

# Venta sitio web

## Descripción del sitio

A la venta tienda online GrowShop con una facturación durante un año, periodo 01/03/2022 hasta 01/03/2023 de más de 89.000€ en la web y 21.000€ por comunicación directa. El negocio es gestionado actualmente solo por el propietario que se encarga de atender clientes, paquetería, producción... Por lo que le imposibilita el seguir creciendo implementando nuevas estrategias de venta y marketing.

A su vez, esto es un atractivo para el comprador ya que le posibilita el adquirir este activo sin tener que contratar a nadie que lo gestione ya que el propio dueño lo puede hacer todo.

Esta web tiene 3 años de antigüedad y cada año ha aumentado su facturación, siendo siempre positivo los balances y el crecimiento respecto a temporadas anteriores. Aumentando un 44,1% los usuarios durante el año 2022 y un 49,20% las sesiones, lo que promete un aumento durante el año 2023 sin tener que implementar medidas.

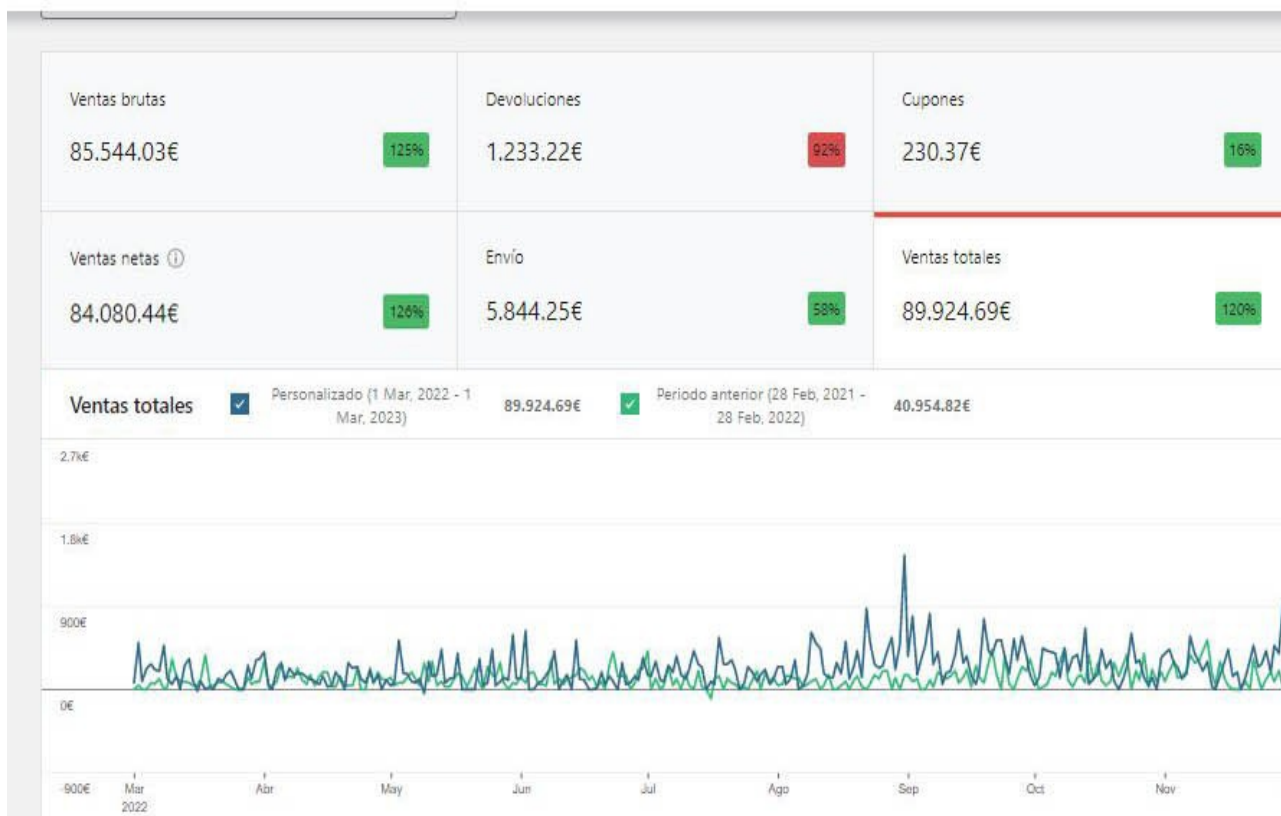


Esta web además, cuenta con una sección para distribuidores, protegida con contraseña y con precios reducidos para la redistribución a través de establecimientos afiliados.

