

ALEJANDRO PÉREZ

GUÍA DEL E-COMMERCE MODERNO



Una guía para el que quiere llevar su
e-commerce al otro nivel.

Un e-commerce moderno exitoso

El e-commerce podrá parecer una tendencia que quedó en el pasado, o que ya es muy tarde para unirse. Pero la verdad es que el mundo de ventas digitales esta solo **empezando**.

El e-commerce sigue en gran crecimiento y todavía existen muchas oportunidades. Crecen los compradores así como los productos y servicios que se ofrecen.

Pero esto puede crear una falsa expectativa de éxito, ya que este crecimiento no es garantía de éxito para la empresa. Se necesita una estrategia solida para vender estos productos y servicios.

Tips para un e-commerce exitoso

1 Mejorar la experiencia de tu usuario

El usuario debe tener una experiencia sin dificultad alguna. Todo debe ser fácil y comodo de navegar y de visualizar. Debe presentarse la información ordenada con todo bien claro para que no de lugar a confusiones.

Algo muy importante es agregar elementos visuales. Cómo imágenes y videos relacionado a lo que se vende. Estudios han demostrado cómo esto ayuda a una mejor experienciapara el cliente.

2 Tu posición en motores de búsqueda

Cada vez es más importante la posición en los motores de búsqueda para que los clientes te encuentren más fácil. Se debe cumplir ciertos requisitos como la longitud del contenido, usar palabras clave, etc. Se debe implementar un buen sistema de SEO para la página.

3 Manejo de Redes Sociales

En estos tiempos si no estas en redes sociales, no estas en nada. Es muy importante aprovechar estas herramientas para apoyar a tus compradores en su Journey. Ahora estas herramientas tienen cierta homogeneidad con las paginas web para la integración de productos.

4 Atención al Cliente

La atención al cliente es de suma importancia a la hora de tener una página de e-commerce exitosa. Ya que sin una atención al cliente, es muy fácil perder posibles ventas, ya que los clientes no se sienten atendidos, no pueden resolver sus dudas rápido y simplemente se van.

5 Mejorar la logística

la logística de tu página web debe de ser simple e intuitiva. El sistema de pago debe ser lo menos complicado posible, ya que si a la hora de pagar el cliente no siente una transacción sencilla esto es fácilmente una pérdida de la venta. Esto va para todo lo relacionado con la página, todo debe fluir con sencillez.

6 Homogeneidad en los dispositivos.

Esto ya es una necesidad. Ya que tus posibles clientes y visitantes te pueden visitar desde cualquier dispositivo. Por lo que la página no solo debe verse bien en cada dispositivo, si no también debe ser fácil de usar y de manejar sin importar el dispositivo. También se debería de tener una forma de conectarse en un dispositivo y poder seguir con tu progreso en otro.

Como evitar que abandonen tu carrito

Cuando un cliente pone un producto tuyo en su carrito y después lo abandona es lo que se le conoce como abandono de carrito. Y la división de cuantas personas abandonan con cuantas agregaron al carrito es tu proporción de abandono de carrito.

Es crucial trabajar en reducir ese abandono casi a un mínimo, ya que abandono significa una baja en las ventas y un proceso de venta no terminado. Se debe analizar exactamente la causa de porque ya no compran lo que esta en el carrito y ver si es algo que la empresa puede hacer para cambiar.

Se transparente con tus clientes

Es muy importante que todo este claro para tus visitantes y posibles clientes. Ya que no deben percibir que se les esta tratando de engañar o de hacer que gasten por gastar. Se tiene que ser transparente con todos los costo implicados. Esto incluye el precio de envío. También es importante que se ofrezcan maneras de dar el envío gratis, ya que es otro costo adicional que el cliente puede tomar a mal. Y las politicas de retorno deben de estar claras y presentas al momento de la compra.

Mejora el proceso de compra y los procesos de tu página

Es muy importante que el proceso de compra sea sencillo, con pocos pasos. Esto incluye que el proceso no sea demandante, cómo agregar un email o registrarse para comprar. También es bueno agregar pasos claros a el proceso de compra, para que se sienta un sentimiento de progreso. Para eso es importante remover distracciones y mejorar la velocidad del proceso.

Esto también incluye mejorar la navegación y las plataformas digitales móviles.

La imagen importa

Como se mira y percibe tu página es muy importante para el cliente aunque no lo piense. Ya que es algo que lo hace comprar inconscientemente, es como cuando se entra a una tienda con un olor rico y todo esta limpio, invita a la compra.

Es importante tener imagenes creativas y que ayuden a promocionar sin ser intrusivas. Así como videos que sean explicativos para poder proveer ese servicio adicional. Tambien es bueno dejar que los propios uuarios hagan su contenido para presentar en la página, le da un sentido de comunidad.

Trends del Futuro

La industria siempre va para adelante. y a pesar de que ya tenemos cierto tiempo con el e-commerce, esto no significa que no siga actualizando. Y más que todo se centra en hacer todo más fácil para el cliente.

Como el comercio electrónico personalizado y centralizado, donde se unifican los canales de venta para poder dar una experiencia igual sin importar el canal de venta.

Aparte de eso se esta usando mucho la búsqueda por imágenes para poder llegar a las páginas web, así como el uso de keywords directas de los consumidores.