

**Guía básica para los que quieran  
abrir una tienda de camisetas en Internet.**

Documento de [www.camisetas.info](http://www.camisetas.info)



En los últimos tiempos se ha puesto de moda entre los jóvenes el pensar en montar una tienda de camisetas online. Parece sencillo, pero no deja de ser un negocio con todos los pasos que eso conlleva.

Intentaremos valernos de nuestra experiencia de 30 años en la personalización y venta de camisetas para ayudar a quien piense iniciarse en este negocio a ordenar sus ideas, estudiar los pros y los contras, evitar algunos errores, etc...

Antes que nada hay que pensar si queremos intentar vender camisetas sin complicarnos la vida, o si queremos crear una marca y montar un negocio.

En primer lugar hemos de diferenciar entre dos tipos de tiendas online de camisetas, el primero es fácil; **“tengo unos diseños y me quiero ganar unos eurillos sin complicarme la vida.”** si ese es tu caso, [clica aquí](#) y salta a la última página para ver los consejos rápidos.

En cambio, si eres emprendedor y piensas **Quiero Crear una marca y vender mis diseños**, sigue leyendo. Para ti está dedicado este pequeño resumen de ideas y consejos.

## **Preliminares:**

Quien piensa en montar este negocio suele ser alguien con formación en diseño y con ganas de dar a conocer su trabajo y triunfar como Kukuxumusu, Jordi Labanda, Custo Barcelona, Desigual, etc...

Vender en Internet parece fácil: montas una web y se hacen pedidos. Realmente es mucho más y, por desgracia para los creativos, el éxito tiene que ver más con el marketing y la gestión que con la calidad de los diseños.

**1 – Marca y Diseño.** ¿Qué marca vamos a utilizar? ¿Hay que registrarla? ¿Qué diseños vamos a vender? ¿Quién los hace? ¿Qué técnicas se van a emplear para la personalización de las prendas?

**2 – Plan de empresa.** ¿Qué recursos tenemos? Dinero, espacio, tiempo, etc...

**3 – Obligaciones legales.** Una tienda en Internet es un negocio donde se maneja dinero y, hay una serie de obligaciones legales que tenemos que cumplir todas las empresas.

**4 – Comercial.** ¿Qué vamos a vender? ¿Qué tipo de camiseta? ¿Cuál es el público objetivo? ¿Cómo nos daremos a conocer? ¿Qué presentación daremos al producto, qué etiqueta? ¿Qué política de precios vamos a llevar? ¿Qué sistemas adoptamos para el cobro, Visa, Paypal, contra-reembolso, transferencia previa...

**5 – Producción.** Cuando sabemos lo que queremos, hay que seleccionar los proveedores más adecuados. Negociar precios, servicio, reposiciones, plazos de entrega, etc... No está de más entender un poco de confección, serigrafía, transfer, vinilo, etc...

**6 – Logística:** Entran los pedidos y hay que servirlos ¿Qué transporte elegir? ¿Qué plazo de entrega? Pensar en gestionar devoluciones, cambios de talla, etc...

**7 – Publicidad:** ¿Cómo nos damos a conocer?

## **Primeros Pasos: Marca – Diseño – Estilo – Colección**

### **1 – Marca**

Si quieres crear tu propia marca, busca un nombre que te defina, que te guste, que suene bien y diga algo, que sea fácil de recordar y de escribir. Si además no sólo es fácil en tu idioma materno, sino también en Inglés podrás seguir utilizándolo si algún día traspasas las fronteras. Prueba el nombre entre tus amigos, a ver que les parece. Puede que a ti te suene muy bien y que para los demás no represente nada.

Piensa que el nombre está muy bien, pero sin el .com detrás no existe en Internet. Cuando encuentres un nombre que te guste, lo primero que tienes que hacer es registrar su dominio .com . El genérico .com debe ser tu primera opción.

**Nuestro consejo:** cuando lo compres, cómo es barato, regístralo como mínimo para 3 años. Que se vea que apuestas de verdad por el proyecto.

