofrecen financiación al 0% de interés durante 18 meses.
Propuesta de valor	En principio no se ha detectado ninguna propuesta de valor.



Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none">- Guitarras- Bajos- Amplificadores- Pianos- Teclados- Viento- Arco- Batería y percusión- Grabación- DJ- Libros
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none">- Admira- Alhambra- Godin- Enrique Palacios- Guitarras Quiles- Ibañez- Manuel Martínez- Manuel Rodríguez- Paco Castillo- Prudencio Sáez- Rocío- Yamaha
Estrategia de Precios	ProMusica no sigue una estrategia clara de precios. Simplemente en algunos productos ofrecen un 5% de descuento.

Análisis de Servicios

Servicios ofertados	<ul style="list-style-type: none">- Por un lado ofrecen la financiación al 0% de interés durante 18 meses para comprar superiores a 150€.- Por otro lado, ofrecen un plan para que el cliente pueda comprar un instrumento y que durante 9 meses solo pague 10€ cada mes. Al finalizar el plazo, tendrá que pagar lo restante.
----------------------------	---

ANÁLISIS DE UNIONMUSICAL.ES

ATENCIÓN AL CLIENTE 902 112 859 De lunes a Jueves, de 8:30 a 14:00 y de 15:15 a 18:30 Viernes, de 8:30 a 14:00

ume UNIÓN MUSICAL

BUSCA EN NUESTRA TIENDA...

SIGUENOS: [f](#) [t](#) [i](#) [p](#) NOSOTROS TIENDAS BLOG ENTRAR / REGISTRARSE

Pianos Teclados Guitarras y Bajos Amplificadores y Efectos Batería y Percusión Orquesta y Banda Studio & Computer Recording Pro Audio Live Sound & DJ Accesorios Partituras Outlet







DESCUBRE LA GUITARRA PRS perfecta para ti 15€ de Regalo Primera Compra!

DESCUBRE NUESTRA ZONA DJ PRIMERAS MARCAS

behinger ENTRA EN EL MUNDO BEHRINGER

GUITARRAS Y BAJOS PARA TODOS LOS TIPOS DE MÚSICOS Y ESTILOS.

Productos destacados

 <p>PEDAL DE DISTORSION TC ELECTRONIC DARK...</p> <p>DARK MATTER DISTORTION Pedal de distorsion. Distorsion vintage con control de tono. True bypass</p> <p>59,00 €</p>	 <p>MULTIPISTAS DIGITAL MEMORIA FLASH ZOOM H6</p> <p>H6 Multipistas digital memoria flash. Grabador digital portátil de 6 pistas. Incluye 2 Mics MS y XY intercambiables. 4x Mic/Line Input Combo XLR/Jack Bal. Control de ganancia, Line Out, Line In L/R, Salida phones....</p> <p>399,01 € 450,00-€</p>	 <p>PIANO DIGITAL CASIO CDP-130 KIT NEGRO</p> <p>CDP-130 KIT negro Piano digital. Piano digital de 88 teclas contrapesado portátil. Características más destacadas del producto: 10 tonos AH3. Metrónomo integrado/ono de los in</p> <p>448,97 € 549,00-€</p>	 <p>TECLADO DE ACOMPAÑAMIENTO CON ALTAVOCES...</p> <p>SA-46 Teclado de acompañamiento con altavoces. Teclado mini de 32 teclas. 8 notas de polifonía. 100 sonidos nuevos. Función de apagado de melodía. 10 canciones. 50 ritmos. Acabado en verde y negro. Adap opc. AD-95.</p> <p>49,00 € 65,00-€</p>
 <p>SUPERFICIE DE CONTROL Y/O DE MEZCLA SAMSON...</p> <p>CONSPIRACY Superficie de control y/o de mezcla. Superficie de control MIDI ultraportátil y ligera perfecta para llevar en una bolsa. 25 pads sensitivos con retroiluminación tricolor y aftertouch. 14 controles...</p> <p>198,99 € 239,00-€</p>	 <p>PEDAL DE FRASEO/LOOPING TC ELECTRONIC...</p> <p>DITTO X2 LOOPER Pedal de fraseo/looping. Looper estéreo de 300 segundos con efectos. True bypass. Minimalismo y facilidad de uso, diseñado por guitarristas para los guitarristas. True bypass y sonido analógico. S...</p> <p>180,00 €</p>	 <p>SISTEMA DE VINILO DIGITAL (DVS) CON DISCOS...</p> <p>TRAKTOR SCRATCH A6 Sistema de vinilo digital (dvs) con discos de control. Paquete completo para DJ's que quieran control con vinilos o CD's de código de tiempo. Incluye interface AUDIO 6 + Software TRAKTOR SCRATCH...</p> <p>289,02 € 299,00-€</p>	 <p>AMPLIFICADOR COMBO PARA BAJO BUGERA BXD12</p> <p>BXD12 Amplificador combo para bajo. Amplificador combo de bajo de 1000w y driver turbosound de 12". clase D, con tecnología MOSFET, con ecualizador y compresor dinámico, entrada para DI, y afinador incluido con un Aux...</p> <p>295,00 €</p>



UNIONMUSICAL.ES


Modelo de Negocio	En cuanto al modelo de negocio de UnionMusical, se basa en la compra-venta de instrumentos musicales. Como los otros competidores, este negocio obtiene sus beneficios de la diferencia de precio que existe entre la compra al proveedor y la venta al cliente final.
Descripción General	Al entrar en la web se puede apreciar la cantidad de tipos de instrumentos musicales que ofrecen. Desde pianos y teclados, hasta guitarras y baterías. Un poco más abajo se puede apreciar un slider con algunos de sus productos destacados y como es habitual es todas las tiendas de este tipo, una galería con productos destacados. También cabe destacar que UnionMusical ofrece a través de un pop-up 5€ de descuento para la primera compra al usuarios que deje su email. En el footer se puede observar algunas indicaciones sobre los envíos (gratis a partir de 99€), la garantía (2 años) y la experiencia con la que cuentan (40 años).
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Envío gratis a partir de 99€. - Recogida en tienda a coste 0€. - 2 años de garantía. - 40 años de experiencia - Financiación de 10 meses para compras superiores a 150€.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none">- Pianos- Teclados- Guitarras y Bajos- Amplificadores y efectos- Batería y percusión- Orquesta y banda- Accesorios- Partituras- Equipos para DJ's
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none">- Admira- Alhambra- Apc- Camps- Contreras- Cort- Eko guitarras- Hohner- Jose Torres- Manuel Rodriguez- Ramirez- Rocio- Yamaha
Estrategia de Precios	Algo bastante curioso de esta tienda online es que han optado por una estrategia basada en las ofertas permanentes, es decir, todos los precios (en teoría originales) están tachados y han puesto al lado un precio rebajado.




ANÁLISIS DE GUITARFROMSPAIN.COM




GUITAR FROM SPAIN
Finest Spanish guitars

clásicas ▾ flamencas ▾ folk guitarras midi
caja estrecha otras guitarras fundas y estuches ▾
accesorios ▾ blog fabricantes muestras de sonidos

€ ▾  ▾

🔍

👤 SU CUENTA
🛒 CARRITO: vacío



Camps Primera E
Professional Flamenco guitar
Electrified

SUMMER DAYS!


10% OFF

Free Foam Case included




ADMIRA A5 GUITARRA CLÁSICA
La nueva guitarra Admira A5 es uno de los modelos de...

239,00 €




MANUEL RODRIGUEZ FF GUITARRA...
La guitarra Manuel Rodriguez FF es una hermosa...

1 029,00 €



CAMPS 2000 PREMIUM GUITARRA...
Camps 2000 Premium. Elegante guitarra construida por...

1 679,00 €




NS ARTIST CLASSICAL CAPO PW-CP-13
Cejilla de guitarra clásica y flamenca Planet Waves...

29,00 €




MANUEL RODRIGUEZ SR MADAGASCAR...
La guitarra Manuel Rodriguez SR Madagascar es la...

19 420,00 €



PRUDENCIO SAEZ 35 GUITARRA CLÁSICA
La nueva guitarra Prudencio Saez 35 es uno de los...

499,00 €




ALHAMBRA 6PCW2 GUITARRA ELECTRO...
La Alhambra 6PCW E2 es una guitarra Electro Clásica...

1 169,00 €




MANUEL RODRIGUEZ CABALLERO 12...
La guitarra Manuel Rodriguez Caballero 12 representa...

354,00 €



RAMIREZ RB GUITARRA CLÁSICA
La nueva Guitarra Ramirez RB. Construída bajo los...

1 934,00 €



PRUDENCIO SAEZ TRES S CUBANO
El Tres S Cubano de Prudencio Saez es un tres cubano...

589,00 €




Compre su guitarra Alhambra, guitarra Raimundo, guitarra Ramirez, guitarra Camps, guitarra Admira o guitarra Prudencio Saez entre nuestra gran selección de guitarras españolas



TIENDA ONLINE DE GUITARRAS CLÁSICAS, GUITARRAS FLAMENCAS Y GUITARRAS ACÚSTICAS

Compre las mejores Guitarras clásicas, flamencas y acústicas del mundo al mejor precio: Alhambra, Ramirez, Camps, Raimundo, Admira, Manuel Rodriguez y otros grandes fabricantes de guitarra española

Guitar From Spain es la tienda online especializada en la venta de guitarras españolas. En **Guitar From Spain** usted puede comprar guitarras clásicas, guitarras flamencas, guitarras acústicas y guitarras electroacústicas de las mejores marcas a los mejores precios y con total garantía. Si desea comprar una guitarra española clásica o flamenca de marcas tan prestigiosas como **Guitarras Alhambra, Guitarras Raimundo, Guitarras Camps, Guitarras Ramirez, Guitarras Admira, Guitarras Prudencio Saez** o **guitarras Manuel Rodríguez** ésta es la tienda online para hacerlo. La mayor y mas cuidada selección de guitarras artesanas con garantía de origen y a los mejores precios. De la tierra de las mejores guitarras del mundo hemos seleccionado para usted las mejores guitarras, con la mejor relación calidad-precio. Tanto si desea iniciarse en la guitarra como si desea una **guitarra de estudiante** o una **guitarra de concierto**, en **Guitar From Spain** encontrará la guitarra ideal. También disponemos de guitarras especiales como **bandurria, laud, tres cubano, timple canario** y guitarras en medidas especiales como **guitarra cadete, guitarra requinto** y **guitarra tamaño señorita**. No se conforme con las guitarras fabricadas en Asia, compre el original, compre **guitarras fabricadas en España**.

SIGANOS

CATEGORÍAS

clásicas
flamencas
folk
guitarras midi
otras guitarras
fundas y estuches
accesorios
caja estrecha




INFORMACIÓN


novedades
mejores ventas
contacte con nosotros
envíos y devoluciones
condiciones de uso de la página
sites officiels des fabricants de guitares espagnoles
cuidados de la guitarra
la guitarra flamenca tradicional
la guitarra clásica española
pago seguro
quiénes somos
compre su guitarra a la carta
mapa del sitio

CONTACTE CON NOSOTROS

emotional trading s.l.
cerro del castillo 10 collado mediano 28450 madrid spain
tel: +34 918428684 mon-fri 10-18h

MI CUENTA


UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
 CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - Jorge Miralles Sánchez

6

GUITARFROMSPAIN.COM


Modelo de Negocio	El modelo de negocio de GuitarFromSpain es exactamente como los otros ya analizados. Es un ecommcerce de guitarras españolas y accesorios que obtiene ingresos de la diferencia de precio que existe entre el precio al que compran a los proveedores y el precio de venta al cliente final.
Descripción General	Nada más entrar a la web se puede apreciar un menú con las categorías de los productos que venden: guitarras clásicas, flamencas, de caja estrecha, accesorios, etc. Justo debajo tienen un pequeño slider que rellenan con ofertas puntuales y un poco de información. Como todas las demás tiendas de este tipo, en su home principal ponen algunos productos nuevos/destacados. Más abajo y casi llegando al footer, GuitarFromSpain pone un texto explicando un poco lo que venden así como las marcas más destacadas.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Envío gratis a partir de 99€. - Recogida en tienda a coste 0€. - 2 años de garantía. - 40 años de experiencia - Financiación de 10 meses para compras superiores a 150€.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none">- Guitarras Clásicas- Guitarras Flamencas- Guitarras Folk- Guitarras Acústicas- Laúdes y bandurrias- Accesorios
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none">- Alhambra- Admira- Prudencio Sáez- Camps- Cibeles- Manuel Rodríguez- Raimundo- Ramírez
Estrategia de Precios	No se ha detectado ninguna estrategia de precios.



ANÁLISIS DE MIACORDE.COM



[Guitarras](#) · [Cómo comprar](#) · [Preguntas](#) · [Acceso cuenta](#) · [Contacto](#)

Carrito

Joan Cashimira Modelo
4ª Palosanto de India

Subtotal: 1.634,00€

[Ver carrito >](#)

CATEGORÍAS

Guitarras Españolas

- Guitarra Clásica
- Guitarra Flamenca
- Guitarra Cutaway
- Guitarra Junior
- Guitarra Cadete

Accesorios


- Fundas y Estuches
- Soportes y Apoya Pies
- Cuerdas de guitarra

Información

- Envíos y devoluciones
- Seguridad y pago
- Información legal
- Condiciones de compra
- Condiciones de uso
- Artículos interesantes

Pedidos por teléfono

966 431 933




Los mejores instrumentos para el mejor sonido

Guitarras | Venta de Guitarras Online

Bienvenidos a Miacorde.com la tienda de **guitarras** online especializada en guitarra clásica, guitarra española, guitarra artesana y guitarras de luthier. Venta de instrumentos musicales y accesorios, un espacio para **guitarristas** y **músicos** en general. Tradición y artesanía con precios competitivos. Marcas y modelos cuidadosamente seleccionados, acordes a cada necesidad o nivel de exigencia. Practica el guitar shopping...

🌟 Tienda de guitarras | Hoy destacamos...

Selección de guitarras, instrumentos musicales y accesorios que hoy destacamos por su relación calidad/precio. Nuestros destacados son un buen punto de partida para conocer toda la **oferta de guitarras** de la tienda online.



Joan Cashimira Modelo 51 Sicomoro


Guitarra flamenca sicomoro, tapa maciza de abeto alemán

Excelente guitarra flamenca para aquellos que empiezan y buscan comodidad y un sonido muy limpio. Un instrumento de calidad, de fabricación artesana.

~~483€~~ **398 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Flamenca



Joan Cashimira Modelo 77 Sapelly


Guitarra Sapelly con muy buena calidad sonora

Guitarra española de estilo clásico, construcción artesana, aros y fondo laminados de Sapelly y tapa maciza de cedro canadiense. Acabado precioso muy buena calidad estética y sonora.

~~558€~~ **465 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Clásica



Joan Cashimira Modelo 2ª Palosanto de India


Guitarra luthier Palo Santo de la India.

Guitarra concierto artesana con madera de Palo Santo de la India. Una guitarra de luthier de sonido equilibrado, con tapa, aros y fondo macizos, diapason de Ebano...

~~3.450€~~ **2.875 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Clásica



Joan Cashimira Modelo 1ª Palosanto de India

Guitarra artesana de Luthier

Guitarra de cuerpo clásico, fabricada a mano con madera de alta calidad. Una majestuosa guitarra de luthier con tapa, aros y fondo macizos, diapason de Ebano.


~~5.587€~~ **4.656 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Clásica

🌟 Venta de guitarras | Novedades

Las guitarras, instrumentos musicales o accesorios para el músico y el guitarrista más recientes. Aprovecha nuestros lanzamientos y llévate a casa lo último de lo último.



Joan Cashimira Modelo 133 Ciricote


Guitarra de Ciricote hecha a mano con maderas de 1ª

Fantástica alternativa para cualquier etapa del guitarrista, el modelo 133 de Joan Cashimira es una guitarra artesana de calidad y acabado profesional.

~~1.150€~~ **958 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Clásica



Guitarra Clásica Electrificada Cutaway


Guitarra clásica amplificable modelo cutaway.

Guitarra clásica electrificada con corte en la caja o cutaway que facilita el acceso a los trastes más cercanos a la boca permitiendo acceder a las notas más agudas con más comodidad.

~~990€~~ **885 €**

[Ver detalles](#)

Guitarras Españolas / Guitarra Cutaway


UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
 CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - Jorge Miralles Sánchez

6

MIACORDE.COM	
Modelo de Negocio	El modelo de negocio de MiAcorde se basa en la compra-venta de guitarras españolas. Como las demás tiendas online, MiAcorde obtiene los beneficios de vender sus productos a un precio superior al que lo compran a sus proveedores.
Descripción General	De un primer vistazo se puede observar que esta tienda online es bastante simple. En su home principal se puede apreciar una imagen con el eslogan: “Los mejores instrumentos para el mejor sonido”. Un poco más abajo aparecen algunos productos que parecen rebajados, para incitar al usuario a la compra. En ningún sitio mencionan nada sobre gastos de envío, tiempo de manipulación y expedición, garantías, etc.
Características Principales	MiAcorde ofrece una apartados de preguntas y respuestas frecuentes donde responde a cuestiones como estas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Es segura la compra en la tienda online miacorde.com? - ¿Por qué no se añaden los productos que selecciono a la cesta? - ¿Qué debo hacer para anular una compra? - ¿Cómo son los paquetes que envían? - ¿Puedo hacer una devolución?
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos	
Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Guitarras Clásicas - Guitarras Flamencas - Guitarras Cutaway
Marcas de Guitarras	- Joan Cashimira
Estrategia de Precios	No se ha detectado ninguna estrategia de precios.

ANÁLISIS ELFLAMENCOVIVE.COM

el flamenco vive MÚSICA / INSTRUMENTOS / VESTUARIO / PUBLICACIONES

MÉTODOS Y PARTITURAS
Ediciones propias El Flamenco Vive. Métodos cifrados para guitarra y Métodos de baile.

