



**PAINT THE BIT**

Rethinking artistic  
and creative  
competences and  
job  
profiles

# PROYECTO PINTAR LA BROCA MÓDULO FORMATIVO

## HERRAMIENTAS DE PAGO DIGITAL

**COMPETENCIA TRANSFERIBLE**

**ESCRITO POR : Educación en Progreso**

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## RESUMEN

<b>SOBRE EL MÓDULO</b>	<b>3</b>
<b>ACERCA DE LA HABILIDAD</b>	<b>4</b>
<b>ESTUDIO DE CASO : Markus Hartel</b>	<b>8</b>
<b>IR MÁS ALLÁ</b>	<b>9</b>
<b>ESCALA DE AUTOEVALUACIÓN</b>	<b>10</b>
<b>SUGERENCIAS Y CONSEJOS</b>	<b>11</b>
<b>EJERCICIO</b>	<b>12</b>
<b>PARA SABER MÁS</b>	<b>13</b>

**Descargo de responsabilidad:** El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

## **SOBRE EL MÓDULO**

**Los pagos digitales**, que son posibles gracias a Internet, son cada vez más comunes y, en algunos casos, están prevaleciendo sobre el efectivo y las tarjetas. Existen diferentes métodos de pago digital, que incluyen el uso de tarjetas de crédito/débito, pagos móviles, pagos con código QR y "superapps".

Como artista, te conviertes en el primer y más importante vendedor de tus propias obras de arte. Por esta razón es fundamental educarse sobre cómo funciona la venta, especialmente a través de plataformas en línea. Tan pronto como decidas comenzar a vender tu arte, tus pensamientos deben ir directamente a Internet. Internet es una de las formas más convenientes de hacer llegar tu arte a una gran audiencia, pero presenta un dilema: ¿cómo te enviarán tus clientes los pagos de una manera fácil, segura y confiable para todos?

Lo más fácil que puede hacer es confiar en plataformas de pago o sitios web conocidos que han demostrado a lo largo de los años ser seguros y fáciles de usar. Pero antes de sumergirse en las diferentes plataformas que puede utilizar, el artista/vendedor debe decidir cómo quiere vender su arte. Con esto nos referimos a que deben decidir si quieren vender sus productos de forma autónoma a través de su web personal o si quieren utilizar plataformas de terceros. *(Puede encontrar detalles de esta habilidad en un módulo dedicado titulado "**Distribución electrónica de obras de arte**")*

Si decide abrir su sitio web personal y vender obras de arte directamente desde allí, debe confiar en métodos de pago verificados y seguros (como PayPal, World Pay, Square, etc.). Esta es una buena opción por dos razones. Los clientes se sentirán más seguros comprándote porque reconocen los métodos de pago y también tendrás acceso a la protección del vendedor.

También puedes optar por vender tus obras de arte en plataformas de terceros, como eBay, Etsy o Art Station. Se trata de plataformas con una comunidad sólida, una audiencia establecida y sistemas de pago dignos de confianza.

## ACERCA DE LA HABILIDAD

### Plataformas de pago online para la autoventa

#### PayPal

[PayPal](#) es un método de pago en línea que le permite realizar transacciones financieras de forma digital. PayPal facilita el negocio a los vendedores al ofrecer excelentes medidas de seguridad. No solo protege los datos de sus clientes, sino que también permite suscripciones fáciles y pagos regulares.

El primer paso es registrarse para obtener una cuenta PayPal gratuita y luego cambiar a una cuenta comercial. Obtener una cuenta comercial es gratis en PayPal, pero pagará tarifas por cada transacción. Las tarifas para las empresas que reciben menos de \$ 5,000 por mes son el 3.49 por ciento de la transacción más 50 centavos (pero las tarifas pueden cambiar, así que siempre verifique dos veces). Después de eso, debe ingresar sus datos bancarios o los detalles de su tarjeta de crédito y débito y vincularlos a su cuenta.

Una vez que su cuenta esté configurada, deberá configurar PayPal como puerta de enlace cuando los clientes paguen desde el "carrito de compras". La forma de hacerlo depende del sitio web que esté utilizando.

Una vez que hayas recibido el pago, tienes varias opciones para acceder a tus fondos. Puede registrarse para obtener una tarjeta de débito de PayPal y usarla para compras o para retirar dinero de cajeros automáticos. También puede transferir el dinero directamente a su cuenta corriente electrónicamente. Los fondos tardan de tres a cuatro días hábiles en transferirse.