Si además quieres hacer las cosas bien, registra el nombre en la Oficina Española de Patentes y Marcas. Te asegurarás que no lo registre otra persona cuando tengas el negocio en marcha y se beneficie de tu esfuerzo, así también evitarás tener que meterte en pleitos.

**Nuestro consejo:** infórmate por Internet donde registrarlo en tu provincia y, si puedes, hazlo tú. Si te lo hace una gestoría o agente de patentes te puede cobrar 1.500 euros, en cambio si lo haces tú te saldrá seguramente por menos de 500.

### **2 – Diseños**

El diseño de la camiseta es lo que generalmente motiva a crear la tienda pero, antes de empezar a diseñar, convendría aprender lo que es “factible” y lo que no.

Por supuesto, si estás pensando en vender diseños hechos en serigrafía, no estaría de más saber un poco en qué consiste esta técnica. No hace falta que tú imprimas las camisetas, pero si sabes “cómo se hace” diseñarás camisetas fáciles y baratas de

fabricar. Busca en Youtube como mínimo y verás muchos vídeos.

Es cierto que casi todo se puede hacer, pero en el diseño de camisetas hay dos líneas a tener en cuenta antes de hacer nada.

**A** – Si utilizas camisetas de marcas disponibles en el mercado nacional y les haces una impresión sencilla, a pocos colores, de un tamaño razonable que no toque costuras, tendrás una camiseta “barata” para tiradas pequeñas o medianas, es el estilo de Kukuxumusu, por ejemplo.

**Marcas usuales:** B&C, Sol's, Fruit of the Loom, Roly, Jerzee's, Hanes, etc...

**Nuestro consejo:** mínimos de 100 unidades por modelo para que te salgan a buen precio.

**B** – Si diseñas modelos de camisetas con patronaje propio, estampados gigantes que cubren dos tejidos (delante y detrás o pecho y manga por ejemplo), estamos hablando de camisetas fabricadas especialmente para ti y estampadas antes de confeccionarlas. Olvídate de pequeñas series. Difícilmente encontrarás un fabricante en España que te las haga, ya no quedan. Las tendrás que fabricar en Bengladesh, Turquía, etc... mínimos de 5000 unidades por modelo para que te salgan a un precio correcto.

**Nuestro consejo:** eso está bien para Custo y Desigual, no para empezar una aventura con pocos recursos.

**Detalle importante:** si te mueves por Internet, verás tiendas que venden camisetas de marcas conocidas, cómics famosos, personajes y series de tv, grupos de música, etc... Todos esos diseños están sujetos a derechos de autor y, vender esas camisetas sin permiso, tarde o temprano, trae problemas.

### 3 – Otras técnicas

La [serigrafía](#) no es la única técnica de personalización, pero sí que es la más adecuada para la mayoría de los diseños.

También se pueden personalizar las camisetas con otras técnicas:

- [Vinilo](#) (es como una pegatina)
- [Copitrans](#) (pierde mucho con el lavado y sólo queda bien sobre blanco),
- [Transfer](#) (útil para estampados con calidad fotográfica, pero también tiene efecto de pegatina)
- [Bordados](#)
- [Piedras de colores](#) (pedrería o Rhinestone)
- Mezclando varias técnicas

**Nuestro consejo:** Infórmate, aprende, estudia otras tiendas y piensa en qué quieres conseguir antes de empezar.

Puedes ver muchas tiendas en blogs cómo [1001camisetas](#), [Viste adecuadamente](#) o [Sólo pienso en camisetas](#).

### 4 – Estilo propio.

Si lo tuyo es el cómic, el manga o el hiperrealismo céntrate en uno, no deambules entre diferentes estilos. Haz que tus diseños sean reconocibles, que tu estilo sea parte de tu marca. Tu estilo formará parte de tu éxito o de tu fracaso, pero será tuyo.

**Nuestro consejo:** Piensa en Mariscal. Puede que no sean las mejores ilustraciones del mundo, pero gustan, son fácilmente reconocibles y él ya es una marca.

