GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Incremento de la tasa de conversión e-commerce eficaz, por Blueknow

Actualidad Empresarial | 27/07/2022 | 00:00

Que los clientes no se marchen sin comprar es el objetivo principal de todo comercio online. Hacer realidad tal propósito implica que estos negocios busquen orientación especializada como la que ofrece Blueknow, una empresa asesora integral de soluciones tecnológicas para incrementar la tasa de conversión e-commerce, es decir, la relación entre las visitas a un website y las acciones efectivas de compra.

Esta compañía ofrece diversas opciones y apoya a comercios en 28 países, en 13 idiomas, para prosperar los negocios que manejen más de 100.000 visitantes al mes, con acciones como la recuperación del carrito y la optimización onsite.

Método para aumentar la rentabilidad

Un estudio profundo de cada site será el punto de partida para definir sus debilidades. Con las soluciones de Blueknow, disminuirá considerablemente esta tasa de rebote que genera el acto de compra en páginas de la competencia, además del gasto en campañas innecesarias.

La captación de nuevos clientes será más económica y fácil con el método de esta empresa asesora. En caso de que el cliente haya llenado el carrito y no haya elegido comprar, tendrá la opción de recibir un e-mail con dicha cesta, en caso de que desee reconsiderar la compra. Con esta información, los usuarios pueden comparar precios en diferentes websites.

Plan a medida

La optimización integral del e-commerce que ofrece Blueknow abarca una propuesta de ejecución de cuatro pasos en 15 días, más efectiva que la contratación de consultoras que plantean proyectos largos y costosos. Durante el primer día del plan, los asesores realizarán el análisis y diagnóstico de la parte final del proceso de compra, para identificar mejoras. Con esta información, los expertos estimarán la cifra de incremento de las ventas y demás factores relacionados con el aumento de la rentabilidad.

La definición de la estrategia será la tarea del segundo día, para alcanzar la recuperación de las ventas inacabadas, el conocimiento de las respuestas de los usuarios, tratamiento del exit-intent o recursos como e-mails, banners y pop-ups, entre muchos más. Cuando el cliente da el visto bueno a las estrategias, se iniciará la fase de implementación técnica de las mismas. Al activar el

plan, comenzarán a apreciarse los resultados, hasta que el día 15 un customer success manager se encargará de monitorizar los indicadores, preparar reportes con cifras de retorno de inversión y definir nuevas estrategias.

“Exploramos las soluciones existentes, tanto de startups como de marcas conocidas y nos decidimos por Blueknow por varios motivos, que han demostrado ser diferenciales: la tecnología innovadora, el servicio de ingeniería y una actitud de socio que comparte riesgos y oportunidades. Los resultados han acompañado y hemos cumplido sobradamente los objetivos fijados”, comenta Antonio Velasco, representante del CDO IKEA Ibérica, como uno de los clientes satisfechos con Blueknow, la solución eficaz y rápida para mantener la rentabilidad y asegurar solidez a futuro en los comercios online.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/180241-incremento-de-la-tasa-de-conversion-e-commerce-eficaz-por-blueknow.htm