VER MÁS

VESTUARIO PARA BAILE CD, DVD, VINILO LIBROS Y MÉTODOS

NUEVO EN LA TIENDA

CAJÓN
La Rosa | El Flamenco Vive | La Perú | Al-Ándalus
Ver sección

GUITARRAS

<p>PRUDENCIO SAEZ GUITARRA FLAMENCA CIPRES MODELO 22 ★★★★★ 599,95 €</p>	<p>MARTÍNEZ GUITARRA FLAMENCA CIPRES MODELO MFG-AS ★★★★★ 279,95 €</p>	<p>RICARDO SANCHIS CARPIO GUITARRA FLAMENCA PALOSANTO DE RÍO MODELO 3F RSC ★★★★★ 6.699,95 €</p>	<p>HERMANOS SANCHIS LOPEZ GUITARRA FLAMENCA F CENTENARIO ★★★★★ 3.799,95 €</p>
---	---	---	---

Ver más...

CASI 3000 REFERENCIAS EN CD

<p>Antonio Reyes & Diego del Morao - Directo en el Círculo Flamenco de Madrid (CD) ★★★★★ 13,95 €</p>	<p>Enrique Morente - Y al volver la vista atrás (6CDs) ★★★★★ 32,95 €</p>	<p>Paco de Lucía - La Búsqueda "Box Set Super Deluxe" (3CDs+DVD+Libro) ★★★★★ 44,95 €</p>	<p>Ezequiel Benítez - Quimeras del tiempo. Mi cante (CD) ★★★★★ 12,95 €</p>
--	--	--	--

Ver más...

ZAPATOS
Ensayo y baile profesional
Zapatos de alta calidad fabricados a medida y artesanalmente en España.
Ver modelos

COMPLEMENTOS
Completa tu equipo
Accesorios para ti y para tu guitarra. Y para bailar: metrónomos, suelos portátiles...
Ver todo

Vestuario y más complementos


ELFLAMENCOVIVE.COM	
Modelo de Negocio	ElFlamencoVive es una tienda online de productos relacionados con el mundo del flamenco. Como ya se ha comentado antes, estas tiendas online basan sus ingresos en la compra-venta de artículos.
Descripción General	Como se puede observar a simple vista, lo primero que el usuario ve al entrar es un slider con categorías de productos destacadas (guitarras, vestuario de baile, accesorios, etc.). Un poco más abajo han insertado un carrusel con los nuevos productos que ofrecen así como más artículos de diferentes categorías. A simple vista no han puesto ningún tipo de información de interés como puede ser: tiempos y gastos de envío, garantía, plazo de devolución, etc.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Tienen una página interna donde explican la política de envío y devoluciones. - Ofrecen una página donde detallan las tallas de ropa y zapatos. - Muestran un número de teléfono para realizar pedidos así como otro número para pedidos por Whatsapp. - Financian la compra de las guitarras a 6 meses sin intereses.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none"> - CD's, DVD's y Vinilos - Guitarras españolas - Cajones flamencos - Cuerdas de guitarra - Complementos - Faldas - Vestidos - Batas de cola - Mantones - Zapatos - Castañuelas - Abanicos - Peinetas - Pendientes -
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none"> - Ricardo Sanchís Carpio - Hermanos Sanchís López - Prudencio Sáez - Camps - Felipe Conde - Mariano Conde - Juan Montes - Arturo Sanzano - Teodoro Pérez - Manuel Rodríguez - Martínez - Paco Castillo - Antonio Aparicio - Antonio Torres - Miguel Molero - Francisco Molina - Ginés Marín - Alhambra - Alcántara - Valencia - Azahar
Estrategia de Precios	<p>No se ha detectado ninguna estrategia de precios.</p>







txirula
TIENDA DE MÚSICA ONLINE


Filtera por Marca Mi Cuenta

Guitarras, Outlet, Efectos... 0 artículos

f t v y s


▼ MENÚ PRINCIPAL

YAMAHA SA2200



PRODUCTOS DESTACADOS DESTACADOS ULTIMAS LLEGADAS OFERTAS NOVEDADES

Line6 Relay G10




★★★★★ ★

168,00 €

Stock ■ | 2 Opiniones

Envío Inmediato

JHS Fulltone OCD Prescription Mod




★★★★★ ★

225,00 €

Stock ■ | 0 Opiniones

Envío Inmediato

Yamaha SA2200VS




★★★★★ ★

1.859,00 €

Stock ■ | 1 Opiniones

Envío Inmediato

Gibson Les Paul Studio T 2016 AW




★★★★★ ★


1.199,00 €

Stock ■ | 0 Opiniones


Envío Inmediato




CUSTOM SHOP



¿QUÉ OPINAN NUESTROS CLIENTES?



PEDALBOARDS



OUTLET

NOTICIAS VER MÁS

30

Para empezar bien el curso, día sin portes en Txirula... aprovéchalo

DÍA SIN PORTES 30 DE AGOSTO

30/08/2016

HORARIO VERANO

En Agosto seguimos dando caña. La tienda estará abierta durante todo el mes.

NO COGEMOS VACACIONES DE VERANO

27/07/2016

Acabamos de recibir esta maravilla una telecaster construida por el Marter Builder con más éxito de Fender Customshop

FENDER CUSTOMSHOP JOHN CRUZ

26/07/2016

JULIO

25


El próximo 25 de Julio la tienda estará cerrada por ser la festividad de Santiago apostol.

25 de Julio. Tienda cerrada.

22/07/2016

TXIRULA TV VER MÁS

Microtubes B7K Demo by Chris Kollias



OPINIONES VER MÁS

145

Foto bass

* No pensaba que con su comodo precio, me iban a dar la calidad que necesitaba,ya que probe otramarca pero no era lo que yo queria para mi epiphone thunderbird, la verdad es que me ha sorprendido bas ..."

RAFA | DONOSTIA,GUIPUZCOA | 02/09/2016

* Es un instrumento curioso y divertido que me permite usar las mismas posiciones de los acordes de la guitarra, solo que están 5 trastes más altos en relación con aquella. A vec ..."

Rodrigo | Sabadell,Barcelona | 01/09/2016

BACK TO MUSIC SCHOOL VER MÁS

Al referimos a guitarras acústicas hablamos, fundamentalmente, de guitarras huecas, de tapa plana y cuerdas metálicas...

CÓMO ELEGIR UNA GUITARRA ACÚSTICA

Dani Vicente, profesor de Guitarra de MrJam CMM, nos habla de los recursos expresivos, herramientas técnicas...

RECURSOS EXPRESIVOS

envío GRATIS

En compras superiores a 99€.

envío Xpress +6€

24h

En artículos con disponibilidad inmediata.

envío Standard +8/7/2h

48/72h

Posibilidad de recogida en oficina de Correos.

GARANTIA

Garantía de 3 AÑOS.

Cambios y devoluciones 30 días.

TXIRULA.COM

Modelo de Negocio	La empresa Txirula se dedica a la compra-venta online de instrumentos musicales. Su modelo de negocio se basa en la venta a usuario final de todo tipo de instrumentos (guitarras, bajos, baterías, etc.).
Descripción General	En líneas generales la web de Txirula tiene un aspecto agradable y bastante limpio. Como casi todas las tiendas, incorporan un slider en la página principal con algunos productos y ofertas disponibles. Más abajo tienen algunos productos destacados, noticias y opiniones de clientes. Al final, ponen algo de información sobre los envíos, garantía y devoluciones.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos de envío gratis para compras superiores a 99€. - Envío Express 24H por +6€. - Garantía de 3 años. - Cambios y devoluciones durante 30 días.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Guitarras - Amplificadores - Bajos - Accesorios - Teclados - Grabación - Microfonía
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none"> - Admira - Alhambra - Fender - Godin - Taylor - Yamaha
Estrategia de Precios	No se ha detectado ninguna estrategia de precios.

ANÁLISIS DE GUITARRASBROS.COM



Guitarras clásicas españolas, y guitarras flamencas, constructor y artesano de guitarras desde 1974, Francisco Bros

Amigos y Guitarristas Bros | Blog | Empresa | Localización | Cont@cto | Nota

- Guitarra Clásica
- Guitarra Flamenca
- Tres Cubano
- Personalizadas
- Fabricación
- English



HAGAMOS UN POCO DE HISTORIA

La denominación de nuestras guitarras toman el nombre en honor al fundador de nuestra empresa, Francisco Broseta Rogla. Constructor de guitarras desde finales de los años 50, y aún hoy en día nuestras guitarras continúan marcadas por su inconfundible sello.

El gran interés mostrado por Francisco Broseta desde temprana edad, por la ebanistería y por la música, le llevan a aprender las artes de la fabricación de guitarras a los 18 años en la prestigiosa casa de Dolores Marín en Chirivella de mano del reconocido constructor de guitarras Jose Roca. Donde durante los siguientes 14 años es tutelado a través de las técnicas artesanas de la lutería y los entresijos del oficio.

Durante su etapa de aprendizaje en Dolores Marín, conoce a la que mas tarde sería su esposa, la Srta. Herminia Monroy, trabajadora desde los 14 años en la asimismo prestigiosa empresa de construcción de guitarras Hijos de Vicente Tatay, donde desarrollaba y trabajaba el arte de la técnica del barnizado y acabado de las guitarras.

Las ansias de Francisco de aplicar sus ideas, su concepción y su propia técnica de construcción de la guitarra, le lleva a tomar el importante paso junto a su esposa Herminia de empezar su propio taller de Lutería aprovechando la experiencia que durante los últimos años habían adquirido los dos.

Actualmente sus hijos Paco y nietos continúan el duro trabajo de sus predecesores, combinando las mas puras tradiciones artesanales heredadas de sus padres, con los adelantos tecnológicos y técnicos que ofrece el mercado, obteniendo un producto de la mas alta calidad posible, y siempre ajustado a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Nuestros esfuerzos se han visto recompensados, y hoy en día nuestra empresa y nuestras guitarras han rebasado fronteras, cumpliendo el sueño de sus fundadores, adquiriendo prestigio a nivel internacional, además de estar reconocidas por el Gremio de Maestros Artesanos de la Guitarra española.

Actualmente la empresa se ha convertido en una de las únicas en la elaboración de guitarras personalizadas, así como del instrumento "tres cubano" destacando por su gran calidad contrastada.



f 290 | t | G+ | + 495

Francisco Bros S.L. Partida rompudetes 32 Gata de Gorgos 03740 (Alicante) Tel +34 965 75 65 03

GUITARRASBROS.COM

Modelo de Negocio	GuitarrasBros es una empresa que se dedica a la fabricación de guitarras españolas. Su modelo de negocio se basa en la elaboración de guitarras clásicas y flamencas y su posterior venta a distribuidores físicos y online.
Descripción General	La web de GuitarrasBros es una web corporativa donde ponen los productos que construyen, información sobre la empresa, localización, etc. Esta web es competencia a nivel de posicionamiento en buscadores porque rankea para palabras clave similares a las ya analizadas anteriormente pero no es un competidor directo pues en su sitio web no se puede realizar ninguna compra.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none">- Sitio web corporativo- Información sobre la empresa- Información sobre los productos de su catálogo.
Propuesta de valor	No se ha detectado ninguna propuesta de valor.



ANÁLISIS DE MULTISONLINE.COM



MULTISON
instrumentos musicales, sonido profesional

Línea Gratuita de Atención Personal
900 712 224
Inicio | Contacto | Preguntas Frecuentes | Blog

Mi Carrito **0,00€**

Horario: 10:00 a 14:00 / 17:00 a 20:30
Sábados: 10:00 a 14:00

Buscar
Iniciar sesión
Registro

Guitarras ▾ Bajos ▾ Baterías ▾ Percusión ▾ Pianos ▾ Teclados ▾ Grabación ▾ Equipo DJ ▾ Sonido Pro ▾ Iluminación ▾ Arco ▾ Viento ▾ Tradicional ▾ Accesorios ▾

Conoce Multison
Top Ventas
Outlet Y Ofertas
Recién Llegados
Lo más buscado
Guías de Compra

Envíos Y Devoluciones

Toma nota:
- Al aula de música, mejor con Multison.

Te regalamos esta exclusiva maleta con la compra de cualquier instrumento de la sección especial conservatorio



Conoce Multison



¿Aún no conoces Multison? Haznos una VISITA VIRTUAL.

CONTACTA GRATIS CON NUESTRO EQUIPO DE ESPECIALISTAS EN EL 900 712 224














PIANOS DIGITALES
VIOLINES
CLARINETES
TECLADOS
FLAUTAS TRAVESERAS

GUITARRAS CONSERVATORIO

VISA MasterCard PayPal **PAGO 100% SEGURO**
ENVÍO GRATIS a partir de 99€
100% GARANTÍA EUROPEA
100% SATISFACCIÓN o te devolvemos

Toma nota: Al aula de música, mejor con Multison.
sep 5, 2016

Top 5 violines baratos para principiantes
sep 5, 2016

Trompeta Yamaha YTR-6335S: apta para todas las situaciones
sep 3, 2016

Yamaha V10G: el violín ideal para jóvenes intérpretes
ago 31, 2016

Ver todos los mensajes >>

Buscar en el Blog

go

Marcas

Todas las marcas

¡No toques cualquier cosa!



Mantente informado

Recibe noticias, cupones descuento y todas las ofertas en tu email, y ahora sólo por suscribirte llévate un cupón descuento.

* campos requeridos

Email

Nombre

Apellidos

Interesado en...

Guitarras y Bajos

Pianos y Teclados

Baterías y Percusión

Grabación y Home Studio

Audio y Sonido Profesional

Equipo DJ

Instr. de Viento

Tradicional y Bandas

Instr. de Arco

Subscribe me



957,00€

YAMAHA YDP163 B ARIUS
Piano Digital Yamaha Arius YDP 163 en color negro,



1 549,00€

YAMAHA CLAVINOVA CLP-535R Palisandro Oscuro



957,00€

YAMAHA YDP163 R ARIUS
Compra este Piano Digital Yamaha YDP 163 R al mejor



999,00€

ROLAND F-140R CB
Roland F140R es un piano digital de diseño compac



999,00€

ROLAND F-140R WH
Piano digital Roland F-140R WH con un excelente so



739,00€

YAMAHA YDP143 B ARIUS
El YDP 143 en negro es un elegante piano digital d

TIENDA ONLINE DE INSTRUMENTOS MUSICALES MULTISONONLINE.COM

Bienvenido a la tienda online de Multison, tu lugar destinado al mundo de los instrumentos musicales y sonido profesional donde podrás ver contenidos exclusivos e información útil sobre música, instrumentos musicales, sonido y producción musical.

¿Qué instrumentos musicales tenemos?

En nuestra tienda online de instrumentos musicales encontrarás la mejor selección en guitarras, bajos, teclados, baterías, percusión, equipos de sonido, equipos para DJ, Software musical, equipos de estudio, instrumentos de viento, violines, accesorios y mucho más siempre con los precios más baratos y la mejor calidad del mercado.

Te ayudamos a hacer la mejor compra

Contamos con comentarios e información de productos e instrumentos musicales, blog de noticias, novedades y un equipo de especialistas por departamentos listos para ayudarte a la hora de comprar tu nuevo instrumento o equipo musical a través de nuestra línea gratuita de atención personal 900 712 224.

Nos complace que hayas elegido unirse a los miles de músicos que día a día confían en Multisononline.com para comprar sus instrumentos y que como nosotros respiran el arte de la música.

Recuerda multisononline.com la tienda de instrumentos musicales preferida de grandes músicos como tú.


Guitarras


Bajos


Baterías


Percusión


Pianos


Teclados


Grabación


Equipo DJ


Sonido Pro


Iluminación


Arco


Viento


Tradicional


Accesorios


Instrumentos Musicales para...


Instrumentos Conservatorio


Black Friday


Ofertas y Saldos


Multison Selección

MULTISONLINE.COM

Modelo de Negocio	MultisOnline se caracteriza por ser una tienda online de instrumentos musicales que además cuenta con tienda física. Su modelo de negocio se basa en la compra-venta de sus productos a cliente final.
Descripción General	El sitio web de MultisOnline cuenta con el típico menú donde muestran las categorías de los productos que venden. Más abajo y como posible propuesta de valor, incorporan una imagen donde indican que si se tienen dudas, es posible contactar con los expertos de MultisOnline. A continuación, se pueden visualizar los productos destacados que vende la marca. Además, en el lateral cuenta con un formulario de suscripción donde el cliente por dejar su email recibirá información, descuentos, etc.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta con unos cuentas expertos que ayudan a los usuarios con dudas. - Ofrecen formas de pago por Paypal, tarjeta de crédito y transferencia. - Envío gratis a partir de 100€. - Garantía Europea. - Información sobre como comprar, envíos y devoluciones, seguimiento de pedidos, etc.
Propuesta de valor	Como propuesta de valor se podría de incluir el servicio de especialistas que ofrecen. De forma gratuita, los expertos de MultisOnline pueden ayudar al cliente en la elección de algún producto.



Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none">- Guitarras- Bajos- Baterías- Percusión- Pianos- Teclados- Equipos DJ- Iluminación- Viento- Accesorios
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none">- Alhambra- Fender- Prudencio Sáez- Manuel Martínez- Rocío- Yamaha- Ashton- Cibeles- Admira
Estrategia de Precios	No se ha detectado ninguna estrategia de precios.