### 5 – Tu primera colección: Mejor calidad que cantidad.

No por tener mil diseños venderás más. Empieza por poco, con 4 o 5 para poder medir la respuesta de la gente, tendrás suficiente de entrada.

**Nuestro consejo:** Intenta enseñar tus bocetos a amigos de amigos, nunca a familiares o amigos directos... no suelen ser sinceros en estos temas ;)

## **Primeros Pasos: Plan de Empresa**

### **1 – Objetivo**

***Si no sabes a donde vas, no llegarás a ninguna parte.***

Antes de empezar a gastar dinero y a transformar tus ilusiones en proyecto empresarial, piensa que esperas conseguir. Puedes ser razonablemente optimista si estás dispuesto a invertir todo tu esfuerzo, pero no te engañes a ti mismo o te frustrarás muy deprisa.

### **2 – Recursos**

Vas a necesitar cuatro tipos de recursos y te conviene tener claro con qué cuentas desde el principio para no perderlo todo sin haber conseguido nada.

**Tiempo:** puedes compaginar el inicio de actividad con tu empleo, estudios, etc... pero necesitas saber con que tiempo cuentas. También es necesario pensar si cuentas con ayuda para que la tienda funcione (preparar paquetes, envíos, etiquetar, facturar, etc...)

**Espacio:** seguramente no te haga falta mucho espacio al principio, pero es bueno ubicar la actividad en un sitio concreto para tenerlo todo cerca y no agobiarse.

**Conocimientos Técnicos:** ¿quién hace la web? ¿Tú mismo, un amiguete, una empresa contratada? Si quieres resultados desde el principio, necesitarás una tienda bien hecha, rápida, usable, en definitiva: profesional. El comercio en general está basado en la confianza y el comercio online más aún. Si tu web no se entiende deprisa y no transmite confianza, no venderás nada. Ayúdate de Facebook, Twitter o un blog para ganar confianza, hablar con la gente es la mejor forma de hacerlo.

**Dinero:** poco o mucho, dependerá de lo que quieras conseguir, pero no se empieza

un negocio sin dinero. Montar una tienda online parece sencillo y barato, pero hacerlo bien no es tan barato. Necesitarás dinero para dar de alta la actividad si quieres ser legal, para invertir en las prendas que compongan tu primera colección, para crear la web y para darla a conocer. No te olvides de esto ultimo a no ser que tengas 10.000 amigos en facebook dispuestos a ayudarte.

Puedes tener las mejores camisetas del mundo en una tienda online maravillosa, pero si nadie visita la tienda , poco vas a vender.

### **3 – Plan de empresa**

Que no te suene “pomposo”. Antes de empezar, hazte un plan por escrito para ti mismo y por si lo tienes que enseñar algún día a un posible socio, banco, etc...

#### **Apunta:**

1. Tus recursos
2. Qué inversión crees que vas a tener que hacer para empezar la actividad
3. Cuanto te vas a gastar en publicidad
4. Qué gastos vas a tener el primer año
5. Cuanto vas a ganar por camiseta
6. Cuantas camisetas tienes que vender para cubrir los gastos y la inversión.
7. Pregunta: ¿eres capaz de conseguirlo?

Es muy sencillo y parece obvio, pero casi nadie lo hace y por eso tantas experiencias se convierten en fracasos.

### **Primeros Pasos: Obligaciones Legales**

***“Hacienda somos todos”.***

Puedes empezar el negocio a las bravas, sin darte de alta, pero estarás cometiendo un delito.

La forma más sencilla para empezar es dándose de alta como autónomo. Tendrás tu número de la Seguridad Social, tu DNI será tu NIF y podrás facturar. Evidentemente, tendrás que llevar, aunque sea de forma sencilla, un libro de compras, ventas y pagos, y pagar tu cuota mensual...

Hay más obligaciones, pero será mejor que hables con un gestor para saber desde el principio a qué te estás comprometiendo.