## Ventas

Este ecommerce tiene una venta mensual promedio de aproximadamente 7500€, con un margen de beneficio de más de 50% en productos de mercadería, compra y venta y **más de un 200%** en productos elaborados por la propia empresa, siendo este el principal producto de venta.

El negocio está preparado para seguir creciendo en 2023 sin necesidad de implementar ningún tipo de medida ni cambio con una venta total de casi 90.000€ durante el periodo de un año entre el 01/03/2022 y el 01/03/2023.



Como se aprecia en la gráfica de ventas, durante el periodo de un año se multiplica por 125% la venta de productos por lo que con la misma proyección **durante el año 2023 se deberá facturar 160.000€**

## Gastos

La página web está alojada en un servidor web que tiene un valor de unos 10€ mensuales. Se debe pagar 8€ aproximadamente al año para mantener el dominio, actualmente pagado hasta 2025.

# Marketing

El negocio siempre ha contado con una agencia de marketing digital que gestiona el SEO, SEM, redes sociales, contenidos para blog, linkbuilding, herramientas de análisis y monitorización, y mantenimiento técnico de la web por unos 435€/mes de media en el último año. Esto ha hecho que la web esté totalmente adaptada a google con un funcionamiento rápido e intuitivo, totalmente estructurado a criterio SEO.

En cuanto al contenido, la web cuenta con un blog con posts optimizados para SEO, muchos de estos post están situados en primera posición en Google lo que genera una fuente constante de tráfico en la página web que se traduce en compras, ya que todos los post están enfocados a productos que se pueden adquirir en la web.

## Tráfico

En total, la web ha tenido 49.203 visitas desde febrero de 2022 a febrero de 2023. En cuanto a las fuentes del tráfico, el 83,7% de búsqueda orgánica, 13,9% de búsquedas directas con el nombre de la tienda y menos del 1% a través de redes sociales, 0,2% tráfico a través de publicidad.

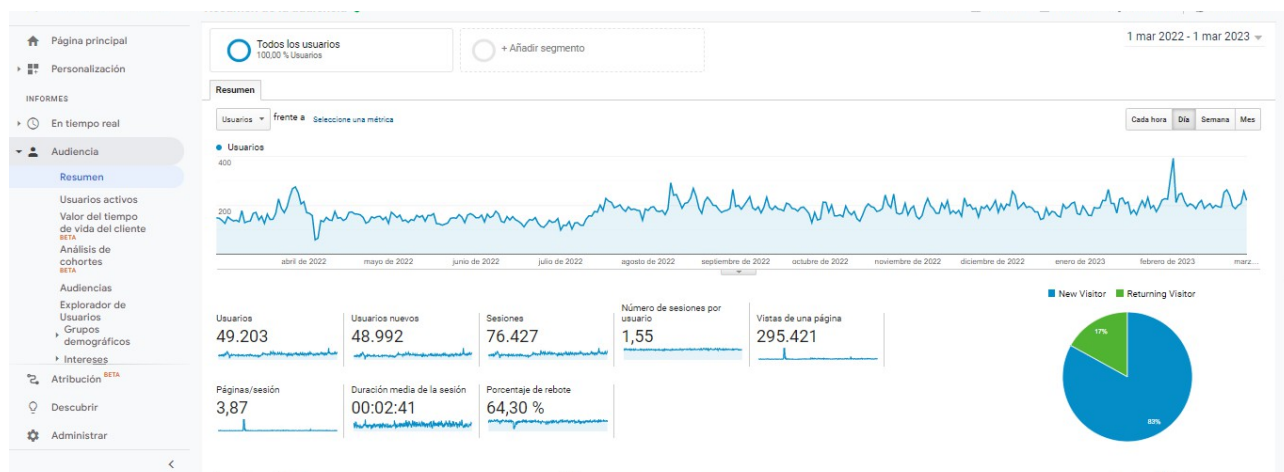


Con estos datos, vemos que la mayoría del tráfico de la web es orgánico, lo que indica que está situado en primeras páginas de google, generando nuevos clientes en cada búsqueda.