Especialista en
Guitarras flamencas

La Guitarra
Flamenca


ESP
ENG
Envíos nacionales e internacionales

Enlaces
Inicio
Guitarras flamencas
Guitarras clásicas
Artesanos
Nosotros
Contacto
Preguntas Frecuentes


NOTICIAS




VUELVE MANOLO SANLÚCAR
Manuel Muñoz Alcón conocido como Manolo Sanlúcar nacido en Sanlúcar de Barrameda (Cádiz) el 24 de noviembre de 1943. Su interés por la guitarra se la transmitió su padre que fue un gran aficionado a la guitarra el cual aprendió ... Seguir leyendo →




INTERNACIONAL DEL LAS MINAS DE LA
La 56 edición del Festival Internacional de las Minas de La Bra entre el 4 y el 13 de José Mercé, Pitingo y el ... Seguir leyendo →



SE VA MANUEL MOLINA
Nuestro más sentido pésame a la familia de Manuel Molina que falleció a los 67 años el pasado martes de madrugada dejando un gran vacío en el mundo flamenco. Desde La Guitarra Flamenca queremos hacerle un homenaje haciendo un breve ... Seguir leyendo →
























FLAMENCO 2016
El 10 de septiembre arranca en el marco de la Bienal de Flamenco el espectáculo donde ... Seguir leyendo →



JUAN CARMONA, PREMIO AL MEJOR GUITARRISTA DE ACOMPAÑAMIENTO
Juan Carmona, conocido en el mundo de los flamencos como el "Carmen", recibe el trofeo ... Seguir leyendo →

GUITARRAS FLAMENCAS

NUEVAS ADQUISICIONES

<p>Jose Ramirez 1972</p>  <p>AÑO: 1972 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Cedro</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Hermanos Conde 1977</p>  <p>AÑO: 1977 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Jesús de Jiménez 2010</p>  <p>AÑO: 2010 AROS Y FONDO: Palosanto de brasil TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Hnos. Sanchis López Cente...</p>  <p>AÑO: 2015 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>David Peña Vargas 2016</p>  <p>AÑO: 2016 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Hermanos Borja 2008</p>  <p>AÑO: 2008 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Vda. y sobrinos de Doming...</p>  <p>AÑO: 1964 AROS Y FONDO: Palosanto de brasil TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Gerundino Fernández (hijo)...</p>  <p>AÑO: 2015 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Hermanos Conde 2000</p>  <p>AÑO: 2000 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Hermanos Conde 1994</p>  <p>AÑO: 1994 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Juan Montero Aguilera 1980</p>  <p>AÑO: 1980 AROS Y FONDO: Palosanto de india TAPA ARMÓNICA: Cedro</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Bernd Martín 2004</p>  <p>AÑO: 2004 AROS Y FONDO: Palosanto de Brasil TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Gracliano Pérez 2010</p>  <p>AÑO: 2010 AROS Y FONDO: Palosanto de india TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Domingo Esteso 1931</p>  <p>AÑO: 1931 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Pedro de Miguel 2005</p>  <p>AÑO: 2005 AROS Y FONDO: Palosanto de India TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Jerónimo Pérez 2016</p>  <p>AÑO: 2016 AROS Y FONDO: Arce rizado TAPA ARMÓNICA: Cedro</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Manuel Bellido 1990</p>  <p>AÑO: 1990 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Vda. y sobrinos de Doming...</p>  <p>AÑO: 1959 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>
<p>Tomatito Mod "La Chanca" ...</p>  <p>AÑO: 2012 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Jerónimo Pérez 2011</p>  <p>AÑO: 2011 AROS Y FONDO: Ciprés TAPA ARMÓNICA: Pino Abeto Aleman</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>	<p>Jesús de Jimenez 2006</p>  <p>AÑO: 2006 AROS Y FONDO: Palo santo de india TAPA ARMÓNICA: Pino abeto alemán</p> <p style="text-align: right;">Ver guitarra</p>

LA GUITARRA FLAMENCA

La guitarra flamenca es ofrecer a las mejores guitarras tanto en sonido, precio y calidad; sobre todo de los mejores constructores de los cuales podemos destacar: Gerundino Fernández, Manuel Reyes, Faustino Conde, Mariano Conde, Antonio Marín Montero, Miquel Rodríguez y Jose A. Villalba entre otros.

La guitarra
Flamenca

CONTACTO

Calle Romani, 17
43881 Cunit (Tarragona)
info@guitarforsale.es

T: 977 675 746
M: 637 433 963

© 2013 www.guitarforsale.es | Aviso Legal | [optimizadotek](#)

GUITARSFORSALE.COM

Modelo de Negocio	GuitarsForSale es una tienda online de guitarras españolas artesanas de alto nivel. Su modelo de negocio se basa en la venta online de guitarras clásicas y flamencas.
Descripción General	Su sitio web es bastante simple y antigua. En su página principal se puede ver un menú con enlaces a las categorías de sus productos (guitarras clásicas y flamencas), información sobre las marcas que comercializan, un apartado de contacto, un apartado “sobre nosotros” y preguntas frecuentes.
Características Principales	<ul style="list-style-type: none"> - El sitio web es bastante antiguo. - No ofrecen información ni de envío, devoluciones, formas de pago, etc. - Las guitarras que poseen en su catálogo son 100% artesanas y de un nivel superior a las otras tiendas online analizadas. - No están presentes en redes sociales.
Propuesta de valor	Como tal no se puede apreciar ninguna propuesta de valor. En todo caso se podría asumir que su propuesta de valor es el producto que venden, ya que sus guitarras son artesanas de luthiers muy importantes y además son difíciles de conseguir en el mercado.

Análisis de Productos

Tipos de Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Guitarras clásicas - Guitarras flamencas
Marcas de Guitarras	<ul style="list-style-type: none"> - Hermanos Conde - Antonio Marín - Vicente Carrillo - Pedro Maldonado - Manuel Reyes - Pedro de Miguel - Jerónimo Peñas - Ricardo Sanchís Carpio - Hermanos Sanchís - Rafael Romero - Manuel Bellido



Estrategia de Precios

No se ha detectado ninguna estrategia de precios.

PASO 3: Investigar sobre la estrategia online de la competencia

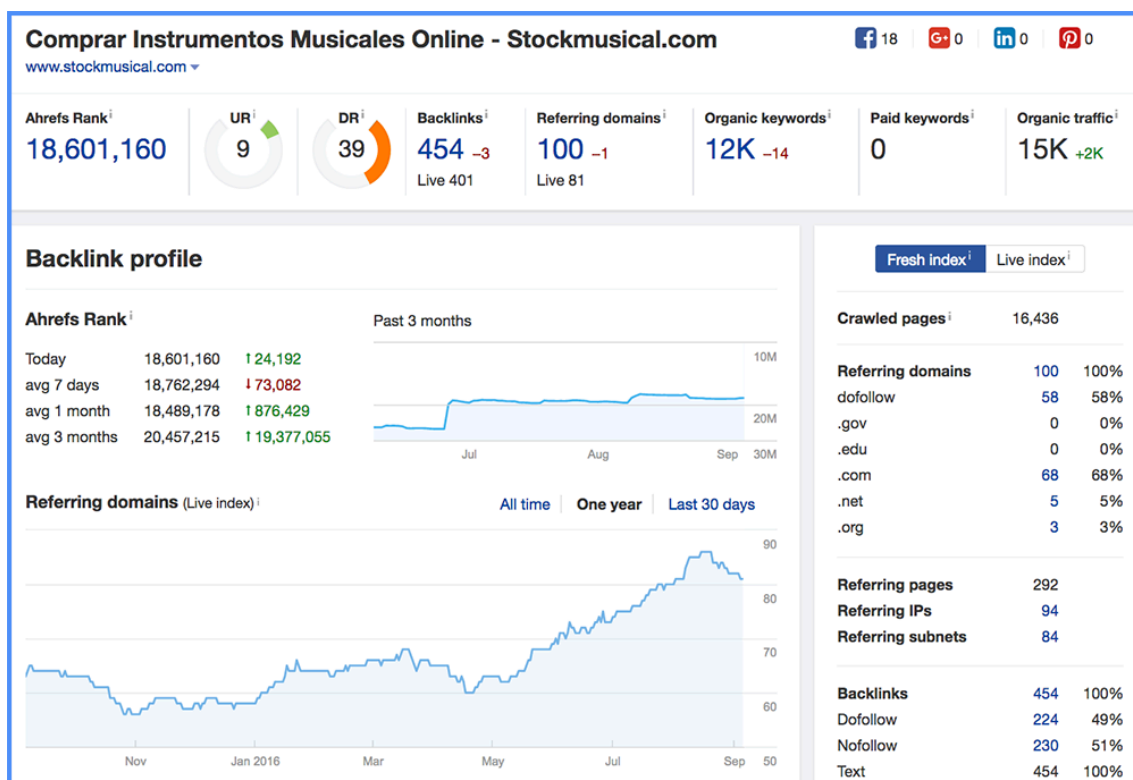
En este punto se describirán las estrategias online que utiliza la competencia con el fin de saber a que se va a enfrentar el nuevo proyecto y poder estimar la cantidad de presupuesto que hará falta para poder superar lo existente en el mercado.

Además, analizar las estrategias de la competencia es una forma ideal de descubrir que le está funcionando a la competencia con el fin de replicarlo y mejorarlo, y descubrir nuevas ideas que no se habían tenido en cuenta y que podrían funcionar.

En este punto solo se van a analizar los 2 competidores más importante, puesto que las estrategias de marketing online de los demás son bastante pobres y realmente no es necesario analizarlas.

ANÁLISIS DE STOCKMUSICAL.COM

Perfil de enlaces



Como se puede observar, a StockMusical le enlazan 100 dominios diferentes con un total de 454 enlaces. De los 100 dominios, 58 enlazan a la web con DoFollow, es decir, transmitiendo autoridad y los restantes con NoFollow, sin transmitir ningún tipo de autoridad a StockMusical.



Referring domain	DR ¹	Ahrefs rank ¹	Backlinks ¹	/ dofollow ↓ ¹	First seen ¹
bajistasonline.com ▼	33	47,692,905	79 ▼	79	1 Apr '15
guitarrista.com ▼	46	4,501,249	13 ▼	13	8 Nov '15
seekport.com ▼	53	553,730	12 ▼	12	8 Jan '16
baquetesartesanes.com ▼	39	18,717,377	8 ▼	8	26 Mar '15
baart.es ▼	35	35,636,311	8 ▼	8	20 Mar '15
hairstyletop.com ▼	35	37,093,082	7 ▼	7	28 Jul '16
carpamania.com ▼	36	30,013,952	5 ▼	5	19 May '16
solocreekguideservices.com ▼	38	22,934,247	5 ▼	5	2 Jun '16
baquetes.com ▼	N/A	—	4 ▼	4	26 Mar '15
blog-banca.com ▼	21	98,017,130	4 ▼	4	7 Aug '16
catalogo-empresas.com ▼	54	302,565	4 ▼	4	24 Mar '15
the-globe.com ▼	39	19,917,575	4 ▼	4	21 Mar '15
catalogo-empresas.es ▼	19	108,019,055	4 ▼	4	19 Mar '15
theglobe.net ▼	46	3,546,369	4 ▼	4	25 Mar '15
theglobe.org ▼	35	35,332,903	4 ▼	4	16 Jun '16
cavaquinhos.pt ▼	43	9,061,672	4 ▼	4	26 May '15
arratesagredo.blogspot.com ▼	N/A	—	3 ▼	3	5 Aug '16
pic2fy.com ▼	54	323,261	3 ▼	3	18 Feb '16
enladrillovisto.blogspot.com ▼	32	48,852,344	2 ▼	2	18 Jun '16
ladelanube.blogspot.com ▼	14	132,176,766	2 ▼	2	21 Aug '16
musicoronada.blogspot.com ▼	34	39,116,677	2 ▼	2	20 Aug '16
nayadeth-guitars.blogspot.com ▼	8	157,006,995	2 ▼	2	17 Aug '16
euroagora.com ▼	49	1,865,547	2 ▼	2	11 Jul '16
guitarrasgarrido.com ▼	25	81,529,250	2 ▼	2	24 Jun '16

Estos son algunos dominios que “están hablando” (en forma de enlace) de StockMusical en Internet. De aquí se pueden extraer ideas sobre donde dejar enlaces para el nuevo proyecto y la manera de conseguirlos, analizándolos uno por uno.

Redes Sociales

StockMusical no está presente en redes sociales.

Estrategia de contenido

La estrategia de contenidos de StockMusical es más bien nula. Por un lado, sus descripciones de producto son muy pobres, llegando incluso a no tener ningún tipo de

descripción en muchos de sus productos. Por otro lado, no cuentan con un blog por lo que les es imposible el publicar contenido fresco de forma periódica.

Análisis OnPage

En cuanto al análisis OnPage, se han extraído los siguientes datos. Por una lado, a simple vista no están cuidando mucho el etiquetado de la web. Como se ve en la imagen no siguen la forma lógica de una estructura optimizada para el SEO OnPage. Falta el H1, insertan un h3 sin haber h2, etc.

<http://www.stockmusical.com/>

☐ 37 headings

- <h1> (Missing heading)
- <h2> (Missing heading)
 - <h3> **Categorías**
 - <h4> Tambores y percusión para bandas
 - <h4> Tambor Rociero Samba Madera 9592
 - <h4> Tambor Asturiano Samba Madera 9589
 - <h4> Tambor Castellano Madera Samba 9654
 - <h4> Tambor Gallego Madera Samba 9596
 - <h4> Tambor Vasco Samba Madera - 9587
 - <h4> Tambor de Grallers Samba Madera 9598
 - <h4> Tabalet Valenciano Samba Nogal - 9569
 - <h4> Tambor Tradicional Madera Samba Bandera...
 - <h4> Tambor Triple Bordón Samba 9792 Serie Force 24cm
 - <h4> Tambor Triple Bordón Samba Tensores Enfrentados...
 - <h4> Tambor Samba Triple Bordón Serie Force 9798
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Serie Force 27cm - 897
 - <h4> Tambor Samba Serie Force Doble Bordón Tensor...
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Serie Force Tensores...
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Tensores Individuales...
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Aluminio Serie Basic...
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Acero Pulido Serie...
 - <h4> Tambor Samba Doble Bordón Serie Basic - 898
 - <h4> Tambor Samba de Reglamento Aluminio - 894

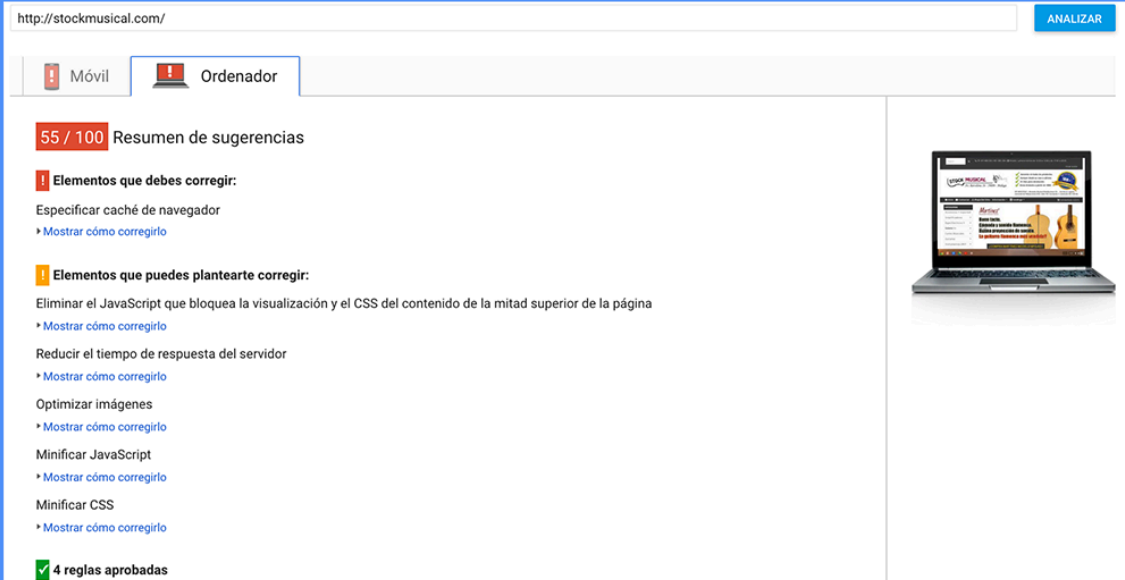
Por otro lado y como se ve en la siguiente imagen, si que están gastando bien las etiquetas title y description para intentar posicionar las palabras clave: “comprar instrumentos musicales”, “instrumentos musicales online”, etc.

Stockmusical.com: Comprar Instrumentos Musicales Online

www.stockmusical.com/ ▼


Comprar instrumentos **musicales** guitarras eléctricas clásicas baratas, mejores precios y ofertas. Guitarras acústicas españolas en tienda online en Málaga.




Por otra parte, se he pasado la herramienta PageSpeed de Google para que indique que cosas necesitan ser mejoradas y que cosas están bien. Estos son los resultados obtenidos:



Como se observa en la imagen, Google da una puntuación bastante baja a StockMusical, 55/100. Existen bastante elementos que necesitan ser corregidos como: optimizar la respuesta del servidor, optimizar las imágenes, minificar archivos javascript/css, etc.

Como ya se ha comentado antes, StockMusical no da mucha importancia a los contenidos de sus fichas de producto, algo que hoy en día es vital si se quieren posicionar términos de búsqueda en Google. Como se ve en la imagen, existen muchos productos que apenas tienen contenidos en su descripción, llegan incluso a no tener nada.



Imprimir

Comments(0)
Ventajas

No customer reviews for the moment.

ADMIRA MALAGA GUITARRA CLASICA ESTUDIO - OFERTA

ADMIRA MÁLAGA - GUITARRA CLÁSICA DE ESTUDIO EN TAPA SÓLIDA - OFERTA.

Tapa de cedro macizo.

Cuerpo de Sapeli.

Brazo de caoba africana.

Con ribete negro en cantos, tapa y fondo.

Clavijero niquelado.