#### Otros métodos de pago

Por supuesto, PayPal no es el único método de pago que puede utilizar para vender en línea. También te recomendamos que consultes soluciones similares como Worldpay y Square.

[Worldpay](#) es un sistema de transferencia electrónica de fondos (EFT, por sus siglas en inglés) que permite a los clientes transferir dinero a nivel mundial utilizando la red SWIFT. Los pagos de Worldpay están muy extendidos en Europa y Asia, y se pueden utilizar tanto para pagos nacionales como transfronterizos. Además de procesar pagos en línea, Worldpay también ofrece software de comercio electrónico para comerciantes que buscan comenzar a vender productos en línea.

Esto incluye todo, desde carritos de compras hasta pasarelas de pago seguras, lo que le permite aceptar pagos de forma segura en cualquier parte del mundo. También hay una completa herramienta de informes que puede ayudarte a realizar un seguimiento de tus ventas y cuentas, así como un servicio integrado de cumplimiento de tarjetas para empresas que venden productos físicos.

Square está orientado a propietarios de pequeñas empresas. Square combina el procesamiento de pagos en persona y en línea con un conjunto completo de herramientas de administración y administración comercial y ventas móviles, minoristas y en línea. No hay tarifas iniciales ni mensuales, solo tarifas fijas de procesamiento de pagos.

## **Mercados de terceros**

### **Ebay**

Elegir [Ebay](#) como plataforma de venta puede ser muy ventajoso para los artistas, especialmente por dos razones: visibilidad mundial y métodos de pago fáciles y seguros. Aunque mucha gente piensa en eBay como un lugar para comprar y vender productos usados, es una excelente plataforma para vender obras de arte. Tanto si eres un artista profesional como un aficionado, eBay puede proporcionar un público amplio para tu trabajo.

Puedes convertirte en un vendedor exitoso en eBay muy fácilmente, pero recuerda seguir algunos pasos clave.

Lo primero que debe hacer es, por supuesto, configurar su cuenta comercial y elegir un ID de usuario. Tu ID se mostrará a todos los usuarios que vean tus anuncios o interactúen contigo, así que elige un nombre de ID de usuario profesional que refleje tu negocio. Además, se le pedirá que elija un método de pago (PayPal, tarjeta de crédito, cuenta corriente).

Después de eso, puede comenzar a vender en eBay y crear un anuncio. Hay dos formas diferentes de poner un artículo a la venta: la herramienta de anuncio rápido de eBay o el formulario de anuncio avanzado. La herramienta de publicación rápida puede ser una buena opción para tu primer anuncio, ya que te proporcionará orientación sobre cómo fijar el precio y enviar tu artículo en función de las ventas anteriores de los mismos artículos o de artículos similares. Sin embargo, si tienes mucho inventario o vas a vender en eBay con frecuencia, es posible que desees utilizar el formulario de listado avanzado debido a sus características adicionales.

A continuación, tendrás que seleccionar qué tipo de venta te gustaría utilizar en eBay: subasta o precio fijo. En los anuncios de subasta, los compradores pujan por los artículos hasta la fecha de finalización que establezcas. También puedes incluir la opción "Aceptar las mejores ofertas", que permite a los compradores hacer una oferta por un artículo que luego puedes elegir si aceptas. Es mejor usar listados de estilo subasta en circunstancias en las que no estés seguro del valor del artículo, cuando quieras vender un artículo rápidamente o cuando tu artículo sea raro o único. En los anuncios de precio fijo, tú estableces el precio del artículo. Este método de venta es mejor si sabes el precio que quieres obtener por un artículo,

cuando tienes mucho inventario o cuando quieres que tu anuncio aparezca en los resultados de búsqueda durante más de 10 días.

El siguiente paso es fijar el precio de su artículo. La importancia de los precios no se puede exagerar en eBay. Establecer una tarifa competitiva no solo afecta la disposición de los compradores a pagar, sino que también afecta la visibilidad del artículo en los resultados de búsqueda de eBay.

Los precios no son un juego de adivinanzas, así que investiga un poco de mercado para encontrar una tarifa competitiva para tu producto buscando en los listados completos de eBay para ver cuántos artículos similares se han vendido y a qué tarifas.

Una vez que hayas establecido el precio, tendrás que configurar las opciones de envío para tu producto. Intenta que tu política de envío sea lo más atractiva posible, ya sea ofreciendo envíos en dos días o devoluciones gratuitas.

