



## BALBYCRAFT.COM: CREACIÓ D'UNA BOTIGA VIRTUAL

**Vedruna-Gràcia**  
**Districte Gràcia**

**Autora** Balbina Virgili Rocosa  
**Tutora** Anna Planas Cibis  
**Matèria** Economia  
**Tipus de material elaborat** Memòria de treball i creació d'una pàgina web

### Idea inicial

La idea principal d'aquest treball és estudiar tot el procés que ha de tenir en compte un emprenedor a l'hora de posar en marxa una botiga virtual, tant a nivell de constitució com les funcionalitats i components, diferenciant-les, en un primer moment, de les característiques d'una botiga convencional.

### Procés d'elaboració

El treball està dividit en dos grans blocs: La creació de l'empresa, és a dir, tots els passos a nivell de constitució que s'han de realitzar per tal de crear una nova empresa i poder comercialitzar productes de manera legal, posant èmfasi, sobretot, a la importància d'una bona confecció d'empresa abans de la seva posada en marxa. La creació de la pàgina web, és a dir, l'estudi de les característiques i funcionalitats a tenir en compte a l'hora de vendre a través d'un web, per tal d'atreure i complaure al consumidor, és a dir, fer la pàgina segura per tal de generar confiança al client.

Per a l'elaboració del primer bloc de treball s'ha visitat Barcelona Activa que, a través de la seva aplicació *online*, ha permès realitzar un pla d'empresa complet, el qual ha estudiat diversos aspectes sobre l'empresa que seran molt útils a l'hora de la seva posada en marxa. Paral·lelament, una visita a la fira Ecommerce Retail va permetre establir un contacte més general amb el món de les botigues virtuals, accedint i parlant amb diverses empreses líders en aquest sector. També ha sigut una gran ajuda assistir al seminari "Com vendre online" del Cibernàrium de Barcelona, visitar l'oficina de Gestió Empresarial (OGE), demanar pressupostos a empreses transportistes i, sobretot, llegir a fòrums experiències d'altres persones que estan preparant o que ja han obert una botiga virtual.

### Conclusions

La realització d'aquest treball m'ha permès fer un estudi complet de tot el que es necessita per posar en marxa una empresa que ven els seus productes exclusivament *online* i, a partir d'aquí, crear una pàgina web tenint en compte tots els aspectes anteriors.

Aquesta nova manera de vendre cada dia es va consolidant i va agafant més força, ja que tenir una botiga *online* suposa un gran avenç per a una empresa que ven productes o serveis perquè li permet obrir nous mercats arreu del món i el capital inicial que cal invertir-hi, en al majoria de casos, és molt inferior al que es necessita per a l'obertura i el manteniment d'una botiga convencional. Encara que cal tenir en compte que obrir tants mercats també suposa un augment de competidors, perquè totes les empreses poden arribar a qualsevol lloc. Un altre dels èxits d'aquest comerç virtual és la gran comunitat *online* que s'ha creat darrere d'aquest nou món.

Per acabar, també m'ha ajudat a comprendre la gran dificultat amb la qual es troba molta gent, com és la d'obrir una empresa i aconseguir que aquesta obtingui uns beneficis i prosperi satisfactòriament.