Acabado brillante

MALAGA

156,35 € IVA incluido ~~183,90 € IVA incluido~~
-15%

Disponible

1

+
-

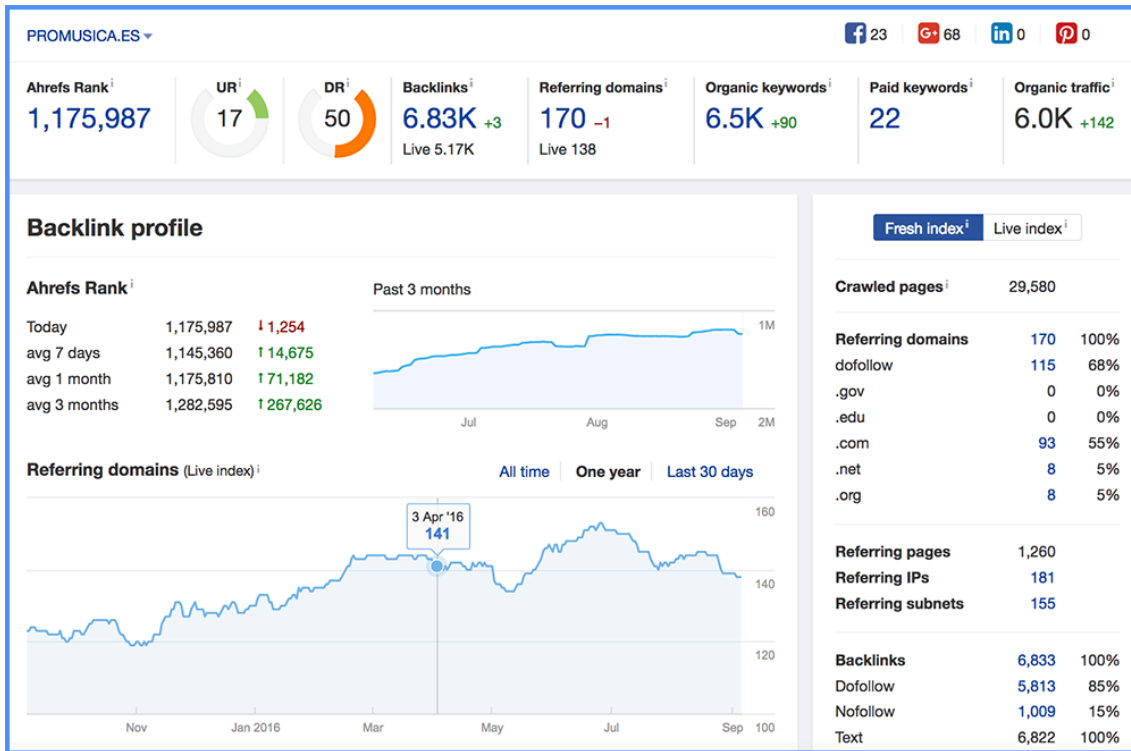
Comprar

Tweet
 Share
 Google+
 Pinterest

Con esa descripción tan pobre de apenas unas líneas se hace muy difícil posicionar las fichas de producto en Google, ya que éste quiere contenido extenso y que además aporte valor para el usuario.

ANÁLISIS DE PROMUSICA.ES

Perfil de enlaces



En cuanto al perfil de enlaces de Promusica.es se puede apreciar que 170 dominios están enlazando de alguna manera al sitio web, generando un total de 6.83K enlaces. Además, Ahrefs indica que 115 dominios están enlazando de forma que transmiten autoridad a Promusica.es (dofollow) y los restantes por el contrario no.

Además según la gráfica, los enlaces se han conseguido de manera constante y al parecer de "forma natural", algo que le gusta mucho a Google.

Ahora se pueden apreciar algunos dominios que están enlazando a promusica.es:

buscarinstrumentos.com	38	23,443,059	4,276	4,276	16 Sep '15
backline.es	48	2,325,103	215	208	23 Mar '15
furriones.com	24	85,454,812	200	200	24 Jan '16
guitaramania.com	46	4,568,293	121	121	17 Mar '15
bandadelerena.com	37	29,347,621	98	99	17 Mar '15
musicodistribucion.com	50	1,069,895	78	78	21 Mar '15
hostalsenero.com	40	18,181,786	70	70	2 Feb '16
suprovox.com	46	4,538,644	53	51	29 Mar '15
centrotienda.net	39	19,721,277	32	32	8 Jun '16
list-of-domains.org	39	19,687,694	28	28	1 Dec '15
hispanonic.com	57	117,167	117	26	25 Mar '15
foroguitarrista.com.ar	34	40,088,309	25	25	31 Jul '16
listofdomains.org	45	4,694,557	25	25	19 Mar '15
yamaha.com	71	1,901	24	24	27 Oct '15
comusica.com	44	7,079,879	20	20	22 Mar '15
conservatoriomacarena.es	N/A	—	20	20	16 Apr '16
entre8reclas.es	43	8,135,357	20	20	6 Feb '16
musicaeducu.es	51	809,396	19	19	24 Mar '15
guitarrasramirez.com	51	793,963	18	18	18 Jan '16
roland.es	51	935,063	17	17	25 Oct '15
sevillasoft.com	37	26,399,486	16	16	19 Feb '16

Redes Sociales

Promusica.es está presente en Facebook, Twitter, Google Plus y Youtube, siendo especialmente activos en Facebook.

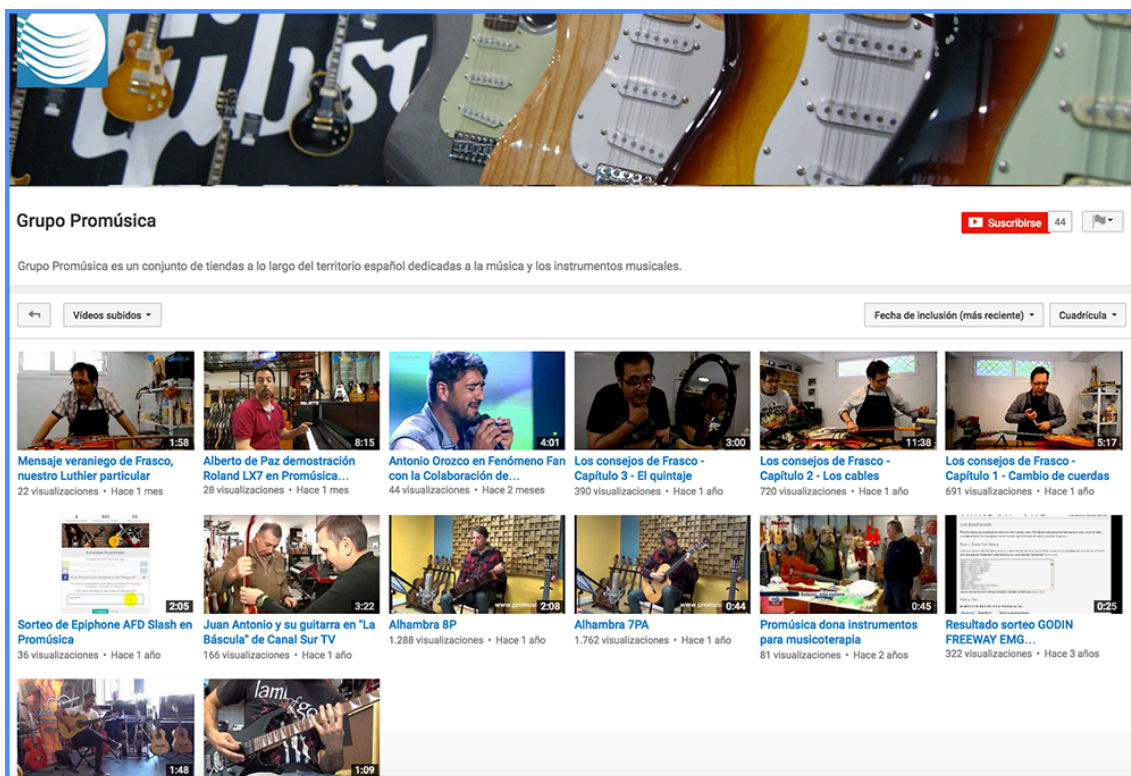
The screenshot shows the Facebook profile for Promusica. The cover image displays a collection of electric guitars, with a Gibson Les Paul being the most prominent. The profile picture is the Promusica logo. The page has 10,405 likes and 62 reviews with a 4.5-star rating. A recent post commemorates the 70th anniversary of Freddie Mercury's birth with a video of him performing.

Como se puede apreciar, Promusica cuenta con una comunidad de 10.405 fans. Además, sus clientes valoran sus productos teniendo 62 opiniones en la FanPage de Facebook.

En cuanto a Twitter, son menos activos pero también cuentan con 941 seguidores, 262 me gusta en publicaciones y un total de 742 tweets.



En Google Plus no son activos pero en Youtube, han subido algunos videos aunque no cuentan con muchos suscriptores en el canal.



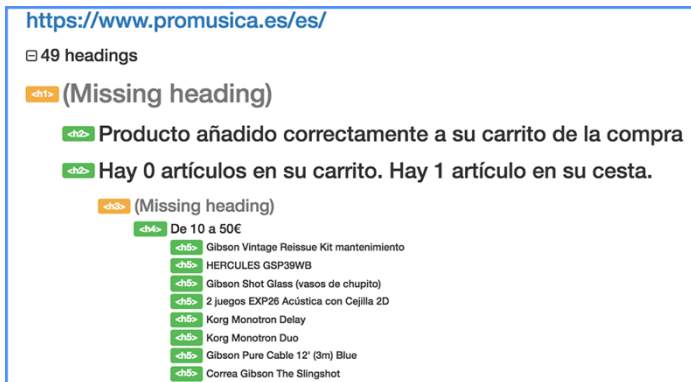
Estrategia de contenido

La estrategia de contenidos de ProMúsica, al igual que StockMusical es más bien nula. Por un lado, sus descripciones de producto son muy pobres, llegando incluso a no tener ningún tipo de descripción en muchos de sus productos. Por otro lado, no

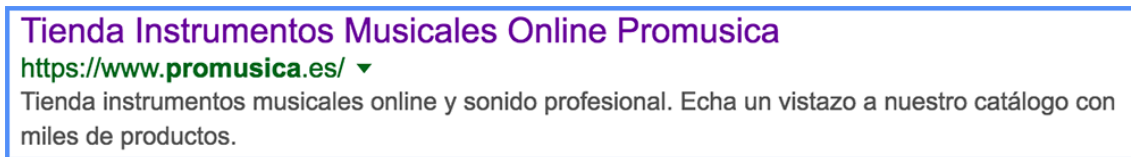
cuentan con un blog por lo que les es imposible el publicar contenido fresco de forma periódica.

Análisis OnPage

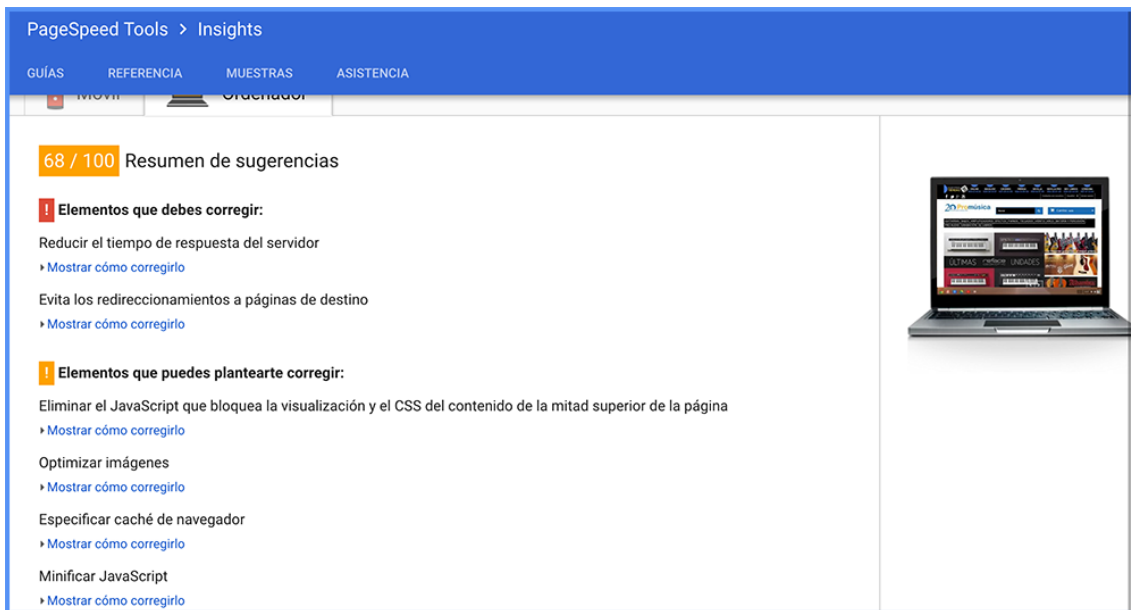
En cuanto al análisis del SEO OnPage, se han extraído las siguientes conclusiones. Como se aprecia en la imagen, no respetan una estructura lógica de etiquetas (al menos en la home de la web). No hay h1, saltan a un h4 sin poner antes un h3, etc.



Al parecer si que gastan las etiquetas title y description con el fin de intentar posicionarse por las palabras clave: “tienda de instrumentos musicales”, “instrumentos musicales online”, “tienda de instrumentos musicales online”, etc.



Como en el caso de StockMusical, se le ha pasado la herramienta de Google PageSpeed con el fin de analizar que fallos está cometiendo esta tienda online.



Como se puede ver en la imagen, Google le da a Promusica.es una puntuación de 68/100 porque tiene algunos errores que debería solventar si quiere posicionar mejor sus palabras clave en el buscado, los errores son: reducir el tiempo de respuesta del servidor, evitar los redireccionamientos a páginas de destino, optimizar las imágenes, especificar la caché del navegador, minificar archivos javascript/css, etc.

Además de esto, Promusica.es no se preocupa mucho por los contenidos de sus web, pues las fichas de producto apenas tienen unas líneas descriptivas, llegando a no tener nada en muchos de sus productos. Como se ve en la siguiente imagen, para el modelo de Guitarra Alhambra 10FC apenas han puesto unas pocas palabras nombrando los materiales de los cuales está fabricada, algo totalmente insuficiente a día de hoy.



Alhambra 10Fc

☆☆☆☆☆ [Escribe una opinión](#)

Modelo al-824

Fabricante: Alhambra

Condición Nuevo

Guitarra Flamenca Alhambra 10Fc

[Tweet](#)

[Compartir](#)

[+1](#)

[Enviar a un amigo](#)

[Imprimir](#)



INFORMACIÓN ADICIONAL

- Tapa: Abeto Alemán Macizo.
- Aros y fondo: Ciprés Macizo.
- Mango: Cedro. Mango reforzado con ébano
- Diapasón: Ébano.
- Clavijeros: De Lujo Dorados.



1.5 Viabilidad

En este punto se analizará de forma superficial la viabilidad del proyecto. Se va a hacer de forma superficial porque al tratarse de un modelo de negocio basado en el dropshipping no va a haber apenas inversión, por lo que con un par de sencillos cálculos matemáticos se puede llegar a estimar los beneficios que se alcanzarán mes a mes.

Para realizar este paso es de vital importancia conocer el volumen total de tráfico que se puede llegar a captar porque a partir de ese dato junto con una tasa de conversión media se obtendrá la facturación estimada que el proyecto puede obtener.

1.5.1 Cálculo de facturación y beneficios

En cuanto al volumen de búsquedas, en puntos anteriores ya se ha obtenido una cifra más o menos real del total de búsquedas mensuales existentes para el nicho de las guitarras españolas.

Las búsquedas totales ascienden a: 57.110

Teniendo ese volumen, se puede llegar a suponer que es posible captar al menos un 10% de ese tráfico mediante técnicas de posicionamiento en buscadores que más tarde se detallarán.

Al calcular el 10% de 57.110, da un resultado de 5.711 visitas que podrían entrar mes a mes a la tienda online. Suponiendo una tasa de conversión media del 1,45% (según [statista.com](https://www.statista.com)), significa que de 100 personas atraídas a las web, comprarían 1,45.

Con el dato de las 5.711 visitas que pueden llegar a la web al mes y una tasa de conversión del 1,45%, se puede llegar a afirmar que por lo menos 80 personas comprarían algún producto. Si a esto le sumamos que las guitarras ofrecidas en la web tienen un precio medio de 300€, haciendo una simple multiplicación se obtiene el siguiente dato:

80 compradores * 300€ por cada producto = 24.000€ de facturación mensual.

Este dato es bastante optimista debido a que se ha supuesto que todos los meses se van a obtener 5.711 visitas (durante los primeros meses e incluso el primer año no se va a alcanzar tal volumen) y que la tasa de conversión es del 1,45% (dependiendo de lo optimizada que esté la web, la imagen de marca, etc. esta cifra podría variar), pero de momento se tomará este dato como válido.

Para saber los beneficios que se pueden llegar a obtener, bastaría con hacer otro simple cálculo: sabiendo el porcentaje de beneficio por producto, a la facturación mensual habría que restarle ese tanto por ciento.



En cuanto al porcentaje de beneficio por producto, se ha investigado y casi todos los proveedores ofrecen un 30% para cada uno de sus productos. Sabiendo esto, se puede calcular rápidamente los beneficios que quedarían de los 24.000€ mensuales de facturación.

(24.000€ de facturación * 30) / 100 = 7.200€ de beneficios.

1.5.2 Cálculo de costes

En cuanto a los costes, ya se ha mencionado que el modelo de negocio se basa en el dropshipping, es decir, no es necesario tener stock de los productos sino que cuando un cliente realice un pedido, se le pasará al proveedor y éste se encargará de empaquetarlo y enviarlo al cliente.

Con esta modalidad los gastos se reducen de forma considerable puesto que no hay que invertir en stock, ni en almacén.

Si que van a haber gastos fijos todos los meses derivados del mantenimiento y la promoción de la tienda online (dominio, servidor, artículos para el blog de la web, estrategias de marketing, etc.). A continuación se detallarán:

GASTOS ANUALES:

- Dominio de la tienda online: **15€ al año.**
- Servidor para la tienda online: **150€ al año.**

GASTOS MENSUALES:

- Contenidos para el blog de la tienda online (servicio de redacción profesional): **40€.**
- Gastos derivados de la compra de herramientas de marketing online (herramientas de SEO, compra de enlaces para promocionar el sitio web, etc.): **100€.**
- Cuota de autónomos: **250€.**
- Asesoría: **33€.**

En total, si se suman todos los gastos (anuales + mensuales = 5241€) y se dividen entre los 12 meses de años, dan un total de **436€ mensuales.**

Si a la cifra de los 7.200€ mensuales se le restan los 436€ de gastos, dan un resultado de ***6.764€ de beneficios.***

Este es un dato estimado y orientativo, en la realidad y sobre todo al principio las cosas no suelen ir tan bien y la facturación y en consecuencia los beneficios son bastante



menores. Aunque esto sea así, con los datos mostrados quedan demostrado que este negocio puede ser 100% viable y rentable.

2. Ejecución

Con los datos obtenidos anteriormente, se puede afirmar que el proyecto tiene suficiente volumen de mercado como para plantearse trabajarlos. Además la competencia tanto a nivel de productos como a nivel de estrategia online no es muy fuerte (se puede superar con un esfuerzo de nivel medio) y por último, se ha estimado un volumen de facturación y beneficios bastante alto.

Gracias a estos datos, el proyecto **GuitarrasPepito.com** (no es el nombre real, se prefiere no dar el nombre de la marca debido a que es un negocio) ha sido desarrollado y está totalmente operativo. En este punto se detallarán los pasos que se han ido realizando para ejecutar de manera correcta este negocio online.

