

Refuerza tu E-commerce



¿A qué le llamamos e-commerce?

Es un sistema de compra y venta a través de medios electrónicos.

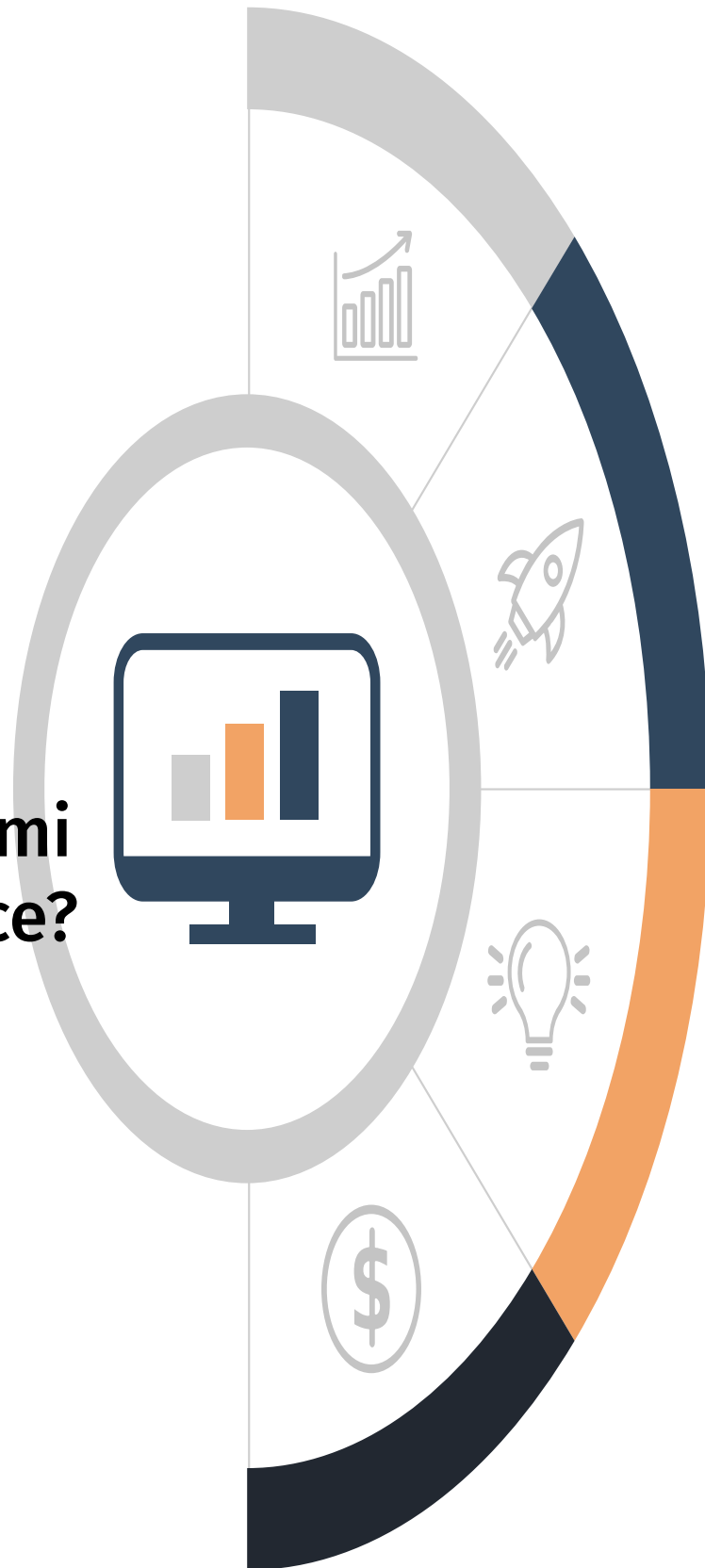


Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">● Se obtienen más clientes● No hay horarios establecidos● Menos costos● La utilidad es mayor.● Se puede llegar a vender a muchos clientes al mismo tiempo.	<ul style="list-style-type: none">● La confianza para realizar transacciones.● No podemos ver ni tocar los productos que nos ofrecen.● El acceso a internet es necesario.● La competencia es alta.● La obtención de resultados es alta.

Puntos importantes para tu E-commerce



¿Como triunfar dentro de mi E-commerce?



01

Identificar a mi nicho de mercado.

02

Tener una navegabilidad sencilla y coherencia visual.

03

Añade descripciones en tus imágenes.

04

Pago flexible.

TIPS

¿Como identificar tu nicho de mercado?

La segmentación de tu mercado es importante para el uso del e-commerce.

01

02

Navegabilidad sencilla y coherencia visual

Todos tus imágenes e iconos debe de estar acorde lo que tu página ofrece. Se debe utilizar en diferentes dispositivos y tener la misma disponibilidad en cualquier de los mismos.

Añadir descripciones en tus imágenes

Esto va de la mano con las fichas técnicas que se tiene en cada producto o servicios del sitio web.

- Detallado
- Claro
- Credibilidad

03

04

Pago flexible

Ofrecer distintas formas de pago. Así las transacciones pueden variar y ser por diferentes canales

Estrategias para recuperar carritos abandonados

1

Emailing

Enviar correo de recordatorio que muestra que la compra está a medias.

4

Retargeting FB e IG

Recupera tus procesos de compra por medio de un retargeting personalizado dinámico.

2

Google ADS

Puedes dar un seguimiento por medio de ADS dentro de otros sitios webs.

5

Mensajería Instantánea

Realiza una extensión en WhatsApp para enviar mensajes automáticos.

3

Pop up

Detener al usuario con un pop up antes de que salga del sitio web.

Tendencias E-commerce

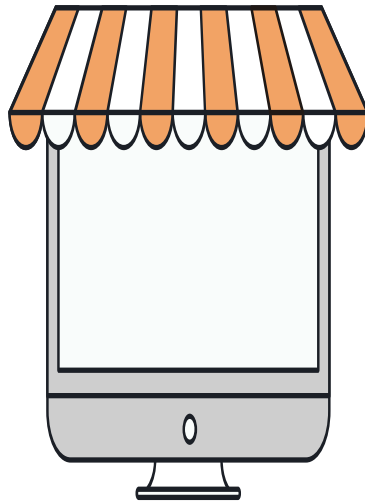
Personalización



Ventas ecológicas



Ventas omnicanal



Inteligencia artificial



Compras por voz



Compra local



Personalización

La interacción en la venta se ha vuelto algo fundamental en las empresas. **Debemos garantizar a los clientes individuales que tengan una marca personalizada.**

Ventas Omnicanal

Encontrar nuevos canales para llegar a nuevas audiencias es la clave para seguir en la jugada de la venta en línea.

Compras por voz

El audio inteligente se ha vuelto ultimamente de los mas cotizados, Los compradores ahora quieren hacerlo mediante la voz.



Ventas ecológicas

Las nuevas generaciones están interesados en comprar productos que respeten al medio ambiente. **OJO enfoquemonos en la sustentabilidad ambiental.**



Inteligencia artificial

La IA brinda experiencia personalizada a cada uno de nuestros clientes. La inversión en esta tecnología no llevará a destacar nuestras servicio al clientes, ventas y marketing.

Compras local

Debido a la Pandemia muchas personas inician a consumir dentro de la misma área geográfica, esa tendencia sigue en aumento.