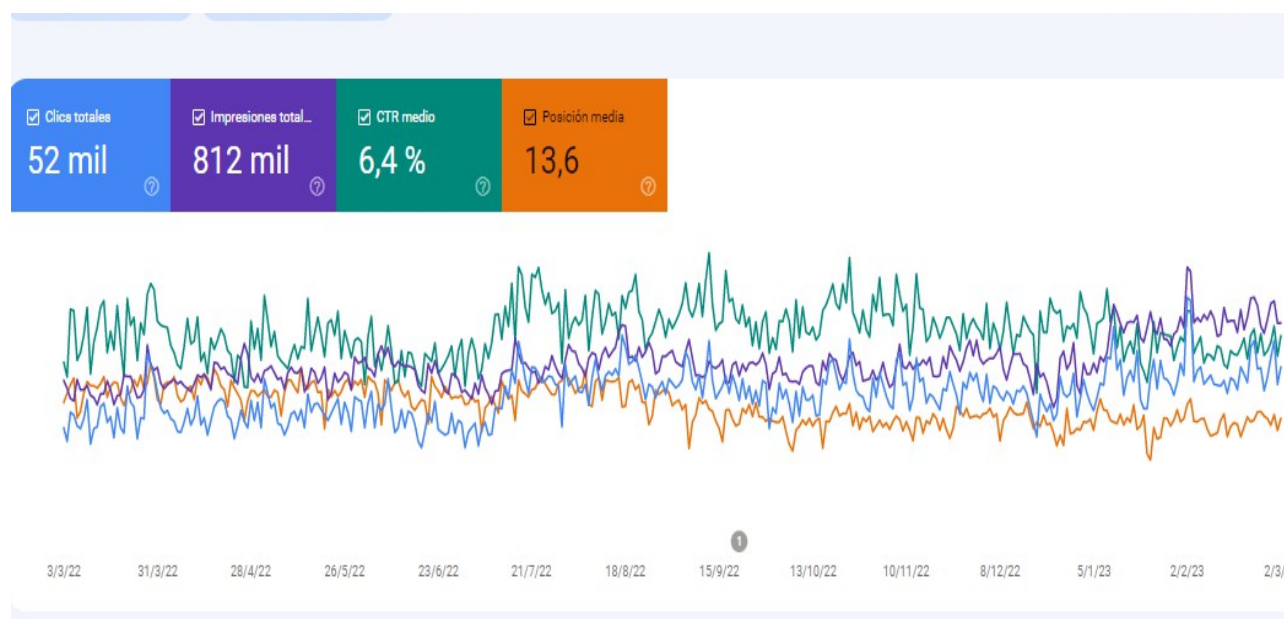
Su segunda fuente de tráfico es la búsqueda directa por lo que los clientes memorizan y repiten la compra en este sitio web.

Para mejorar el sitio se podría aumentar el tráfico social y de email mediante una estrategia concreta para mejorar estas fuentes de tráfico, es muy fácil aumentar las ventas a través de redes sociales en un nicho como el de GrowShop.

También se pueden aplicar estrategias de publicidad a través de Google Ads o publicidad en instagram o facebook. Tiene una base de datos de 2.000 clientes que en su mayoría hacen compras de más de 100€.



La web, gracias a su trabajo de ingeniería y SEO, cuenta con más de 1000 palabras clave posicionadas, y de ellas 400 en primera página de google, siendo más de 40 las que están en primera posición. Generando así la máxima cantidad de trafico posible,



# Operaciones

Se lista brevemente las actividades realizadas por la empresa:

- Ecommerce GrowShop, **especializado** en cactus, trufas, setas mágicas y hierbas enteógenas. Todos sus clientes son potenciales compradores de productos relacionados con el cannabis, aunque no se explote este nicho en esta web, se podría complementar.
- Venta a establecimientos minoristas de productos importados y producidos por la propia empresa. La web cuenta con una página con contraseña únicamente para profesionales.
- Producción propia de panes de setas. El vendedor de la empresa pondrá en contacto al nuevo propietario con los proveedores y ayudará al nuevo propietario a desembolverse en la producción. Existe la posibilidad de comprar el producto elaborado directamente al proveedor pero esto disminuye el margen de venta, aunque sigue quedando en un margen de un 100% de beneficio.
- Importación de productos desde Europa de países como Holanda, el vendedor del sitio web proporcionará al nuevo comprador toda la cartera de proveedores y precios.
- Venta de productos comprados a proveedores nacionales e internacionales.