Gracias a las asignaturas vistas en el MBA (sobre todo del último cuatrimestre) ha sido mucho más fácil realizar muchas tareas que de otra forma hubieran sido bastante más complicadas.

2.1 Elección del CMS para la tienda online

En cuanto a la creación del sitio web, existen numerosas alternativas para crear una completa tienda online. A continuación se verán las más populares, se explicará cual se ha elegido y porque.

Entre las opciones más potentes para crear sitios de comercio electrónico están las siguientes:

Magento

INTRODUCING MAGENTO ANALYTICS
Breaking news: Magento acquires RJMetrics. Optimize your business with cloud analytics for commerce.

[READ THE PRESS RELEASE](#) [LEARN MORE](#)

#1 PLATFORM IR TOP 1000 - 2015
For the third year in a row, Magento has powered more Internet Retailer Top 1000 merchants than anyone else—more than double the amount of any other provider.

#1 PLATFORM IR B2B 300 - 2015
Magento has been named the top eCommerce platform on the inaugural Internet Retailer B2B eCommerce 300 guide, with 41 merchants that list Magento as their eCommerce platform.

#1 PLATFORM IR EUROPE 500 - 2016
Magento powers 2X more large, fast growing companies in Europe than anyone else—53 to be exact, versus 26 for the nearest platform.

Magento es una plataforma de código abierto para comercio electrónico escrita en PHP. Fue desarrollada con apoyo de voluntarios por Varien Inc. (ahora Magento Inc.), una compañía privada con sede en Culver City, California.

Varien publicó la primera versión del software el 31 de marzo de 2008. Roy Rubin, ex director general de Varien, vendió más tarde una parte sustancial de la compañía a eBay, que eventualmente la adquirió por completo y luego se escindió de la empresa.

De acuerdo a la investigación que llevó a cabo aheadWorks en mayo de 2015, el porcentaje del mercado de Magento entre las 30 plataformas de comercio electrónica más populares es alrededor de 29.8%.

Magento emplea el sistema de base de datos relacional MySQL/MariaDB, el lenguaje de programación PHP, y elementos de Zend Framework. Aplica las prácticas de la programación orientada a objetos y la arquitectura modelo–vista–controlador. También utiliza el modelo entidad–atributo–valor para almacenar los datos

Entre sus numerosas características destacan:

- Estructura de categorías avanzado y composición de su catálogo.
- Familia de productos de definición con sus propias características y configurable.

- Gestión de productos configurables (selección de color o el tamaño de una camiseta , por ejemplo).
- Funciones de cross-selling y up-selling.
- Gestión de promociones (ventas, cupones y promociones en función de la composición de la canasta).
- Gestión multi-tienda.
- Gestión de divisa , IVA y transporte.
- Boletines de newsletter.
- Módulo CMS para integrarse fácilmente en su contenido editorial tienda.
- Soporte de los principales módulos de pago (PayPal , SIPS , OGONE ...).
- Gestión de facturas y notas de crédito.
- Muchas estadísticas (composición media de una cesta, tasa de conversión, más visitados ...).
- Módulo de flujo de datos para facilitar la importación / exportación de su catálogo o su repositorio cliente o desde fuentes de datos externas (CRM , ERP, comparación de precios , etc.). Recuperado de: Wikipedia.com

Prestashop

Plataforma Global Líder de eCommerce de uso libre y código abierto. Su principal aplicación es la creación de tiendas online de comercio electrónico. Prestashop es

compatible con las pasarelas de pago como DirecPay, Google CheckOut, Banamex, Authorize.net, Moneybookers, PayPal, Oxxo. También se ofrecen módulos de pago adicionales en el mercado. Actualmente es la aplicación para la creación de tiendas online más utilizada, por delante de otras aplicaciones populares como Magento o OpenCart.

Prestashop es compatible con las pasarelas de pago como DirecPay, Google CheckOut, Authorize.net, Moneybookers, PayPal. También se ofrecen módulos de pago adicionales en el mercado.

Actualmente es la aplicación para la creación de tiendas online más utilizada, por delante de otras aplicaciones populares como Magento o OpenCart.

Entre sus principales características se pueden encontrar:

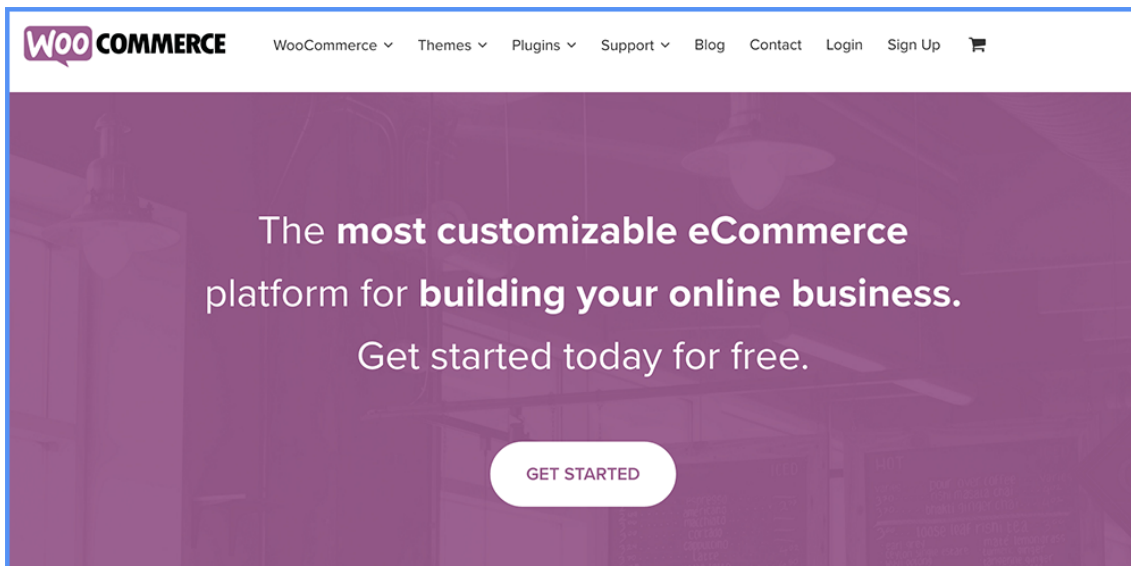
El software ofrece más de 310 funciones integradas, incluyendo la gestión de inventario de productos, la navegación por capas, plantillas personalizables, marketplaces (amazon, linio, mercadolibre, etc.) análisis y presentación de informes, webservice, reglas de la promoción, gestión multi-tienda y gestión del retorno. Una herramienta avanzada para eCommerce que le permite incrementar sus ventas mejorando la experiencia de compra y procesos de negocios.

Es capaz de adaptarse e integrarse a cualquier ERP, usted puede hacer personalizaciones y ajustes a sus procesos de negocios, si lo hace hágalo con un experto. Recuperado de: Wikipedia.com

Wordpress + Woocommerce



The image shows a screenshot of the WordPress.org website in Spanish. The header includes the WordPress logo, 'WORDPRESS.ORG', and 'Español'. Below the header is a navigation menu with links: Inicio, Temas, Plugins, Soporte, Colabora, Contacto, Blog, Descargas, Meetups. The main content area features a large heading '¡Bienvenida! ¡Bienvenido!' followed by a paragraph: 'WordPress es un software que puedes utilizar para crear fantásticas webs, blogs o aplicaciones. Nos gusta decir que WordPress es, al tiempo, gratis y de un precio incalculable. Dicho de forma sencilla, WordPress es el sistema que utilizas cuando deseas trabajar con tu herramienta de publicación en lugar de pelearse con ella.' Below this is another paragraph: 'WordPress lo crean y mantienen cientos de voluntarios de la comunidad, y hay miles de plugins y temas disponibles para transformar tu web en cualquier cosa que puedas imaginar. Más de 60 millones de personas han elegido WordPress.' To the right of the text is a preview of the WordPress dashboard, showing the 'Escritorio' (Dashboard) with various widgets like 'Bienvenido a WordPress', 'Comienza', 'Sigüentes pasos', 'Más acciones', 'De un vistazo', and 'Borrador rápido'.



WordPress es un sistema de gestión de contenidos o CMS (por sus siglas en inglés, Content Management System) enfocado a la creación de cualquier tipo de sitio.

Originalmente alcanzó una gran relevancia usado para la creación de blogs, para convertirse con el tiempo en una de las principales herramientas para la creación de páginas web comerciales.

Ha sido desarrollado en el lenguaje PHP para entornos que ejecuten MySQL y Apache, bajo licencia GPL y es software libre. Su fundador es Matt Mullenweg. WordPress fue creado a partir del desaparecido b2/cafelog y se ha convertido en el CMS más popular de la blogosfera y en el más popular con respecto a cualquier otro CMS de uso general.

Las causas de su enorme crecimiento son, entre otras, su licencia, su facilidad de uso y sus características como gestor de contenidos.

Otro punto a considerar sobre su éxito y extensión es la enorme comunidad de desarrolladores y diseñadores, encargados de programarlo en su núcleo o creando complementos (llamados plugins) y plantillas (llamados temas) para la comunidad.

En febrero de 2015 era usado por el 23,4% de todos los sitios existentes en Internet basados en gestores de contenido. Recuperado de: Wikipedia.com

WooCommerce es un plugin para WordPress encargado de convertir tu sitio en una tienda en línea. Aunque es relativamente joven, ya que su primera versión salió al mercado en 2011, hoy es el plugin más descargado para convertir WordPress en una tienda online. Para ver el grado de difusión que ha conseguido, enumero algunos datos:

- La rama principal ya se encuentra en su versión 2.2 y entre las últimas novedades comentar que ya dispone de una API REST para crear otras aplicaciones, por ejemplo aplicaciones para móviles, con WooCommerce como base.
- Es libre y además es gratis.
- En agosto de este año, 2014, llegaba a las 4 millones de descargas, una cifra nada desdeñable.
- Según datos recolectados por Builtwith (clicar sobre “The Entire Internet” para ver los datos globales), a nivel mundial es el sistema de comercio electrónico más utilizado en el mundo, con datos actuales el porcentaje de uso sobre el total es de 17,7% seguido de lejos por Magento por un 9,94%.
- Se calcula que en la actualidad hay cerca de 400.000 instalaciones de WooCommerce activas en toda la red.
- Es tal el tamaño e importancia de WooCommerce, que se han creado plugins propios para él, es decir, plugins WordPress exclusivos para WooCommerce, a los que llamamos addons.
- Gracias a sus addons y a otros plugins WordPress como WPML, se puede internacionalizar al completo, incluyendo tantos idiomas como queramos.

Recuperado de: Ciudadano2cero.com

¿Cuál se ha elegido y porqué?

Una vez analizadas las 3 opciones más populares del mercado para crear sitios de comercio electrónico, finalmente se ha elegido la opción *Wordpress + Woocommerce*.

La explicación de porqué se ha optado por esta opción es bastante simple:

Porque no se ha elegido Magento

Magento es una plataforma muy potente pero está pensada para sitios de comercio electrónico muy grandes, con muchas opciones de personalización a nivel interno.

- La pega de elegir este CMS es, que por una parte, resulta bastante complicado su correcta instalación y posterior configuración. Además, requiere de un servidor muy potente, lo que repercutirá al alza en los costes de mantenimiento.
- Por otra parte, el panel de administración de Magento es el más completo pero también el más complejo y con una mayor curva de aprendizaje.
- La instalación, configuración y optimización de Magento es más compleja que ninguna, lo que implica que el coste del proyecto sea mayor.

- Debido a la complejidad de configuración y optimización Magento está más indicado para ser implementado por perfiles técnicos conocedores de la aplicación.

Estas son las principales razones por las cuales no se ha elegido este CMS para el proyecto. A continuación se nombrarán las razones por las que Prestashop tampoco ha sido el elegido.

Porque no se ha elegido Prestashop

- Mala traducción de los textos por defecto. Muchas de las traducciones de Prestashop al español están mal hecha a nivel de panel de administración.
- Las Facturas emitidas no son correctas para España. El sistema de facturas es pésimo para utilizarlo aquí en España, por lo que se debes de prestar a algunos aspectos por cada factura que se genera.
- Sus actualizaciones pueden ser inseguras a veces. Al salir una actualización se puede ver un aviso en el back office, pero eso no asegura que sea del todo segura ya que al salir dicha versión hay algunos errores de los que no se han dado aún cuenta los chicos de Prestashop.
- A veces no encuentras la asistencia correcta. Aunque haya muchos programadores, “consultores” o especialistas, expertos, entendidos, todo el mundo depende de lo que hace Prestashop, y es necesario ceñirse a lo que mande Prestashop.
- El igual que Magento, este CMS está pensado para proyectos de tamaño grande por lo que es necesario un buen servidor para mover las cientos de características que ofrece Prestashop.

Porque SI que se ha elegido Wordpress + Woocommerce

- La gestión, modificación y actualización de artículos y productos se realiza de forma rápida y sencilla.
- Se pueden incluir productos preparados para comprar en cualquier parte de la web
- Facilidad para crear landing pages sin conocimientos de programación.
- Creación de un blog desde la misma plataforma.
- La comunidad de usuarios y desarrolladores de Wordpress es la más grande del mundo, por lo que casi cualquier duda que se pueda tener seguro que está resuelta.
- Es más económico que las otras alternativas. No es necesario un servidor potente para mover este CMS, además muchos de sus plugins más potentes son gratuitos y lo que no lo son, se pueden encontrar por Internet.

Debido a las múltiples ventajas que ofrece Wordpress y el plugin de tienda online Woocommerce, se ha optado por esta alternativa para el desarrollo de la web.

A continuación, se especificará el servidor elegido para sustentar el CMS.

2.2 Elección del servidor que sustenta en CMS

En cuanto al servidor que soportará el sitio web, se ha elegido por el momento un servidor compartido en la empresa [Raiola Networks](#). La confianza depositada en esta empresa viene debido a las múltiples opiniones positivas que durante los últimos años personas influyentes en el mundo del marketing online han hecho de esta empresa.

The screenshot shows the Raiola Networks website with a navigation menu including 'DOMINIOS Y SSL', 'HOSTING SSD', 'SERVIDORES VPS SSD', 'SERVIDORES DEDICADOS', 'SERVICIOS', 'BLOG', and 'CONTACTO'. The main heading is 'Hosting SSD con soporte en Español'. Below this, there are three feature boxes: 'Soporte Telefonico 24/7', 'Servidores con discos SSD', and 'PHP7 disponible'. A banner below these features says '¡Migración gratuita! Contacta con nosotros y consulta condiciones'. At the bottom, there are four pricing cards for different hosting plans: 'HOSTING INICIO SSD' (5,95€/mes), 'HOSTING BASE SSD' (7,95€/mes), 'HOSTING MEDIO SSD' (9,95€/mes), and 'HOSTING PRO SSD' (11,95€/mes).

Además sus planes de servidores compartidos, dedicados y VPS's con muy atractivos para cualquier usuario. El plan de servidor compartido que se ha elegido ha sido el **Hosting PRO SSD** que cuenta con las siguientes características:

- Máximo 30 dominios
- Subdominios ilimitados
- SSL GRATIS
- Discos SSD
- 500 GB de transferencia
- Base de datos ilimitadas
- 50 cuentas de correo
- Cuentas FTP ilimitadas
- 1024 MB de RAM
- 80% de 1 CPU
- Copias de seguridad diarias
- Autoinstalador de CMS
- Antivirus y Antimalware
- Reglas anti-hack
- Soporte 24/7 por teléfono



- Soporte 24/7 por ticket

Estas características son de sobre suficientes para soportar Wordpress + Woocommerce. Si la tienda online tuviese muchísimas visitas y la dimensión de la base de datos incrementara de forma sustancia se podría estudiar la posibilidad de migrar a un servidor más potente, como un VPS o un servidor dedicado.

2.3 Creación del sitio web y aspectos destacados

En cuanto a la creación del sitio web, se puede afirmar que en manos de una persona con un mínimo de experiencia, la instalación de Wordpress + Woocommerce, una plantilla profesional y algunos plugins no resulta complicada.

En cuanto al listado de plugins que han hecho falta para dejar la tienda en cuanto a funcionalidades y aspecto de un modo profesional, se puede afirmar que han sido bastantes, pero gracias a ellos ha quedado una tienda online 100% operativa y con aspecto agradable y sobretodo profesional.

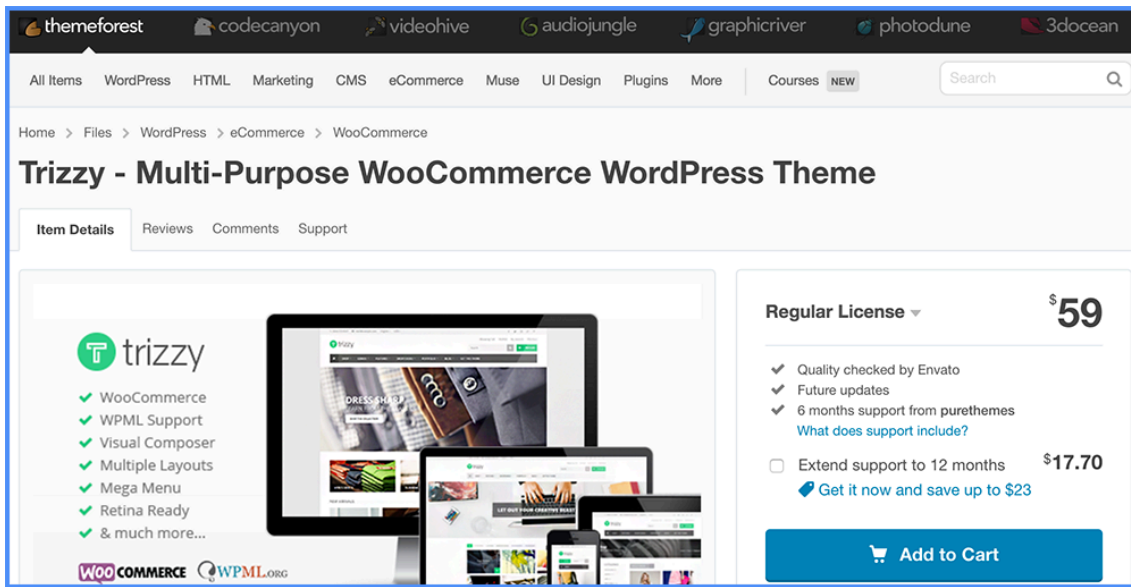
Algunos de los plugins usados son los siguientes:

- **Bootstrap one page woocommerce checkout:** este plugin se ocupa de dejar el proceso de compra en un solo paso, es decir, el usuario desde una misma pantalla podrá introducir sus datos personales, pagar y finalizar la compra.
- **Contact Form 7:** el mejor plugin para crear de una forma sencilla, formularios de contacto en Wordpress; ideal para atender sugerencias, problemas y otras necesidades de los usuarios.
- **Ninja Popups:** uno de los plugins más populares para Wordpress en cuanto a captación de leads se refiere. Gracias a esta funcionalidad se le puede ofrecer al usuario de una forma agradable que deje su correo a cambio de un descuento, un tutorial, etc.
- **Spam Protection by CleanTalk:** este plugin protege el sistema de todo tipo de SPAM.
- **Stripe for WooCommerce:** gracias a Stripe es posible pagar directamente con una tarjeta de crédito desde la propio web, sin necesidad de ser redirigido a la plataforma del banco. Este plugin aumenta sensiblemente la conversión del proceso de pago al poder hacerse todo desde un mismo sitio.
- **TablePress:** plugin que permite crear tablas en HTML de manera rápida, fácil y sin tener conocimiento de programación. Este plugin ha resultado muy útil para crear las fichas de producto.
- **W3 Total Cache:** funcionalidad esencial para tiendas online, pues cachea las páginas de Wordpress ofreciéndole al usuario una navegación más rápida.
- **WPBakery Visual Composer:** este plugin permite crear fichas de producto, landing pages, artículos, etc. de una forma visual, sencilla y muy rápida. Los resultados que ofrece son de auténtica calidad.