Es importante mantener una reputación positiva del vendedor. Esto aumenta su credibilidad como vendedor, anima a los compradores a comprar con usted e incluso aumenta su clasificación en las búsquedas.

### **Cómo desarrollar una reputación positiva como vendedor:**

- Ofrecer precios y envíos competitivos
- Responda a las preguntas de los compradores con prontitud
- Proporcionar un excelente servicio al cliente
- Realice un seguimiento de los artículos enviados y proporcione a los clientes las fechas de entrega
- Informa de inmediato cualquier problema que tengas con un comprador
- Deja comentarios positivos para los compradores y pídeles que te dejen comentarios

### **Etsy**

[Etsy](#) es uno de los mercados en línea más grandes del mundo. Con más de cinco millones de vendedores que atienden a casi 90 millones de compradores activos, tiene el potencial de convertir un trabajo secundario en un negocio a tiempo completo. Es un lugar donde los propietarios de pequeñas empresas pueden conocer a sus clientes ideales.

Esta plataforma puede ser beneficiosa para los artistas que acaban de empezar a vender sus productos por diferentes razones. En primer lugar, puede comenzar a vender de inmediato. No es necesario configurar su propio sitio web o tienda en línea y preocuparse por el marketing o el envío. Todo lo que tienes que hacer es crear una cuenta de Etsy y empezar a publicar tus obras de arte. Puedes establecer relaciones con tus clientes cuando vendes arte en Etsy. Esto se debe a que Etsy permite que compradores y vendedores se comuniquen entre sí a través del sistema de mensajería de la plataforma. Esto le permite conocer a sus clientes y construir una relación con ellos, lo que puede conducir a ventas repetidas. Otro beneficio de vender arte en Etsy es que las tarifas son más bajas que las que cobran otras plataformas en línea como Amazon o eBay. En Etsy, los vendedores

sólo pagan una comisión de transacción del 6,5% por cada venta, mientras que otras plataformas suelen cobrar entre el 10% y el 15%. Esto hace que Etsy sea una opción más rentable para vender arte en línea.

Los primeros pasos son siempre los mismos: configura tu cuenta de empresa, crea tu primer anuncio y ocúpate de los métodos de pago.

Etsy es un mercado abarrotado, por lo que perfeccionar tus listados es imprescindible para el éxito de una tienda de Etsy. Para aumentar su visibilidad en línea y llamar la atención, agregue imágenes y videos llamativos de sus productos junto con descripciones precisas de los listados.

Además, agregue palabras clave y etiquetas relevantes para la investigación. Incorpóralos a tus anuncios para aumentar las posibilidades de que aparezcan en la parte superior de los resultados de búsqueda de Etsy.

También debes personalizar tu nuevo escaparate: la información que verán los clientes potenciales cuando visiten el perfil de tu tienda. Sube una foto de perfil y de banner. Ponte a ti mismo, a tus productos o al logotipo de tu empresa en la parte delantera y central de tu tienda de Etsy. Crear un perfil de usuario. Preséntate como el gerente de la tienda y ponle cara a los productos que vendes a través del mercado. Dé a los clientes potenciales la confianza de que hay un humano al otro lado de la pantalla. Sube las políticas de tu tienda. La entrega, las opciones de pago, las devoluciones, los cambios y las políticas de privacidad son aburridas, pero esenciales. Haz que los términos de compra en tu tienda sean claros desde el principio para evitar cualquier confusión con los clientes de Etsy.

También puede decidir colocar anuncios. Para aparecer en la parte superior de los resultados de búsqueda, puedes usar Etsy Ads, también conocido como listados promocionados. Es fácil de configurar: elige qué anuncios promocionar y decide qué presupuesto estás dispuesto a reservar para la promoción. Etsy cobra entre \$0.20 y \$0.50 por clic en el anuncio. Solo se te cobrará cuando alguien realice una compra. Por lo tanto, es mejor promocionar artículos más caros, como obras de arte originales o una impresión grande, ya que el anuncio será un porcentaje menor del costo.

## ESTUDIO DE CASO : [Markus Hartel](#)

¡Hola! Mi nombre es Markus Hartel y comencé Raghaus Studios, una tienda boutique de impresión tipográfica y estudio de diseño gráfico hace cinco años después de mudarme a un nuevo domicilio con nada más que un sueño, sin clientes y con poco dinero en el bolsillo.

