GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Algunas claves para escalar un e-commerce en 2022

Actualidad Empresarial | 25/01/2022 | 00:00

La creación de tiendas online es una necesidad que se ha intensificado con la llegada del COVID-19, sin embargo, no es la única razón de su relevancia, sino la comodidad que representa para el consumidor. Así, la tendencia de los líderes del nuevo mercado mundial está orientada en escalar e-commerce y el éxito de esto depende de hacerse con estrategias efectivas.

creatit, la agencia de marketing digital para pymes y startups en Madrid, ayuda a negocios online a crecer y escalar a través de estrategias digitales acompañadas de la pasión y empatía de su equipo, los cuales llegan a convertirse en un partner más del negocio.

Hacer crecer un e-commerce o tienda online

Existen una serie de pasos a seguir para escalar un e-commerce que los expertos en marketing digital pueden ayudar a ejecutar de forma personalizada. La agencia creatit ha dado 5 claves que se deben tener en cuenta: la primera es reinvertir ingresos, así lo importante es que haya un flujo continúo de dinero y producto. Por otro lado, ampliar el catálogo de productos. Cuando más oferta se tiene, más probabilidades existen que un comprador potencial acabe encontrando algo que le guste. Abrir mercado en nuevos países es otra opción. Cuando se tiene un producto que es vendible a nivel internacional el crecimiento es relativamente fácil, buscando nuevos compradores potenciales.

Por último, bajar el coste de envío, lo cual implica enviar a bajo coste a todo el mundo. Así como invertir en publicidad online (Facebook Ads, Tiktok, Google Ads, etc…). Es importante invertir en canales digitales que ayuden a captar tráfico.

creatit cuenta con una gran experiencia en gestión de e-commerce y campañas online, algo que está certificado por Shopify, Google Ads y Facebook Ads de los cuales son partners.

Los comercios electrónicos, es decir, aquellos que se desenvuelven en internet (sin importar si disponen de tienda física o no) necesitan cada cual su receta única y adaptada, porque el éxito y renombre de sus productos o servicios requieren de la implementación de una fórmula que puede variar.

La organización de todo esto depende de la focalización del proyecto, los sistemas de gestión, investigación de canales, geolocalización, entre otros valores, sobre todo si lo que se quiere es un crecimiento sostenible en el tiempo y evitar un estancamiento, debido a la falta del buen

asesoramiento.

Algunos casos de éxito

La historia de cómo José Ángel Arroyo fundó la agencia es un digno ejemplo de emprendimiento. Su experiencia de emprendedor con otros proyectos de e-commerce y la satisfacción que obtiene de sus clientes lo motivan a ayudar a otros, así como su lema de no cansarse de aprender. creatit destaca en servicios de Email Marketing, Paid Media (Publicidad online), Social Media y Branding, los jóvenes estrategas de su equipo cuentan con el compromiso firme de dirigir caminos de innovación y posicionamiento, ya sea para transformar un negocio o hacerlo crecer.

Más del 80 % de los clientes de creatit son e-commerce que buscan la consultoría y se sirven de metodología growth, estrategia de crecimiento escalonado e incluso de plataformas digitales a la medida con desarrollo y diseño web y de blog o la creación misma de la tienda online, entre otras herramientas que incluyen acompañamiento y asistencia técnica. En la web se pueden encontrar distintos casos de éxito reales, tales como BLOM, Aldous Bio, Nutka Studios o Blue Banana Brand.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/165285-algunas-claves-para-escalar-un-e-commerce-en-2022.htm