- **Yoast SEO:** el mejor y más completo plugin de SEO para Wordpress. Si se quiere optimizar para buscadores una web realizada con Wordpress, Yoast SEO es la mejor opción.

En cuanto a la plantilla, después de estar viendo muchas opciones al final se ha elegido una que es sencilla, rápida y que además ofrece muchas alternativas de personalización. Este tema para Wordpress se puede encontrar en el Marketplace [ThemeForest](https://www.themeforest.net/item/trizzy-multi-purpose-woocommerce-wordpress-theme/12345678) por 59\$.




El resultado de aplicar los plugins mencionados (y algunos más técnicos) y configurar de manera correcta la plantilla es la creación de una tienda online visualmente más que correcta, rápida y que cumple sobradamente con el propósito que se pretendía.

Estas son algunas de las capturas de la web, con algunos productos subidos y con la personalización adecuada:

Home Principal:

GUITARRAS
Buscar
0.00 €


INICIO
CLÁSICAS
FLAMENCAS
PERSONALIZADAS
BLOG




Guitarras

Llévate a la mejor compañera


ÚLTIMAS NOVEDADES




FRANCISCO BROS
Guitarra Bros B20
320.00 €



ALHAMBRA
Guitarra Alhambra 7FC
760.00 €




ALHAMBRA
Guitarra Alhambra 1C
282.00 €




ADMIRA
Guitarra Admira Duende
640.00 €

¿CUAL ES TU ESTILO?



GUITARRAS CLÁSICAS



GUITARRAS FLAMENCAS

¿POR QUÉ CONFIAR EN NOSOTROS?

Te ofrecemos calidad

En **Guitarras Triana** solo te ofrecemos las mejores marcas de guitarras españolas. Todo esto, para garantizarte que la pieza que te lleves sea tu mejor amiga durante mucho tiempo.

Entregamos a tiempo

Tendrás tu pedido en el menor tiempo posible, por ello trabajamos con las empresas de transporte urgente (24h/48h) más serias. **Ofrecemos portes gratis con pedidos superiores a 175€.**

Cuidamos tu pedido

Somos conscientes de que una **guitarra española es un objeto muy delicado**, por lo que un repartidor autorizado te entregará tu paquete perfectamente embalado en tu domicilio.

Paga de forma segura

Tus datos están a salvo, te lo garantizamos. Al comprar una de nuestras guitarras podrás pagar mediante Tarjeta de crédito, Transferencia bancaria o PayPal, todas 100% seguras.

Te asesoramos gratis

Desde **Guitarras Triana** te ayudamos a elegir el instrumento que mejor se adapte a ti. Te asesoramos gratis mediante nuestro chat, email o por teléfono.

Garantía de devolución

Si una vez recibida tu guitarra no estás satisfecho con ella, puedes devolverla o cambiarla durante los siguientes 14 días hábiles. Queremos que te lleves el modelo que sea ideal para ti.

LO QUE NUESTROS CLIENTES OPINAN

Jerónimo
Francisco Bros

Muy contento con la elección de esta guitarra. Comodísima, peso muy ligero, cuerdas súper pegadas y sonido muy flamenco.


Gonzalo
Alhambra 7FC


Encantado con mi nueva Alhambra 7FC. Tenía dudas a cerca de qué guitarra comprar y han sabido aconsejarme de manera estupenda.


Cristina
Alhambra 3F CW


Necesitaba ayuda para elegir una guitarra flamenco y me recomendaron la Alhambra 3F CW. Estoy encantada!


VISTO EN:














SOBRE NOSOTROS

- Quiénes Somos
- Contacto
- Formas de Pago
- Envío y Devoluciones

INFORMACIÓN

- Política de Privacidad
- Términos y Condiciones
- Aviso Legal
- Cookies

ATENCIÓN AL CLIENTE

+34 627 246 448

info@guitarras triana.com






L-V: 09:00 - 20:00

[f](#) [t](#) [g+](#) [v](#) [p](#)

NUESTRAS MARCAS

- Guitarras Alhambra
- Guitarras Francisco Bros
- Guitarras Camps

© GuitarrasTriana.com. Todos los derechos reservados.

Landing de marcas de productos:

Alhambra®

GUITARRAS

















Te presentamos el catálogo de **Guitarras Alhambra**. Aquí podrás encontrar todos los modelos que la marca española pone a tu disposición para que puedas llevarte a casa **una guitarra española que jamás te defraudará**.

La firma cuenta **2 tipos de guitarra**, si eres de los que le gusta el clásico, te sorprenderá la amplia gama de **guitarras clásicas alhambra** que podrás elegir, todas de una calidad inmejorable. Si por el contrario lo tuyo es el estilo flamenco, no puedes perderte todo el repertorio de modelos de **guitarras flamencas que alhambra** te ofrece.





A continuación, te presentamos algunos modelos **tanto clásicos como flamencos**. Si quieres acceder al catálogo por tipo de guitarra (clásica o flamenca) puedes hacer desde los enlaces de arriba o desde el menú.

¿Quieres saber más sobre Alhambra? ▼

GUITARRAS CLÁSICAS

 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 10P 1,570.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 11P 1,850.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 1C 282.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 2C 325.00 €</p>
 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 3C 380.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 3C CT 620.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 3C CW 620.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 3C Serie S 479.00 €</p>
 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 4P 482.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 4P Serie S 510.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 5P 615.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 6P 826.00 €</p>
 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 6P Serie S 826.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 7PA 1,004.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 8P 1,200.00 €</p>	 <p>ALHAMBRA Guitarra Alhambra 9P 1,500.00 €</p>

Fichas de producto:



Guitarra Alhambra 5FP

632.00 € - IVA Incluido

✓ En Stock • Envío GRATIS • Pago Seguro • Envío 24/48h

La **Alhambra 5FP** al igual que su hermana la 5F es uno de los instrumentos flamencos con más reclamo por parte de aprendices de este arte y guitarristas experimentados que buscan una guitarra capaz de satisfacer sus necesidades. Este modelo destaca por su potente y brillante sonido a la hora de ejecutar las piezas musicales más exigentes.

¿Tienes dudas?: Entonces llámanos al 627 246 448

Envíos: Realizamos envíos a toda España en 24h/48h.

Gastos de envío: 15€. GRATIS si superas los 175€.

Pago Seguro: Tarjeta de crédito, Transferencia y PayPal.

VISA • MasterCard • American Express • PayPal

1 **COMPRAR AHORA**

Descripción Calificaciones (0)




Si te pica el gusanillo de las guitarras flamencas de una manera seria, tienes que adquirir un buen modelo para conseguir que la técnica que has aprendido pueda transmitirse de manera eficiente a través de él. La **Guitarra Alhambra 5FP** es el modelo del cual te hablo, ya que destaca por la calidad de los materiales utilizados en su construcción, así como el respaldo de una marca que goza de gran prestigio.

CARACTERÍSTICAS: GUITARRA FLAMENCA ALHAMBRA 5FP

La Guitarra Alhambra 5FP es un gran instrumento para todos aquellos que deseen tocar la guitarra española de una manera habitual, siendo este modelo ideal teniendo en cuenta la buena relación calidad precio. El material que se utiliza para construir los aros y el fondo es palosanto contrachapado de la India. Debido a la densidad y calidad de este material, **el volumen que se consigue es espectacular**. La tapa está fabricada en abeto alemán macizo, siendo su mango de samanguila. El diapasón es de ébano, los clavijeros son dorados y el golpeador transparente.

La guitarra española de la marca Alhambra **es famosa por su sonoridad y conocida como una de las mejores marcas de guitarra flamenca** entre los profesionales. Todos y cada uno de los detalles como la altura de las cuerdas es cuidado al máximo nivel para que este modelo sea una pieza única, con la que el guitarrista pueda lograr transmitir fantásticos sonidos y grandes emociones.

Disfruta con esta guitarra del flamenco en estado puro gracias a sus innumerables características, y aprovecha la oportunidad de adquirir uno de los modelos de guitarras Alhambra de gran calidad al mejor precio.



DETALLES TÉCNICOS


Elemento	Material
TAPA	Abeto Alemán Macizo
AROS Y FONDO	Palosanto de India
MANGO	Samanguila. Reforzado con ébano
DIAPASÓN	Ébano
CLAVIJEROS	Dorados

[Editar](#)

NOS GUSTA POR

- ✓ Contamos con el respaldo de la gran marca Alhambra, famosa por la calidad de sus instrumentos.
- ✓ Para los que empiezan o para los que ya han dado sus primeros pasos.
- ✓ La magnífica relación calidad precio la convierten en una opción a tener en cuenta.
- ✓ Cuenta con maderas de gran calidad para su fabricación, dándole una sonoridad y brillo espectacular.

DISFRUTA DE SU SONIDO




Proceso de pago:

[¿Dudas? Llámamos](#)

Pagos Disponibles
VISA MasterCard Maestro PayPal

Proceso Cifrado
https://www. COMODO SSL CERTIFICATE

Artículo	Precio	Cantidad	Total
 Guitarra Alhambra 5FP	632.00 €	- 1 +	632.00 € x

¿Tiene un cupón de descuento? ---> [Pulse aquí para ingresar su código](#)

FACTURACIÓN & ENVÍOS

Pais *
España

Nombre * **Apellido ***

Dirección: Calle y número *

Código Postal/Zip. *

Ciudad/Pueblo *






Provincia/Estado *
Albacete

Dirección de Email: * **Tel: Fijo y Móvil ***

Añada notas sobre su pedido y su envío:

SU PEDIDO

Artículo	Total
Guitarra Alhambra 5FP × 1	632.00 €
Subtotal de su compra:	632.00 €
Costes del envío y gestión:	<input type="radio"/> Tarifa Plana: 15.00 € <input checked="" type="radio"/> Envío Gratis
Total del pedido:	632.00 €

Transferencia Bancaria
 Pagar con PayPal 
 Pagar con Tarjeta de Crédito    

Card Number *

Expiry (MM/YY) * **Card Code ***

MM / YY CVC

Save Card Details For Later



Como aspectos destacados se puede observar en las capturas que se ha introducido lo siguiente:

- En la página principal se ha introducido texto explicativo sobre la filosofía del negocio/empresa. Lo que se ofrece y la calidad que el negocio garantiza, plazos de entrega, formas de pago, el tipo de garantía, la propuesta de valor (asesoramiento gratuito por parte de experto/s), etc.
- Se ha introducido un módulo de “Social Proof” donde se visualizan opiniones y testimonios de clientes que ya han comprado en la web.
- Además, para reforzar la confianza de los clientes, en la página principal se muestran algunos sitios de autoridad (periódicos y webs relevantes) que hablan de GuitarrasPepito.com
- Otro aspecto importante es que se ha incorporado un certificado SSL para que las transacciones en la web se realicen de forma segura.
- Se han creado algunas páginas que pueden resultar de interés para el cliente como: Quiénes Somos, Formas de Pago, Contacto, Envío y devoluciones, Política de privacidad, Términos y condiciones, etc.

2.4 Plan de Marketing Online

En este punto se van a describir qué acciones se van a desarrollar para dar a conocer el negocio online en Internet. Entre estas acciones se pueden destacar:

- **Marketing en buscadores**: El objetivo es aumentar la visibilidad en el buscador Google para conseguir el mayor número posible tráfico cualificado. Para ello se analizarán las estrategias que se van a seguir para poder alcanzar dicha visibilidad con el fin de acercarse lo máximo posible al volumen de visitas que en puntos anteriores se han definido.
- **Publicidad online**: Además del tráfico orgánico, otro punto muy importante y que es casi siempre necesario realizar cuando se lanza un nuevo negocio es la publicidad de pago online en canales como Google, Facebook, Twitter, etc. Se detallarán las estrategias que se van a seguir para conseguir este tipo de tráfico.
- **Inbound Marketing**: El Inbound Marketing es un conjunto de técnicas de marketing no intrusivas que permiten conseguir captar clientes aportando valor, a través de la combinación de varias acciones de marketing digital como el SEO, el marketing de contenidos, la presencia en redes sociales, la generación de leads y la analítica web. Se especificará porqué es tan importante a día de hoy apostar por una estrategia de inbound marketing y cuales serán las técnicas empleadas para ponerla en marcha.
- **Social media marketing**: Las redes sociales son un factor muy importante en cualquier negocio online. Permiten a los clientes comunicarse de tu a tu con cualquier negocio, permitiendo humanizar los diferentes procesos que existen en cualquier relación cliente/marca.

2.4.1 Marketing en buscadores

El posicionamiento en buscadores, optimización en motores de búsqueda u optimización web es el proceso técnico mediante el cual se realizan cambios en la estructura e información de una página web, con el objetivo de mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores.

El objetivo es aparecer en las posiciones más altas posibles de los resultados de búsqueda orgánica para una o varias palabras claves concretas.

Supone la tarea de optimizar la estructura de una web y el contenido de la misma, así como la utilización de diversas técnicas de linkbuilding, linkbaiting o contenidos virales, aumentando la notoriedad de la web, debido al aumento de menciones.

La optimización se realiza en dos sentidos:

- **Interna / On-page SEO:** Mediante mejoras en el contenido. Mejoras técnicas en el código. Accesibilidad. Test A/B, etc.
- **Externa / Off-page SEO:** Se busca mejorar la notoriedad de la web mediante referencias a ella. Esto se logra fundamentalmente a través de links naturales (tráfico de referencia) y social media.

El posicionamiento orgánico o natural, en España. Se desarrolla fundamentalmente en torno al buscador Google, debido a que supone más del 90 %-95 % del volumen total de búsquedas. El posicionamiento en distintos buscadores, como Bing o Yahoo, requiere de distintas técnicas, aunque sus algoritmos de búsqueda son similares.

Técnicas On-Page que se van a aplicar para mejorar el posicionamiento

- *Se realizará un diseño web responsive:* en abril de 2015, Google cambia su algoritmo con el fin de penalizar en las SERP (Search Engine Results Page) a las webs que carecen de adaptabilidad a los dispositivos móviles.
- *Se optimizará el sitio web para que sea fácilmente rastreado por las arañas:* para un correcto posicionamiento en buscadores es necesario que el sitio web sea lo más rastreable posible, es decir, que los ordenadores que analizan la página web lo tengan lo más fácil posible para analizar el contenido de la misma. No poner duplicados, evitar tener errores 4xx, 5xx, 7xx, optimizar la web para que sea lo más ligera posible, etc. son algunas de las tareas que hay que tener en cuenta en este aspecto.
- *Crear siempre contenidos de calidad y evitar el “thin content”:* Desde 2015 los buscadores dan más importancia a la “experiencia de usuario”, siendo capaz de poder medir en base a datos numéricos la calidad de un sitio web. Para Google una web de calidad es aquella que aporta valor al usuario, por eso todo el contenido que habrá en la web (fichas de producto, artículos del blog, etc.) será 100% original y no copiado de otros sitios.

- *Estructurar la web pensando en buscadores*: Una correcta categorización de los contenidos es vital para que los buscadores “entiendan” de la mejor manera posible de que está hablando una web y por ello, la puedan organizar mejor entre sus resultados de búsqueda.
- *La creación de títulos y descripciones únicas por cada página*: el meta-título y la meta-descripción es la carta de presentación de una página ante el buscador. Optimizar al máximo esta información es clave para posicionar mejor.
- *Enlazamiento interno para facilitar la navegación*: el enlazamiento interno se ha vuelto muy popular en los últimos tiempos debido a que facilita tanto para el buscador como para los usuarios la navegación a través de una web.
- *Optimizar las url's*: colocar las palabras clave de manera estratégica en las url's es un factor clave para posicionar las páginas en los buscadores.

Técnicas Off-Page que se van a aplicar para mejorar el posicionamiento

- *Consecución de enlaces en webs de temática similar*: para ello se realizarán técnicas de scrapping para localizar aquellas web con una temática similar al del nicho de guitarras españolas que permitan dejar enlaces. El objetivo es poner un link optimizado hacia la web principal para llevar tráfico y a la vez aumentar la autoridad del sitio web.
- *Participar en foros de referencia*: con el fin de incrementar la popularidad del sitio web, se localizarán foros relacionados con el sector donde se participará de forma activa y se recomendará (en forma de enlace) el sitio web.
- *Escribir artículos en otras webs relacionadas con el sector*: el “guest posting” se ha convertido en una técnica muy potente para la consecución de enlaces. Se buscarán blogs donde el autor permita escribir algún artículo de calidad a cambio de poner un enlace hacia la web que se quiere promocionar.
- *Escribir artículos en periódicos*: muchos periódicos permite crear blogs internos de cualquier temática para que el autor escriba artículos de opinión. Hoy en día conseguir un enlace en un periódico/medio de autoridad es muy importante para aumentar la autoridad de un sitio web. Se realizará una búsqueda para dar con los sitios web que permiten abrir blogs con el fin de publicar y enlazar a la web.
- *Creación de una PBN*: entre los SEO's la creación de PBN's (redes privadas de blogs de temática) es una de las técnicas más efectivas para incrementar la autoridad de un sitio web con el fin de posicionar mejor en los buscadores. Se buscarán dominios expirados con autoridad con el fin de crear blogs y enlazar a al sitio web que se quiere posicionar.