**Nuestro consejo:** date una vuelta por las diferentes administraciones de tu población. Puedes hacerlo por Internet, verás que con la crisis hay programas de ayuda a los jóvenes empresarios para iniciar una actividad. También hay viveros de empresas donde te facilitan y aconsejan. No tengas miedo de pedir consejo, cometerás menos errores.

## **Primeros Pasos: Comercial**

*Hay mucho en qué pensar...*

### **1 – Publico Objetivo.**

¿Quién nos va a comprar nuestros productos? Gente joven, tribus urbanas, moteros, rockeros, progres, ...

¿Diseñaremos nuestros productos para ese público? ¿O diseñaremos y ya está?

**Nuestro consejo:** si te especializas desde el principio, te será mas fácil darte a conocer. Hay muchas tiendas de camisetas online pero, por ejemplo, hay pocas especializadas en niños.

### **2 – Productos**

#### ***Camisetas, sudaderas y... ¿broches?***

Céntrate, puedes diseñar camisetas y sudaderas porque son muy parecidas y la técnica de personalización es la misma pero los broches, por ejemplo, son otra historia. Empieza poco a poco, con camisetas o broches... y según la respuesta de la gente amplía poco a poco.

### **3 – Calidad de nuestras camisetas:**

Hay muchas marcas y calidades de camisetas en el mercado ¿Qué calidad vamos a utilizar? No te fijes sólo en el gramaje; la calidad del algodón, el tipo de tejido, el cuello, el tallaje, la gama de colores, la disponibilidad en el mercado también son importantes. De la misma manera, no regatees con la calidad de la estampación. Hoy en día se puede conseguir una muy buena calidad de serigrafía a precios razonables.

**Nuestro consejo:** estudia la competencia; aprende de sus errores para tener que aprender menos de los tuyos.

### **4 – Presentación de la camiseta:**

**Sólo plegada:** es la forma más sencilla y barata.

**Plegada y embolsada:** siempre queda mejor. Si además lleva una cartulina y una bolsa impresa, contribuye a dar buena imagen.

**Etiqueta del cuello propia:** ahora ya estamos haciendo marca. No es imprescindible para empezar, pero es bueno y nos hace publicidad.

Busca en Internet fabricantes de etiquetas que te hagan tiradas cortas y busca un taller de confección que te las pueda cambiar, pero ten en cuenta que descoser la etiqueta antigua y coser la nueva es engorroso y tiene un coste.

En [www.camisetas.info](http://www.camisetas.info) damos este servicio con etiquetas básicas y también aceptamos las etiquetas del cliente.

**Etiqueta de cuello estampada:** cada vez está más de moda, pero piensa que es “cara”. Hay que descoser la etiqueta original y volver a coser la camiseta sin etiqueta. Luego hay que volver del revés la camiseta, estampar la etiqueta y, una vez seca volverla del derecho y plegarla. Cuenta además que necesitarás una pantalla diferente para cada talla. Pocos talleres encontrarás que te den este servicio.

**Etiquetas de cartón colgadas o etiquetas de tela cosidas** o estampadas en mangas, bajos, etc... también es bueno, pero el producto se encarece.

**Nuestro consejo:** Y no es una tontería, piensa que tu logo se deberá imprimir, coser o bordar en tus prendas. Ahorra costes desde un inicio con un buen logo a 1 sola tinta.

## **5 – Valor añadido:**

Muchas tiendas online adjuntan a tu compra algún regalo simpático: pegatinas, llavero, chapas, etc...

Ya que la gente te hará un poco de promo qué mejor que ser agradecido de antemano y aportar un pequeño detalle en los envíos. Si quieres regalar una chapa puede ir en la propia etiqueta de la camiseta. Unas pegatinas o llavero en el sobre también ayudan.

## **6 – Política de Precios**

### ***No te harás rico en dos días.***

Si vendes las camisetas muy caras no venderás muchas, si las vendes muy baratas la gente desconfiará y no ganarás nada. Busca un precio equilibrado, ten en cuenta para ello la calidad de la camiseta que ofreces y el valor de tus diseños.

