GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Consejos para impulsar las ventas en un e-commerce

Actualidad Empresarial | 01/02/2022 | 00:00

En la actualidad, el mundo digital gana terreno en cada vez más aspectos de la vida cotidiana y el comercio no es la excepción. A diario, crece el número de personas que utilizan servicios digitales para realizar sus compras o conseguir el producto que buscan, por lo que para las empresas, el conocimiento y aplicación de estas herramientas es hoy una necesidad.

Para implementar eficazmente todos estos recursos, es mejor contar con el respaldo de expertos en el tema, como el equipo de Sialaweb, una plataforma diseñada para facilitar el uso de estas herramientas a todo tipo de empresas con el propósito de darse a conocer a través de la web.

La experiencia del consumidor, clave para el e-commerce

El posicionamiento de una marca ya no solo depende de las cualidades del producto. Hoy en día el consumidor busca una experiencia personalizada. Para brindarla, uno de los mejores recursos es una tienda online, cuyas utilidades permiten personalizar cada fase del proceso de compra.

Con esta herramienta, los clientes pueden realizar compras desde su móvil u ordenador, con diversos métodos de pago y canales directos de comunicación sin necesidad de desplazarse hacia la tienda física.

Para las empresas que no cuentan con esta aplicación, Sí a la Web ofrece un servicio completo al momento de implementar una tienda online para cualquier empresa, que incluye varias facilidades como la importación de bases de datos sobre productos y stock o la gestión unificada de redes sociales, correos electrónicos y varias otras herramientas de marketing digital.

Consejos para una tienda online

Aunque es una herramienta con muchas utilidades, la tienda virtual no es suficiente para posicionar la marca. Es por ello que Sialaweb recomienda algunas estrategias complementarias para asegurar el éxito de la aplicación como formular una campaña de incentivo para la primera compra de los nuevos clientes online, de modo que se genere hacia ellos un sentido de bienvenida o reconocimiento.

Otra herramienta que puede ser de gran utilidad son las recomendaciones y reseñas, ya que estas permiten darle voz al consumidor y hacerlo sentir incluido en la experiencia. Las recomendaciones, por su parte, son un respaldo muy importante para la marca, con un alto

poder de persuasión para clientes que dudan sobre su calidad o conveniencia.

Para aumentar las ventas, es necesario el uso de las redes sociales para campañas publicitarias estratégicas, ya que estas permiten un contacto mucho más directo con los potenciales clientes. Sin embargo, para aplicar todas estas herramientas, es esencial contar con una visión clara, una estrategia omnicanal que permita sacar el máximo rendimiento. Para ello, una de las mejores opciones está en Sialaweb, donde las empresas pueden encontrar todas las pautas, servicios y recomendaciones que necesitan.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/165768-consejos-para-impulsar-las-ventas-en-un-e-commerce.htm