GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Las ventajas de vender en el e-commerce de Eprox

Actualidad Empresarial | 30/03/2022 | 00:00

La agencia de servicios e-commerce Eprox asesora a sus clientes para vender en internet a través de su plataforma virtual. La empresa ofrece muchas ventajas para incentivar a los comerciantes, con el fin de que vendan sus productos y servicios a través de la tienda online.

En esta plataforma, son comercializados más de 360 mil artículos, una ventaja que pueden aprovechar los comerciantes que quieran consolidar su comercio en la red. Productos para el cuidado del cabello, cuidado corporal, maquillaje, cremas, libros y artículos tecnológicos son algunos de los ejemplos que forman parte del catálogo de este mercado digital.

Por qué vender en Eprox

Eprox ofrece, en su página web, la posibilidad de promocionar una tienda de manera gratuita. Inicialmente, se deben diligenciar unos datos personales, como el nombre del negocio, la localidad donde se encuentra y la información de contacto. Eprox dispone de las herramientas tecnológicas necesarias para identificar las preferencias de los clientes y ofrecer productos a los compradores que estén realmente interesados en adquirirlos. Además, tiene una logística adaptada, es decir, una vez se haya vendido el producto, solo precisa ser empaquetado. Eprox se encarga de la logística a costes muy asequibles.

Por otro lado, la plataforma otorga un panel con toda la información sobre el negocio, como las ventas, pedidos, cobros, comisiones y los procesos de fidelización de los compradores. Eprox brinda, de igual manera, soporte técnico a través del cual se busca asesorar a los clientes que tengan inquietudes durante los procesos comerciales que gestionen con la empresa de marketing online.

Otras ventajas de Eprox

Eprox permite que los usuarios de su plataforma envíen ofertas y promociones personalizadas a sus clientes para potenciar la comercialización de sus productos. De igual forma, el servicio de análisis que ofrece Eprox se encarga de evaluar información de los clientes: en qué momento visitan la página, por qué productos se interesan, cuánto tiempo permanecen observando sus características y qué artículos deciden llevar al carro de compra. Cuando se envían ofertas solo a las personas interesadas, el negocio en la web se hace más rentable.

Igualmente, los comerciantes que publiciten su emprendimiento en Eprox podrán elegir quién paga el envío de cada producto y decidir si le sale gratis al comprador en caso de que sobrepase

un importe de compra determinado.

En este sentido, Eprox es la plataforma de comercio online que ofrece, en un solo lugar y de manera organizada, la promoción de negocios que desean ser promovidos en la web.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/170717-las-ventajas-de-vender-en-el-e-commerce-de-eprox.htm