Está claro que no puedes competir con los precios de las grandes tiendas físicas, pero si que puedes dar algo más de calidad y cuidar pequeños detalles.

## **7 – Cómo enviamos las camisetas, qué transportista utilizamos.**

Lo más sencillo y barato es en un simple sobre de papel irrompible o de plástico. Muchas empresas de transporte te facilitan sus sobres especiales a muy buen precio, y ellos se hacen responsables de que no se rompa por el camino y se pierda la mercancía.

Todas las empresas de transporte valen para llevar cajas, pero para hacer envíos de camisetas vendidas por Internet, no todas son útiles.

Cuando selecciones un sistema de envío, ten en cuenta estos detalles:

1. Entrega de sobres pequeños a precio muy ajustado en todo el país.
2. Entrega fácil a particulares: horario de entrega fuera del horario comercial.
3. Entrega en pisos. Muchos transportistas no quieren aparcar y subir a un

piso.

4. Capacidad del transporte para llamar al destinatario y quedar en una hora concreta si hace falta.
5. Capacidad de envíos contra-reembolso, si esta fórmula te interesa.
6. Posibilidad de conectar el sistema informático del proveedor con el tuyo para saber el estado del envío.
7. No te olvides de pactar buen precio para las devoluciones o te llevarás alguna sorpresa.

Si vas a enviar camisetas al extranjero, averigua también qué transporte te sale más económico. Si el precio duplica el de la camiseta venderás muy pocas.

Ojo con los envíos a Canarias, Ceuta, Melilla y Baleares. Tienen tarifas de portes más altas.

**Transportes aconsejados:** MRW, Enviaia, Seur.

**Transportes con un toque especial:** kiala.es , bidobido.com, correos.es.

## **8 – Factura y Sistemas de cobro**

**La factura:** cuando compres las camisetas te harán una factura con IVA. Cuando las vendas, aunque la mayoría de la gente no lo hace, también es de ley hacer una factura con IVA. Aunque no la hagas al momento, si que te será necesario cobrar el IVA y apuntar la venta en tu libro de compras/ventas.

**Sistemas de cobro:** todos tienen sus ventajas y desventajas.

1. Visa. Quizá es el más sencillo, te recomendamos La Caixa
2. Transferencia o ingreso en el banco. Pacta con tu banco para que te cobre el mínimo de comisión.
3. Paypal. Muy útil para la gente que acostumbra a comprar online.
4. Contra-reembolso. Si el cliente rechaza el envío, tendrás que pagar portes de ida y vuelta para recuperar la camiseta.

## 9 – Plazos de entrega.

Cuando una persona ve tu web, escoge un modelo y hace el esfuerzo de comprar una camiseta que le gusta, estás generando una ilusión. Si el envío tarda en llegarle al cliente, la ilusión se puede transformar en aburrimiento por decirlo de alguna manera. Si además le llega contra-reembolso, es probable que ya no la quiera.

**Nuestro consejo:** Intenta servir las camisetas en menos de 24 horas y pacta con tu transporte la entrega mas rápida posible. Verás como la gente te lo agradecerá y lo comentará.

### Primeros pasos: Producción

Insistimos que tener conocimientos de “cómo se hacen las cosas” nos ayuda mucho a no pedir imposibles. Evidentemente, el sentido común es obligatorio.

Casi todo es posible, pero según lo qué queramos será más o menos caro de producir y, en muchos casos, poco realista.

Por si se te ocurre preguntarlo, no existe un proveedor a quien le puedas entregar tus diseños y las direcciones donde enviar las camisetas vendidas de una en una y se encargue de todo. Sería muy fácil para ti, pero carísimo en la práctica.

Tampoco es factible imprimir las camisetas en serigrafía de una en una a medida que se van vendiendo. Hay unas máquinas de nueva tecnología que permitirían hacerlo, pero el coste de la impresión y el coste de la propia máquina es todavía muy alto y poco práctico si estás empezando.