2.4.2 Publicidad online

Durante los primeros meses de vida del proyecto se realizará alguna campaña PPC (Pay Per Click) con el fin de incrementar las visitas a la web, dar a conocer la marca y probar los procesos de compra, conversión, etc. de la web.

El Pago por clic, o PPC, es un modelo de publicidad en internet, en el que el anunciante paga sus anuncios a la web que los presenta mediante una tarifa basada en el número de clics que se hagan en el anuncio.

De forma más amplia, se puede describir como que se establece una relación entre un sitio web (ofertante de espacio publicitario) que puede presentar anuncios a sus visitantes, y otra web (demandante de espacio publicitario) que busca promocionar sus productos, servicios o contenidos mediante un anuncio que contenga un enlace.

En este modelo específico de "Pago por clic", la tarifa cobrada se basa íntegramente en un determinado precio a pagar por cada clic que alguien haga sobre el anuncio. La forma general de implantación es que, cada vez que un usuario de la web que presenta el anuncio hace clic sobre el enlace "patrocinado", la web resta el valor acordado por clic de la cuenta del anunciante.

El modelo PPC se emplea típicamente en buscadores, pero también en sitios web de contenidos y de productos. Entre los proveedores de anuncios que cobran mediante PPC, las tres mayores redes de anuncios son AdWords (de Google), Bing Ads (de Microsoft), y Yahoo! Search Marketing (de Yahoo!).

Como el marketing en buscadores se va a hacer en Google, se empleará la plataforma de Google Adwords con el fin de colocar los anuncios de pago en el buscador para atraer posibles clientes al sitio web.

2.4.3 Inbound marketing

El inbound marketing es una metodología que hace uso y combina técnicas de marketing y publicidad (marketing de contenidos, SEO, social media marketing, publicidad en buscadores, analítica web, email marketing, entre otros) dirigiéndose al usuario de una forma no intrusiva y aportándole valor.

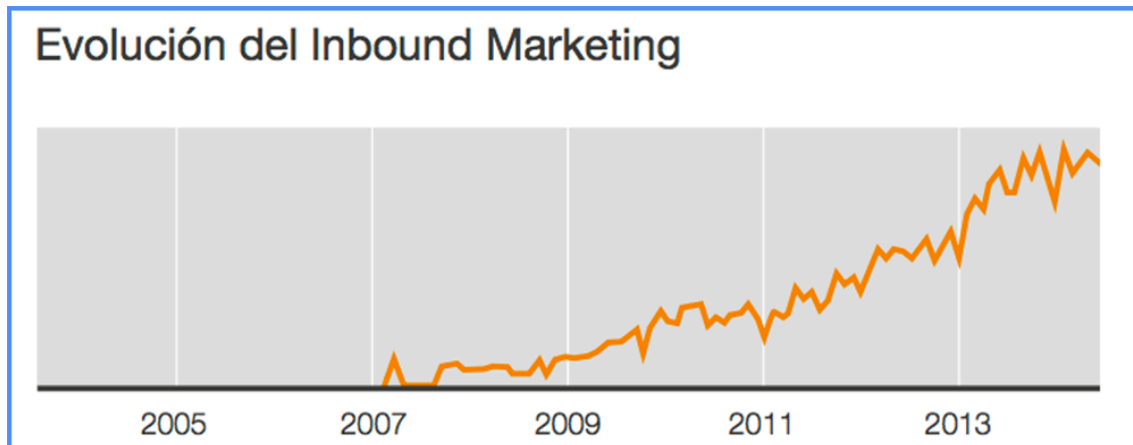
La principal finalidad de esta metodología es contactar con personas que se encuentran en el inicio del proceso de compra de un producto determinado. A partir de aquí, se les acompaña, mediante el contenido apropiado para cada una de las fases del proceso de compra y su perfil, hasta la transacción final, siempre de forma "amigable". Y, posteriormente, se les fideliza.

El inbound marketing proporciona ventajas a las empresas que lo ponen en práctica.



Entre las principales, se encuentran:

- Aumenta los contactos cualificados de marketing (MQL): los duplica en un año y los multiplica por 7 en dos años.
- Aumenta los registros (leads): los multiplica por 5 en un año y por 14 en dos años.
- Incrementa las visitas que recibe la página web: las cuadruplica el primer año y las multiplica por 12 en dos años. *Obtenido de: inboundcycle.com*



Para llevar a cabo una correcta estrategia de Inbound Marketing se detallarán las fichas de producto con un contenido extenso y de calidad que resuelva las dudas que el cliente puede tener.

Además y gracias al blog de la tienda online, se crearán artículos de forma semanal con contenidos que puedan ser de valor para el usuario con el objetivo de ir creando poco a poco un vínculo especial de confianza.

2.4.4 Social media marketing

Los medios sociales son ricos en la influencia y la interacción entre pares y con una audiencia pública que es cada vez más «inteligente» y participativa. El medio social es un conjunto de plataformas digitales que amplía el impacto del boca a boca y también lo hace medible y, por tanto, rentabilizable por medio de la mercadotecnia de medios sociales y el CRM social.

Los responsables de comunidad se encargan de crear y cuidar las comunidades en torno a las empresas generando contenido de valor, creando conversación, animando a las personas a participar, monitorizando la presencia en la red de las marcas, etc. Los medios sociales han cambiado la comunicación entre las personas, y entre las marcas y las personas.

Gracias a las redes sociales se puede hablar de una forma más cercana con los usuarios o clientes de un negocio. Por ello lo que se pretende mediante estrategias de social



media es crear una comunidad de personas interesadas en el nicho de las guitarras españolas con el fin de intentar ser un lugar de referencia.

Se publicarán periódicamente contenidos de calidad en Facebook, Twitter y Youtube. Se crearán campañas de anuncios de pago en Facebook y Twitter con el objetivo de crear comunidad.

2.4.5 Email Marketing

Email Marketing es enviar un mensaje comercial directamente utilizando como canal el email. En su sentido más amplio, cada email que se envía a un cliente o potencial cliente puede ser considerado como email marketing.

Normalmente implica utilizar email para enviar anuncios, petición de negocios, o solicitar ventas o donaciones, y está principalmente orientado a construir lealtad, confianza, o concienciación de marca. El Email Marketing puede ser hecho a listas compradas o una base de datos de clientes actual.

En términos generales, el término "Email Marketing" es normalmente utilizado para referirse a enviar mensajes de email con el propósito de mejorar la relación de una empresa con sus clientes actuales o anteriores, para generar lealtad del cliente y empresarial, adquiriendo clientes nuevos o convenciendo clientes actuales para adquirir algo inmediatamente, y añadiendo los anuncios a mensajes de email enviados por otras compañías a sus clientes.

Ventajas del email marketing:

1. Es eficaz

El usuario da voluntariamente su dirección porque quiere seguir las novedades de la empresa/negocio. Es por lo tanto un público proactivo y abierto a seguir las ofertas que le llegan. Además sirve como herramienta de fidelización.

2. Permite segmentar

Es muy sencillo segmentar una base de datos de correos para enviar cada oferta solo al target que se necesite. De esta forma, se puede hacer un mensaje específico para cada tipo de usuario al que dirigirse.

3. Es medible

Medir la eficacia de una campaña de emailing es muy útil, herramientas como mailchimp, permiten analizar al máximo tanto clics, aperturas, bajas, impacto, etc.

4. Flexibilidad de formatos

Permite la posibilidad de configurar el emailing como se desee. Destacando una oferta o varias, preparando una invitación para un evento, aumentar las suscripciones, resaltar una noticia, etc.

5. Es económico

No se necesita una gran inversión para poner en marcha una campaña de email marketing. Además elimina costes fijos, y permite conocer todos los gastos y comprobar al instante el retorno de la inversión.

6. Es un medio no intrusivo

El usuario que quiere recibir un email es consciente de la acción que acaba de hacer. Recibir una comunicación deseada hace que ésta no sea intrusiva.

Eso sí, es importante que se tenga en cuenta que los envíos solo se pueden hacer a las personas que realmente desean recibir las notificaciones en su email y así lo han dejado fijado. Si esto es así, la conversión de la campaña será mucho más alta.

Una vez vistas todas las bondades del email marketing, la estrategia a seguir será la captación de leads a través de formularios de suscripción con el fin de poder hacer campañas de ofertas, tener informados a los usuarios sobre nuevos productos, contenidos publicados en el blog, etc.

3. Resultados obtenidos

Una vez creado el sitio web y trazadas las estrategias de marketing online, es necesario comprobar los resultados obtenidos, que es lo que ha funcionado y que es lo que no.

En este punto se detallarán los resultados que se han obtenido después de casi 8 meses de funcionamiento del negocio **GuitarrasPepito.com** en cuanto a facturación, beneficios, tráfico de la web, etc.

3.1 Análisis de las estrategias de marketing online

3.1.1 Análisis SEO (estrategias desarrolladas y resultados)

En cuanto a los procesos de posicionamiento en buscadores, se han obtenido unos resultados bastante buenos que a continuación se verán gracias a las técnicas y estrategias aplicadas.

Estrategias de SEO On-page



- Se ha realizado un diseño web responsive que ha favorecido el correcto posicionamiento de la web en Google: como se puede apreciar en la imagen, la web se ve perfectamente en un dispositivo móvil.



- Optimización del sitio web para ser correctamente rastreado por las arañas: gracias a la herramienta de Google Search Console se puede comprobar las páginas que tiene indexadas una web, así como los errores de rastreo que existen. Como se ve en la imagen, existen 152 páginas indexadas en el buscador y ningún error de rastreo. Además, la web carga relativamente rápido (2 segundos), lo que proporciona una experiencia de navegación óptima.



- Creación de contenidos de calidad: tanto para las categorías de los productos, como para las fichas y en definitiva, cualquier página de la web, se ha creado contenido extenso y de calidad. Como se puede apreciar en la imagen, las fichas de productos superan en contenido y optimización a las de la competencia. Esto ha hecho que muchas fichas de productos posicionen en primera página de Google en tiempo récord.

410.00 € - IVA Incluido

✓ En Stock · Envío GRATIS · Pago Seguro · Envío 24/48h

La Guitarra Alhambra 3F es la guitarra ideal para los que empiezan a adentrarse en el mundo del toque flamenco, este fantástico instrumento combina el más alto nivel de la artesanía con la última tecnología, estas características y su económico precio la convierten en una de las guitarras más vendidas de la prestigiosa marca.

¿Tienes dudas?: Entonces llámanos al 627 246 448

Envíos: Realizamos envíos a toda España en 24h/48h.

Gastos de envío: 15€. GRATIS si superas los 175€.

Pago Seguro: Tarjeta de crédito, Transferencia y PayPal.

VISA · MasterCard · American Express · PayPal

COMPRAR AHORA

Descripción Calificaciones (1)

Así como su nombre lo indica la **Guitarra Alhambra 3F** es perfecta si quieres comenzar una de las técnicas más sutiles de la cultura española, es decir, el flamenco. Construida con abeto alemán sólido y sicomoro, la 3F se basa en un simple aspecto atractivo. Nada de extravagancias, esta guitarra española aprovecha sus materiales sólidos y fiables que la convierten en una compañera fiel que puede seguirte a través de todo tu aprendizaje.

CARACTERÍSTICAS: FLAMENCA ALHAMBRA 3F

Cuenta con una sólida caja de resonancia de abeto alemán y con los lados y parte posterior de sicomoro laminado. El mástil es de caoba con diapasón de palosanto indio, finalizando con clavijeros niquelados. Este genial instrumento siempre ha sido popular entre los profesionales del flamenco como una guitarra para conciertos, ya que tiene un exquisito sonido flamenco.

Además, los guitarristas principiantes pueden aprender y desarrollar las técnicas y estilos típicos de la música flamenca, utilizando **un instrumento que proporciona un tono sonoro**, lo cual provee de tranquilidad en dominar el arte de la interpretación.

La Alhambra 3F, es una magnífica guitarra española que posee un tono maravilloso, especial y agradable que nunca te cansarás de escuchar. Y, como se madura la tapa de abeto, suena mejor conforme pasa el tiempo. Pos si fuera poco, su diseño es adecuado para moverse rápidamente de arriba hacia abajo a través de su mástil artesanal.

Lo que hace de Alhambra una marca tan atractiva es que su sonido nativo captura con tan poco esfuerzo el espíritu evocador, romántico y orgulloso de la música española. El sonido de sus modelos es poderoso, directo, lleno de carácter y personalidad. En resumen, posee una voz que le da expresión auténtica al encanto y la pasión de la música de su tierra natal.

- Estructuración de la web pensada para buscadores: se ha creado una estructura de la web en forma de árbol favoreciendo una correcta agrupación de la información y de las familias de palabras.



- Creación de títulos y descripciones únicas: se han creado para cada categoría y productos, los meta-títulos y meta-descripciones pertinentes a fin de mejorar el posicionamiento.

Guitarra Bros Buleria | Guitarras
<https://guitarras.com/producto/guitarra-bros-buleria/>
 850,00 € - En stock
 Las mejores ofertas en guitarras españolas clásicas y flamencas. Venta online de Guitarra Bros Buleria. Sólo 850,00 €. ENVÍO GRATIS. ¡Entra y consíguela!

- Optimización de url's para favorecer el posicionamiento: tanto los productos como las páginas de categorías se han creado pensando en la optimización de cara a Google, por ellos se ha intentado crear url's lo más descriptivas y limpias posibles.

Por ejemplo: esta es la url que se genera para intentar posicionar para el término de búsqueda: "guitarras alhambra".

<https://guitarras.com/alhambra/>

Como se puede observar es una url limpia pero a la vez descriptiva.

Estrategias de SEO Off-page

En cuanto a las estrategias de SEO Off-Page, se han llevado a cabo las siguientes:

- Consecución de enlaces en webs de temática similar: se han obtenido enlaces de webs como hispasonic.com, audiomusica.com, rockgalicia.com, docenotas.com, lacuerda.net, etc.
- Participación en foros de referencia: se ha participado de forma activa en foros como eliteclasica.org, pacodelucia.org, canelita.org, guitarramania.com.
- También se han obtenido menciones en periódicos y sitios de autoridad tales como eladelantado.com, ecommaster.es, racocatala.cat, diariovasco.com, radioalcoy.com, ara.cat, eltiempo.com, 20minutos.es,
- Se ha creado una PBN de 10 dominios caducados con autoridad que por motivos de seguridad no se van a enseñar (google persigue fuertemente estas prácticas y un [SPAM Report](#) de cualquier usuario podría penalizar el sitio web).

wappissima.es	45	5,248,565	155	155	1 Jun '16
eliteclasica.org	35	37,779,431	28	28	14 Apr '16
pacodelucia.org	53	487,700	26	26	16 Jan '16
audiomusica.com	52	663,125	16	16	6 Apr '16
bajistasonline.com	33	47,681,070	13	13	17 Jan '16
freshweekend.es	38	24,512,962	10	10	27 May '16
eladelantado.com	59	84,004	8	8	7 May '16
solocreekguideservices.com	38	24,101,361	8	8	17 Jul '16
canelita.org	36	31,996,088	8	8	24 Apr '16
ucm.es	68	5,054	5	5	30 Jun '16
guitarramania.com	45	4,599,626	4	4	3 Jun '16
ecommaster.es	50	1,218,455	4	4	3 Feb '16
lacuerda.net	54	352,693	4	4	20 May '16
guitarraclasicadelcamp.com	38	23,234,312	3	3	14 Apr '16
racocatala.cat	53	420,124	2	2	18 Aug '16
azimagess.com	42	11,911,454	2	2	4 Apr '16
diariovasco.com	64	15,450	2	2	2 Aug '16
radioalcoy.com	49	1,839,675	2	2	14 Feb '16
ultimahora.com	60	47,679	2	2	2 Jan '16
radioalcoy.es	28	71,331,771	2	2	6 Jan '16
ara.cat	63	23,316	1	1	14 May '16
drippic.com	46	4,513,676	1	1	13 Jul '16
eltiempo.com	67	6,447	1	1	28 May '16
20minutos.es	69	3,568	1	1	23 Dec '15
radioalcoy.net	33	47,251,835	1	1	11 Jan '16
festivalot.cat	46	4,167,008	2	0	18 Jun '16
batacas.com	45	5,602,157	1	0	26 May '16
docenotas.com	52	575,022	1	0	10 Jun '16
hispasonic.com	57	117,249	2	0	16 Jan '16
rockgalicia.com	37	26,144,055	6	0	24 Jul '16

Con las estrategias de SEO-OnPage/Off-Page puestas en marcha, se han obtenido una serie de resultados nada despreciables, que a continuación se van a mostrar.