Mi negocio actual es doble: creo papelería personalizada para clientes y también diseño y hago comps (prototipos) de productos y empaques, ya que disfruto inmensamente el proceso de pensar, jugar y hacer cosas con todo tipo de equipos geniales, que van desde prensas de principios de siglo hasta maquinaria digital actual. Hago a medida libros de artista de edición pequeña, suites de invitaciones de boda personalizadas, papelería personal como tarjetas de notas, papelería comercial y tarjetas de presentación. Los microlotes son mi especialidad, ya que valoro la calidad por encima de la cantidad. (...)

➤ *Desde su lanzamiento, ¿qué ha funcionado para atraer y retener a los clientes?*

(...) He probado varios puntos de venta para diferentes productos y Etsy solía funcionar bastante bien con el mínimo esfuerzo: creo que se ha convertido en un mercado muy extendido y el atractivo artesanal inicial ha desaparecido en su mayoría, al menos desde mi punto de vista. Una cosa que me encanta de Etsy es la simplicidad y elegancia de la interfaz. Es una obviedad total y una gran experiencia publicar un nuevo producto. La búsqueda de Etsy es poco frecuente y he tenido mucha mejor suerte con una búsqueda orgánica en mi propio sitio web con WordPress y WooCommerce. (...)

➤ *¿Qué plataforma/herramientas utilizas para tu negocio?*

Comencé mi primera tienda en línea en Etsy y desde entonces he creado el sitio web de Raghaus en WordPress con WooCommerce: todo se ejecuta en Amazon Lightsail, que es una plataforma fantástica con un rendimiento superior, en comparación con cualquier otro alojamiento web que haya usado en el pasado.

Créditos: <https://www.starterstory.com/how-to-start-making-stationery>

## IR MÁS ALLÁ

¡Siéntete libre de escribir tus respuestas o discutirlo con alguien si te ayuda a organizar tus ideas!

1. Piensa en tu experiencia pasada vendiendo tus obras de arte a tu público.

¿Tienes alguna experiencia en la venta online? ¿Crees que conocer los diferentes métodos de pago online podría ser una buena ventaja? ¿Estás dispuesto a intentar vender tus obras de arte en tu propio sitio web utilizando plataformas de pago en línea?

2. ¿Has pensado alguna vez en utilizar una plataforma de venta externa para promocionar y vender tu arte?

¿Qué plataforma (eBay, Etsy, etc...) es más adecuada para tus obras de arte y estrategia de venta? ¿Te interesaría probar uno?

## SUGERENCIAS Y CONSEJOS

**CONSEJO 1:** Si tu cuenta de PayPal es nueva o no la has usado por un tiempo, es posible que PayPal te pida que la verifiques antes de poder conectarla. Obtén más información sobre cómo verificar tu cuenta de PayPal [aquí](#).

**CONSEJO 2:** PayPal monitorea las transacciones las 24 horas del día, los 7 días de la semana y ofrece un servicio de resolución de disputas. Pero como vendedor, también debe tener cuidado para evitar fraudes. Por ejemplo, a la hora de enviar un producto que ha traído tu cliente, comprueba siempre que la dirección de envío que te ha facilitado es la misma que la indicada en su cuenta de PayPal.

**CONSEJO 3:** Debido a que eBay se encarga del envío, eBay será responsable de cualquier percance de entrega que pueda ocurrir.

**CONSEJO 4 :** El factor más importante de cada anuncio de Etsy son los elementos visuales que utilizas para vender el artículo. Al comprar en línea, la gente compra con los ojos. Su decisión de comprar su producto de Etsy se basa en una excelente fotografía del producto.

## ESCALA DE AUTOEVALUACIÓN

### Nivel 1:

- **Lo sé:** La importancia de vender mi arte en línea, ya sea a través de plataformas de terceros o mi propio sitio web.

- **Soy capaz de:** Distinguir diferentes sitios web y métodos de pago en línea.

### Nivel 2:

- **Lo sé:** Cómo utilizar plataformas de pago en línea como PayPal.
- **Puedo:** Crear una cuenta comercial de PayPal para vender mis obras de arte en mi sitio web.

### Nivel 3:

- **Lo sé:** Cómo usar plataformas de terceros como eBay y Etsy.
- **Puedo:** Crear una cuenta de vendedor en eBay y Etsy y vender mis obras de arte a través de estas plataformas.