**Nuestro consejo:** empieza con prendas sencillas, estampados sencillos a uno o 2 colores. Asigna a cada diseño un color de camiseta, si dejas escoger al cliente entre tres colores y 4 tallas, tienes 12 variables de cada diseño y eso es viable pero supone una inversión.

**Otro consejo:** si quieres buen precio, empieza con pedidos mínimos de 100 prendas por diseño. Pueden ser en tallas surtidas y, apurando, en versión chico y chica.

## 1 – Selección de proveedores

Antes que nada, piensa si vas a comprar a un proveedor que te venda las camisetas y se encargue de la impresión o, si quieres comprar las camisetas por tu cuenta y luego llevarlas a un serígrafo para que las estampe.

**Un sólo proveedor:** aunque un poquito más caro, te será más fácil de controlar. Tener un interlocutor único te permitirá tener respuestas mas rápidas y, si este es profesional y tu tienes las ideas claras, es la mejor opción sin duda.

**Un proveedor de camisetas y un taller de serigrafía** puede ser otra opción, pero tendrás que dar más pasos, gestionar dos cosas a la vez y te arriesgas a sufrir retrasos en las entregas, etc...

**Si las vas a estampar tú**, por supuesto con un buen proveedor de camisetas tendrás bastante.

**Tintas:** hay diferentes tintas de serigrafía en el mercado, pero lo que mejor rendimiento está dando al lavado es el plastisol. Insiste en que sea libre de phtalatos para que esté acorde a la normativa europea sobre contaminación y toxicidad de las tintas textiles.

**No te olvides de hablar** de la forma de pago, del plazo de entrega, a partir de qué cantidad te envían a portes pagados, qué cantidades mínimas te sirven, etc...

**Deja claro también** como quiere el proveedor que le entregues tus diseños. Puede ser en formato vectorial (Illustrator, Freehand, Corel) o como imagen (jpg, tiff, etc...) a tamaño real y 300 ppp como mínimo . En cualquier caso, insiste en la calidad. No son prendas publicitarias, las vas a vender y tienes la obligación de entregar un producto acorde al precio.

**Nuestro consejo:** cuando consigas un buen proveedor, piensa que será tu mejor amigo en esta aventura. Puedes conseguir muchos clientes si haces las cosas bien, pero si no tienes camisetas porque el proveedor te falla ¿qué vas a vender? No estará de más que averigües qué reputación tiene este proveedor, qué antigüedad, etc...

## **2 – El primer pedido al proveedor.**

Te servirá de prueba para ver si lo pactado se cumple a todos los niveles.

Supone también la mayor inversión, porque tendrás que invertir en las pantallas de serigrafía (entre 27 y 50 euros x color según proveedor) y también tendrás que encargar camisetas a tu gusto, antes de conocer las tendencias de tus clientes. Ya te lo dijimos; empieza con pocos diseños.

Para que te sea mas fácil, haz bien tus números. Cuantos diseños, cuantas camisetas de cada color, de cada talla. Es muy útil ponerlo todo por escrito en un Excel por ejemplo. Lo que se escribe se lee, y, por desgracia, hay mucho “espabilado” en este sector que puede inducirte a error.

Pon también por escrito los colores de impresión en la gama pantone U. Tendrás que ser un poco menos exigente en este apartado porque es casi imposible conseguir pantones exactos en la impresión de camisetas, pero insiste en que la calidad de impresión es muy importante.

**Nuestro consejo:** si crees que vas a repetir pedidos de camisetas con el mismo diseño, comenta con el proveedor la posibilidad de que guarde las pantallas de serigrafía durante un tiempo. Seguramente te saldrán las repeticiones algo mas baratas.

## **3 – Reposiciones de pedidos**

Has empezado a vender y necesitas reponer los modelos que se van agotando. Es buena señal.