# Oportunidades

A continuación, detallamos las oportunidades que presenta el negocio:

- Ser la página web de un establecimiento físico dedicado al GrowShop, generando un gran aumento de ventas de productos de la tienda física, que se podrán vender a través de la web. Añadiendo además el beneficio de la página web y el tráfico de personas que acudirán al establecimiento en busca de productos gracias a la web.
- Fusionar esta página con otra web de productos similares, como por ejemplo GrowShop de cannabis, para tener dos páginas muy completas, complementándose una con la otra generando el doble de tráfico y ventas por ambas web, aumentando el valor de carro de cada una de ellas por la complementación de productos.
- Implementar nuevos productos destinados al mismo nicho de mercado, a pesar de ser una tienda tipo GrowShop no vende semillas de cannabis, cbd, fertilizantes, macetas, ni

sustratos. Por lo que añadir estos productos harán que los clientes que viene buscando el producto que siempre han encontrado, añadan nuevos productos relacionados con el mundo GrowShop.

- La página web no tiene plataforma de pago con tarjeta, solo recibe pagos por transferencia bancaria, implementar el pago con tarjeta sería muy fácil y aumentaría considerablemente la tasa de éxito en la venta.

- Aumentar la inversión publicitaria y optimizar las campañas actuales. El negocio no invierte en publicidad. Aumentar la inversión publicitaria y optimizar las campañas podría ser una forma muy rápida de aumentar los ingresos.

- La web no genera tráfico a través de mail, lo cual muestra un área de crecimiento potencial, sin costo ni apenas trabajo para un nuevo propietario. Genera una buena cantidad de tráfico mensual, por lo que si tan solo un pequeño % proviniera de la newsletter podría ayudar a diversificar las fuentes de tráfico, aumentar los visitantes recurrentes y también a ser un canal de marketing adicional para promover ofertas de afiliados. Una estrategia en este sentido podría proporcionar un gran crecimiento en los ingresos a corto plazo.

## Activos incluidos en la venta

- Curso de funcionamiento web, producción y trato con el cliente, proporcionado por el vendedor del sitio web.
- Dominio web
- Inventario valorado en más de 15000€ pvp
- Web PHP con desarrollo a medida y archivos
- Marca
- Contacto con proveedores europeos
- Contactos y clientes B2C
- Contacto y clientes B2B
- Cuentas de redes sociales

## Razón de venta

Debido al gran tráfico de la web, el negocio necesita crecer y cada vez requiere de más tiempo. Por tanto el propietario se ha visto en la obligación de decidir entre dar el gran salto o transpararlo a otra empresa.

Finalmente decidió dedicarse al sector de vivero de plantas ornamentales del que es nativo y vender este Sitio Web en pleno aumento, totalmente demostrable.

## FORMA DE COMPRA

## Precio

El precio inicial de este activo es aproximadamente el 55% de la facturación del último año, lo que asciende a 50.000€ más la cantidad de inventario en PVP + IVA en el momento de la compra. El propietario está dispuesto a negociar si se realiza un pronto pago. Si se mantiene la facturación actual, **en 7 meses se habrá facturado lo suficiente como para amortizar la compra del activo.**

## Período de inspección

Cuando se complete el contrato de confidencialidad, empezará un periodo de inspección en el que el comprador tendrá que comprobar durante los siguientes 5 días que los datos informados en el anuncio son correctos y que toda la operativa del sitio web funciona conforme se había indicado. En estos momentos, el vendedor tiene que seguir llevando las operaciones de su negocio con normalidad, simplemente dar acceso de lector al comprador y realizar videollamadas para que pueda verificar los datos esenciales.

En el caso de que los ingresos sean un 50% inferiores declarados en el anuncio de venta, el comprador tendrá derecho a desistir la compra o renegociar. En el caso de que todo esté bien o el comprador no quiera hacer el período de inspección, se podrá empezar con el proceso de migración.

## Migración

Una vez se haya acordado la venta del sitio web y se haya confirmado el pago, se comenzará el proceso de traspaso por parte del vendedor al comprador, lo que denominamos migración. En esta etapa, nuestro equipo técnico se encargará de hacer la transferencia de todos los datos ligados a la venta del sitio web (dominio, RRSS, alojamiento web, clientes, etc.).