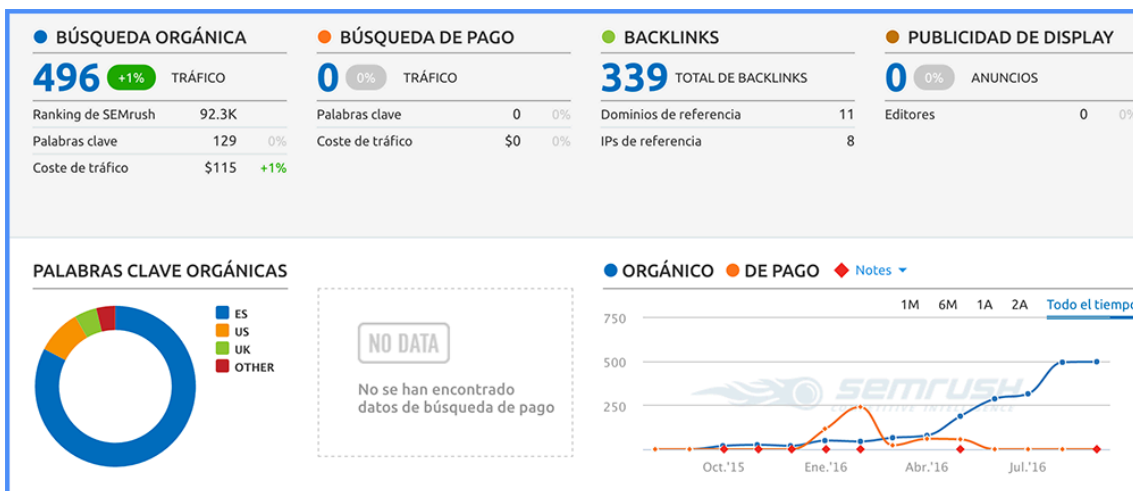
Tráfico orgánico obtenido



Como se puede apreciar gracias a Google Analytics, el tráfico va en aumento mes a mes llegando en el último mes de Agosto a casi 1.300 visitas orgánicas. El total de visitas que ha venido desde el inicio del proyecto hasta ahora (final de Agosto) ha sido de 6.848 visitas.

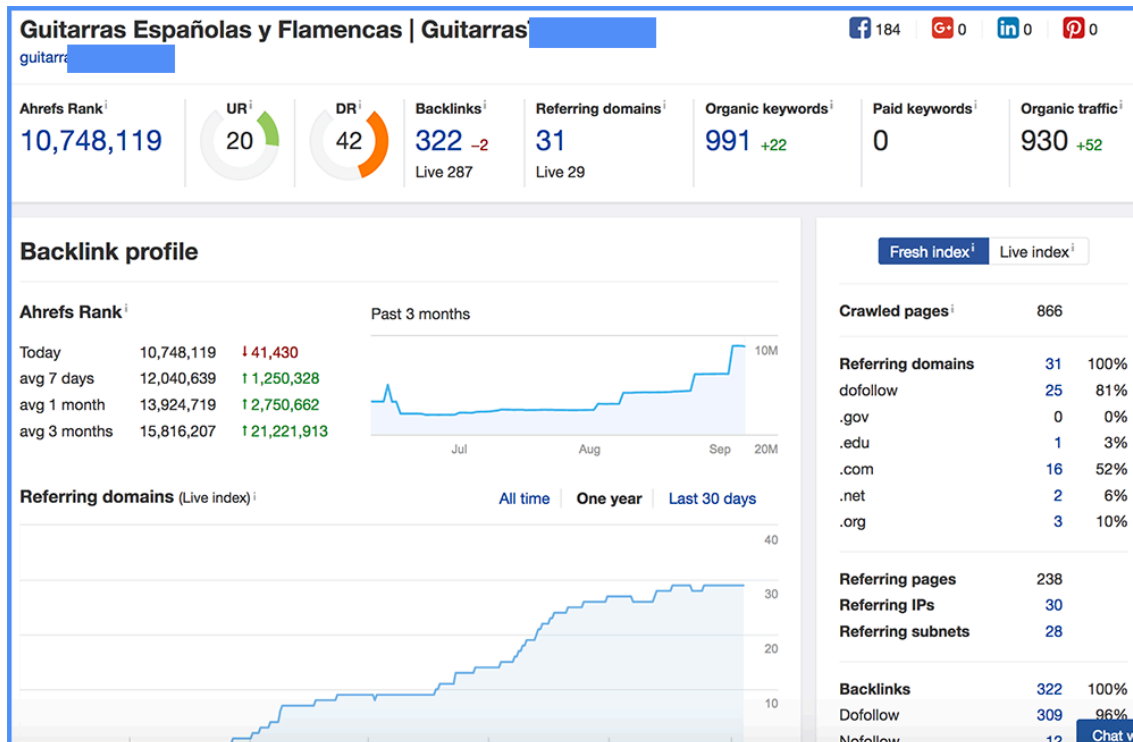
	Adquisición			Comportamiento			Conversiones		
	Sesiones ↓	% de nuevas sesiones ↓	Nuevos usuarios ↓	Porcentaje de rebote ↓	Páginas/s... ↓	Duración media de la sesión ↓	Porcentaje de conversión del objetivo 1 ↓	Consecu... del objetivo 1 ↓	Valor del objetivo 1 ↓
	11.983	71,20 %	8.532	58,73 %	2,96	00:02:47	0,18 %	21	0,00 \$
1 Organic Search	6.848			59,61 %			0,25 %		

Además, según la herramienta SemRush, el sitio web es capaz de obtener 496 visitas orgánicas (los datos que aporta esta herramienta son estimados, los reales son los mostrados en Google Analytics).



Otra herramienta muy potente que se ha empleado para obtener estos datos ha sido Ahrefs, que últimamente ha sido bastante refinada y muestra datos más exactos sobre tráfico mensual de una web, palabras clave rankeadas en google y enlaces obtenidos.

Estos son los resultados:



Como se puede observar, según Ahrefs, el sitio web **GuitarrasPepito.com** tiene un volumen de tráfico de 930 visitas mensuales (mucho más acertado que SemRush), rankea en Google para casi 1000 palabras clave y ha obtenido 322 enlaces de 31 dominios.

3.1.2 Análisis de publicidad online

En cuanto a la publicidad online hay poco que decir pues debido a la carga de trabajo y a la rápida visibilidad del proyecto de forma orgánica, no se ha invertido presupuesto en esto. Quizás con el proyecto ya un poco más maduro y de cara a la campaña de Navidad, si que se invierta algo de dinero en la compra de tráfico PPC.

3.1.3 Análisis de las estrategias de Inbound Marketing

En cuanto a las estrategias de Inbound Marketing puestas en marcha se puede destacar el éxito en cuanto a visibilidad orgánica del proyecto gracias a los contenidos de la web. Por otro lado y debido a la falta de tiempo no se han dedicado recursos al blog de la tienda online por lo que de momento no se han obtenido visitas de tipo inbound.

3.1.4 Análisis del plan de Social Media

Se han dado de alta perfiles sociales en Facebook, Twitter, Google Plus y Youtube siendo Facebook el canal más activo.

De todas formas, de momento no se han dedicado recursos a las redes sociales porque se ha preferido invertir en acciones de consecución de tráfico orgánico debido a que éste tiene mucha más conversión que el tráfico social.

3.1.5 Análisis de las estrategias de email marketing

En cuanto a las estrategias de email marketing, se han dado de alta formularios tipo pop-up ofreciendo un descuento del 5% para la compra de cualquier producto.

El resultado como bien se aprecia en la imagen, ha sido la captación de 24 emails (una tasa del 1,1% de conversión) que se han almacenado en la base de datos con el objetivo de hacer campañas de email marketing.

<input type="checkbox"/>	Name	Theme	Impressions	Conversions	Rate	Analytics	ID	Preview
<input type="checkbox"/>	Popup Descuento	Drag & Drop Builder	2185	24	1.1%	Analytics	747	Open Preview

3.2 Análisis económico

En cuanto al análisis económico, se van a analizar los datos de facturación obtenidos, así como los beneficios, todo ellos desglosado por fechas.

Diciembre de 2015:

✓	#3604 by manuel alcalde nuñez @hotmail.com	1 item	[Redacted]	-	PM/12/15	750.00 € Vía Pagar con Tarjeta de Crédito	[Eye icon]
---	---	--------	------------	---	----------	--	------------

En Diciembre y nada más poner en marcha la tienda online, se vendió una Guitarra Alhambra 7FC por valor de 750,00€.

- Los beneficios fueron los siguientes: $750,00 * 0,30 = 225€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (50€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $225 - 50 - 33 = 142€$ de **beneficios**.

Enero de 2016:

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#3640 by Angel J Maestro Reguera [redacted]@yahoo.es	1 item	[redacted]	-	PM/01/19	420.00 € Vía Transferenci a Bancaria	<input type="checkbox"/>
				Vía Envío Gratis				

En Enero y pasa ya la Navidad , se vendió una Guitarra Francisco Bros B40F por valor de 420,00€.

- Los beneficios fueron los siguientes: $420,00 * 0,30 = 126€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (50€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $126 - 50 - 33 - 12 = 31€$ de **beneficios**.

Febrero de 2016:

En Febrero por desgracia no se vendió nada en parte por un problema que hubo con la web, estando ésta NO operativa una semana.

- Los beneficios en este mes fueron los siguientes: $50 + 33 + 12 = - 95€$ de **beneficios**.

Marzo de 2016:

En Marzo tampoco hubo suerte y no se vendió absolutamente nada.

- Los beneficios en este mes fueron los siguientes: $50 + 33 + 12 = - 95€$ de **beneficios**.

Abril de 2016:

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4114 by Alexis Almaraz [redacted]@hotmail.com	1 item	[redacted]	-	AM/04/26	165.00 € Vía Transferenci a Bancaria	<input type="checkbox"/>
				Vía Tarifa Plana				
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4013 by jeronimo mesa sánchez [redacted]@yahoo.es	1 item	[redacted]	-	PM/04/11	650.00 € Vía Pagar con Tarjeta de Crédito	<input type="checkbox"/>
				Vía Envío Gratis				

En el mes de Abril se vendieron 2 guitarras, una Francisco Bros B5F por valor de 165€ y Francisco Bros Canastera por valor de 650€.

- Los beneficios fueron los siguientes: $(165,00 + 650) * 0,30 = 241€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (50€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $241 - 50 - 33 - 12 = 146€$ de **beneficios**.



Mayo de 2016:

En Mayo no hubo ninguna venta por lo que todo fuero pérdidas.

- Los beneficios en este mes fueron los siguientes: $50 + 33 + 12 = - 95€$ de **beneficios**.

Junio de 2016:

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4359 by Admin [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	PM/06/20	165.00 €	Vía Transferenci a Bancaria
							Via Tarifa Plana
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4340 by Admin [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	AM/06/11	165.00 €	Vía Transferenci a Bancaria
							Via Tarifa Plana

Este mes hubieron 2 ventas de 2 guitarras Francisco Bros B5F por valor de 165,00€ cada una.

- Los beneficios fueron los siguientes: $(165,00 + 165,00) * 0,30 = 99€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (50€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $99 - 50 - 33 - 12 = 4€$ de **beneficios**.

Julio de 2016:

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4491 by Alba Parla Figueras [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	PM/07/27	399.00 €	Vía Pagar con PayPal
							Vía Envío Gratis
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4460 by ANDRES CRUZ COZAR [redacted]@hotmail.com	1 item	[redacted]	AM/07/23	665.00 €	Vía Pagar con PayPal
							Vía Envío Gratis
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4458 by Gurutze Agirre [redacted]@telefonica.net	1 item	[redacted]	AM/07/19	930.05 €	Vía Transferenci a Bancaria
							Vía Envío Gratis
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4456 by JOSE MANUEL SACRISTAN GONZALEZ [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	PM/07/18	712.50 €	Vía Pagar con PayPal
							Vía Envío Gratis
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	#4371 by Enrique (Kike) Urnieto Ortega [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	AM/07/13	420.00 €	Vía Transferenci a Bancaria
							Vía Envío Gratis



En el mes de Julio, debido al incremento sustancial del tráfico orgánico y algunos pequeños cambios en los procesos de conversión, se logran vender 6 guitarras. Una Francisco Bros B40F por valor de 399€, una Francisco Bros B70 por valor de 665€, una Alhambra 7PA por valor de 930€, una Alhambra 7FC por valor de 712€, una Francisco Bros B70 por valor de 650€ y una Francisco Bros B40F por valor de 420€.

- Los beneficios fueron los siguientes: $(399 + 665 + 930 + 712 + 650 + 420) * 0,30 = 1132€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (50€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $1132 - 50 - 33 - 12 = 1037€$ de beneficios.

Agosto de 2016:

#4530 by Admin [redacted]@gmail.com	1 item	[redacted]	AM/08/23	420.00 €	Vía Transferencia a Bancaria
#4527 by AGUSTIN MARTINEZ GONZALEZ [redacted]@telefonica.net	1 item	[redacted]	AM/08/06	350.00 €	Vía Transferencia a Bancaria
#4526 by Eduardo Lazaro Arcia Diaz [redacted]@hotmail.com	1 item	[redacted]	PM/08/02	389.50 €	Vía Pagar con Tarjeta de Crédito
#4524 by JUAN FRANCISCO TORRES ARREDONDO [redacted]@ono.com	1 item	[redacted]	AM/08/02	420.00 €	Vía Pagar con Tarjeta de Crédito

En el mes de Agosto se vendieron 4 guitarras, una Francisco Bros B40F por valor de 420€, Francisco Bros Inti por valor de 350€, una Alhambra 3F por valor de 389€ y una Francisco Bros B40F por valor de 420€.

- Los beneficios fueron los siguientes: $(420 + 350 + 389 + 420) * 0,30 = 473€$
- A este resultado hay que restarle la cuota de autónomos (133€), el coste de la asesoría (33€) y el coste del hosting de la web (12€): $473 - 133 - 33 - 12 = 295€$ de beneficios.

4. Mejoras futuras

En cuanto a las mejoras futuras y debido al histórico de datos que ya se tienen, los aspectos a mejorar son muchos. Para no entrar en detalle en cada uno de ellos, se van



a nombrar los que se van a poner en marcha en breve y que a criterio del alumno nos los que más rendimiento darán:

- **Incrementar el número de visitas:** Este aspecto es clave porque con un volumen de visitas de 1000-1500 mensuales no es suficiente para poder garantizar unas ventas que generen beneficios suficientes como para poder vivir de este negocio. Se calcula que de aquí a principios del año 2017 se cuente con unas 3.000 visitas mensuales que permitan obtener un sueldo gracias a GuitarrasPepito.com
- **Incrementar la tasa de conversión:** Este aspecto es clave porque una vez se alcance el volumen máximo de tráfico, si se quieren obtener más ventas es necesario mejorar estos datos. Hay que tener en cuenta que un simple aumento de la tasa de conversión del 1% al 2%, duplicaría los beneficios mensuales del negocio.
- **Trabajar con más marcas:** En este momento hay 4 marcas y como se ha visto en los datos de facturación y beneficios, solo 2 funcionan bien. Existen muchas más marcas de guitarras españolas y ahora mismo ya se está empezando a trabajar con 2 más que harán que el tráfico orgánico aumente (porque se posicionarán palabras clave nuevas) pero que sobre hará que el usuario tenga más opciones donde elegir.
- **Dedicar más tiempo a redes sociales:** Por el momento no se ha dedicado nada de tiempo a trabajar las redes sociales, desperdiciando así un tráfico social muy valioso que conoce la marca y que es un cliente potencia de la tienda online.
- **Poner en marcha el blog:** En este momento solo hay un artículo publicado, pero el objetivo a corto/medio plazo es empezar a trabajar este canal, pues además de todo lo que aporta para el usuario, se puede incrementar el tráfico orgánico del sitio web de manera importante.
- **Mejorar el sitio web:** Aunque el sitio web existente es más atractivo que los de la competencia, siempre es necesario ir mejorando y optimizando lo que hay porque sino, se corre el riesgo de quedar atrás. Además, el servidor empieza a quedarse un poco corto debido al tráfico que tiene que soportar y al peso del sitio web, que cada vez cuenta con más productos, imágenes, etc.
- **Aplicar estrategias de email marketing:** el email marketing hoy en día es una de las estrategias más rentables en comercio electrónico. De momento se está trabajando tímidamente en la consecución de email para realizar campañas. El objetivo es mejorar sustancialmente los datos existentes.



5. Conclusiones

En cuanto a las conclusiones de este trabajo final de máster, existen muchas y muy variadas.

- Este trabajo ha sido desarrollado de forma real y como prueba de que es posible ganarse la vida a través de Internet si se tienen las ganas, unos pocos recursos pero sobre todo el conocimiento. Gracias al MBA se han aprendido un montón de cosas sin las cuales hubiera sido imposible llegar donde se ha llegado. Conocimiento sobre detección de nichos rentables en Internet, posicionamiento en buscadores y estrategias de marketing son algunas de las aptitudes que han hecho posibles este trabajo.
- Otra conclusión muy importante y que se quería demostrar desde el principio es la siguiente: todo sobre el papel es muy bonito y parece fácil (datos demasiado optimistas) pero la realidad es muy distinta. En el camino del desarrollo de cualquier negocio existen problemas, trabas y otras circunstancias que hace que las cosas no salgan como se había esperado. Pero es de vital importancia no desesperar y ser persistente en lo que se busca porque con trabajo duro todo se consigue.
- A nivel personal, este trabajo me ha servido para planificar mucho mejor las cosas, porque de otra manera hubiera ido a ciegas en todo el procesos, con las consecuencias que ello podría haber causado.
- No se ha realizado el plan de empresa que en principio estaba en el índice del trabajo porque se ha dedicado mucho esfuerzo y horas a la creación, posicionamiento y monetización del sitio web, por lo que no se ha tenido suficiente tiempo para realizar esta tarea. Además muchos de los puntos descritos se podrían incluir perfectamente dentro de un plan de empresa.
- Gracias a Internet es posible que una persona con los conocimientos necesarios pueda ganarse la vida gracias a este canal pero es necesario saber y aquí está el verdadero secreto, que no se puede depender única y exclusivamente de un solo negocio. Es necesario diversificar lo máximo posible e intentar que la situación financiera de una persona no dependa solo de un proyecto/negocio y mucho menos en Internet. Puede existir problemas como los que durante el procesos de creación de GuitarrasPepito.com han surgido; que la web deje de funcionar durante un tiempo, que Google penalice el sitio web y las visitas caigan en picado, que un cambio en el panorama político, económico o financiero afecte directamente al nicho de mercado, que el nicho pase de moda o que la competencia aumente quitando cuota de mercado, etc. La ventaja de un negocio online es que cuando ya está más o menos maduro no es necesario que una persona esté 8 horas al día delante de la pantalla de ordenador, sino que se puede dedicar parte del tiempo a buscar más oportunidades y crear nuevos proyectos. De esta forma la dependencia financiera se sustenta bajo varios proyectos y si uno deja de funcionar, los otros permiten continuar adelante.



- Por último y para finalizar, dar las gracias a todo el profesorado por su dedicación y sus ganas de enseñar.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Trabajo Final de Máster - **Jorge Miralles Sánchez**