Si antes ya lo has hablado con tu proveedor, simplemente crearás la dinámica de pedidos/producción/entrega necesaria para la vida de tu negocio. Si te dejaste algo por aclarar en el primer pedido, es el momento de hablarlo. Piensa que cuando algo se convierte en “costumbre” luego es difícil cambiarlo.

### **Primeros pasos: Logística**

Entran los pedidos y hay que servirlos. Ya elegiste transporte, formas de pago, etc... y

estás en marcha. Habrás pactado la recogida de tus envíos a una hora o los llevarás tú mismo a la delegación del transportista.

Evidentemente, antes habrás preparado el envío de las camisetas en sus sobres bien etiquetados, con lo que quieras regalar al cliente.

Piensa que en algún momento tendrás que ser capaz de gestionar cambios de tallas, devoluciones de camisetas, etc... No es lo más importante del negocio, pero de esos detalles dependerá que la gente hable bien de tu tienda en la red.

**Nuestro consejo:** desde el primer día, hazte una libreta de pedidos/envíos donde consignes la fecha de cada pedido, la fecha de envío, por qué transporte (si trabajas con varios), la forma de Pago, etc... Cuando vayas creciendo, ya informatizarás, pero esto te ayudará a no perder el control, a conservar información y a hacer tus propios estudios o estadísticas de ventas.

## **Primeros pasos: Publicidad**

Podemos tener una tienda online muy guapa, pero necesitamos atraer a los potenciales clientes para que empiece a funcionar.

Hay sistemas gratuitos o baratos y otros que te costarán dinero. De hecho, cuando hablamos de hacer el plan de empresa, ya te dijimos de tener en cuenta el apartado de publicidad.

### **Medios a utilizar:**

**Redes sociales:** Facebook, Twitter, Tuenti, etc... pueden ser tus aliados si sabes utilizarlos. Todos hemos oído hablar de “campañas virales” de gran éxito y poco coste. Tendrás que ser creativo, inventarte algún concurso, acción o evento que haga que la gente hable de tu tienda y la recomiende.

**Enlaces con otras webs:** si tienes amigos que quieren ponerte un banner o botón en su web, también ayudará a llevar visitas hacia la tuya.

**Publicidad de Pago:** tanto en Facebook como en Google con su programa adwords,

puedes darte a conocer pagando por salir en anuncios. También hay otras webs o directorios, algunos gratuitos, que pueden ponerte enlaces hacia tu tienda.

### **Hemos hablado de estas webs:**

#### **Tiendas**

<http://www.jordilabandashop.com>

<http://www.desigual.com>

<http://www.custo-barcelona.com>

#### **Blog Camisetas**

<http://1001camisetas.com>

<http://visteadecuadamente.com>

<http://solopiensoencamisetas.com>

#### **Transportistas**

<http://www.mrw.es/>

<http://www.envialia-urgente.com/>

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

<http://www.kiala.es/>

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

#### **Redes Sociales**

<http://twitter.com/>

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

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

**Tengo unos diseños y me quiero ganar unos eurillos sin complicarme la vida.**

Es muy sencillo: date una vuelta por estas webs, verás que puedes abrir una tienda sin preocuparte nada más que de subir tus diseños. Ellos se encargan de la producción, el envío, el cobro y te liquidan tu margen de vez en cuando.

Evidentemente ganarás muy poco, pero no tendrás que hacer nada.

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

<http://www.spreadshirt.es/>

<http://www.shirtcity.es/>

Consejos para abrir una tienda de camisetas en Internet de [Camisetas info](http://www.camisetas.info) con licencia [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported License](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/). Puedes compartir este documento dónde quieras, pero siempre citando a [www.camisetas.info](http://www.camisetas.info) indicando que es el creador del mismo.

Más información y contacto en <http://www.camisetas.info/>.



**30**  
*años*  
*1981 - 2011*

Documento de [www.camisetas.info](http://www.camisetas.info)  
[info@camisetas.info](mailto:info@camisetas.info) Teléfono central: 902 240 073  
Documento bajo licencia Creative Commons 3.0