GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

El ecommerce, más vivo que nunca

Actualidad Empresarial | 20/01/2025 | 00:00

Muchos dudaban de que el ecommerce siguiera aumentando sus números después del “boom” que experimentó durante la pandemia. La gente saldría más a la calle, habría más compras in situ y las tiendas online poco a poco se irían convirtiendo en un recuerdo.

Esas fueron las previsiones. Y se equivocaron.

El ecommerce no solo ha sobrevivido a las visiones más oscuras sobre su futuro, sino que ha seguido creciendo hasta alcanzar nuevos récords.

Uno de estos casos es Mas34, una tienda online fundada en 2012 por una emprendedora española que, tras su paso por Ralph Lauren, decidió lanzarse a la aventura de crear su propia empresa.

¿Su propuesta de valor? Calzado de mujer diseñado y producido a mano en España, modelos de todo tipo pero con un único objetivo: empoderar a la mujer a través de la moda.

Sin embargo, un ecommerce no lo tiene “tan fácil” como una tienda física. No basta con tener un buen producto, escoger la ubicación idónea y subir la persiana. En el ámbito digital, las cosas cambian mucho.

Para empezar, la propia plataforma de comercio electrónico. Elegir la más adecuada según las necesidades que se tengan, llevar a cabo la configuración, crear catálogos, fichas de producto… Y, cómo no, asegurarse de que todo funciona correctamente.

Aun con la tienda online activa y funcionando, ¿quién la verá en medio de los miles de ecommerce que existen en España? Una gota más en el océano digital…

Al igual que nadie entra en una tienda situada en la calle menos concurrida de la ciudad, nadie visita un ecommerce que está en la página mil de Google. O que no aprovecha el potencial de las campañas que pueden hacerse en buscadores. O que no usa las redes sociales como escaparate de sus productos.

La fórmula es fácil:

Sin visibilidad no hay tráfico. Sin tráfico no hay ventas. Sin ventas… no hay ecommerce.

Ahí es donde entró Maktagg como la agencia de marketing digital de Mas34, desde que los zapatos de esta joven emprendedora empezaron a dar sus primeros pasos en el mundo online.

Como agencia experta en el sector de la moda, sabía (y los años les han dado la razón) que la estrategia digital efectiva es la que abarca todos los canales posibles. Es como las patas de una mesa: cuantas más tenga, más estable será el tablero.

Así, se trataba de encontrar sinergias entre los canales digitales (SEO, SEM, redes sociales, email marketing) de Mas34. Para hacer que su tablero estuviera bien fijo al suelo. Y, sobre él, la caja registradora.

Por ejemplo, el SEO permite volver a impactar a esos usuarios a través de campañas.

El SEM hace que un usuario busque en Google la marca después de verla en un anuncio. Las redes sociales contribuyen a aumentar la reputación online de la marca, lo cual beneficia al SEO, como pasa con el email marketing, etc.

En definitiva, con los años y una estrategia donde ninguna pata cojeaba, Mas34 pasó de facturar unos pocos cientos de euros al año a añadir un número considerable de ceros a la derecha. De hecho, su récord en ventas fue el pasado 2024, cuando consiguió aumentar sus ventas en un 50% con respecto a 2023.

Esto ha venido a demostrar dos cosas:

Primero, que el ecommerce está más vivo que nunca. Segundo, que una empresa con 10 personas en plantilla puede llegar a cifras de facturación que nada tienen que envidiar a las de empresas con cientos o miles de empleados.

Como aquello del mecánico, no se trata de saber apretar un tornillo, sino de saber qué tornillo hay que apretar. No hay ninguna magia: es dejarlo todo en manos de agencias de marketing especializadas en ecommerce, como lo es Maktagg.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/259513-el-ecommerce-mas-vivo-que-nunca.htm