

## Seo: De qué se trata la tasa de conversión y cómo obtener excelentes resultados en tu tienda

15/02/2022



La tasa de conversión o también llamada Conversión Rate (CR), es un indicador fundamental a la hora de observar el crecimiento de tu negocio.

Dentro de tu tienda online será el porcentaje de ventas en un determinado período respecto a los usuarios que hayan navegado en tu sitio.

Siempre deben llevarse los cálculos de las conversiones, es decir las ventas. Si tienes muchas visitas pero no logras conversiones, significará que algo debes modificar.

A su vez, y lo veremos más adelante, puedes utilizar la tasa de conversión para medir otras ratios, solo debes tener en claro cuál es la acción que quieres medir.

El fin último de medir y chequear la tasa de conversión es saber si tus objetivos se están cumpliendo o deberías realizar algunos cambios para que dicha ratio aumente.

*Veamos ahora la fórmula:*

La tasa de conversión (CR) = (Pedidos / Total de visitas) x 100

Este cálculo arroja un resultado entre las visitas que llegan a tu sitio y las compras que se efectivizan. El porcentaje obtenido te hará saber si tu tienda está en equilibrio o no, puedes compararlo con otras tiendas de tu mismo sector para ver cuál es el porcentaje promedio que se está utilizando o a cuál están llegando.

### ¿Cómo aumentar tu tasa de conversión?

Para mejorar tu tasa de conversión partiremos de conceptos muy importantes que debes tener en cuenta a la hora de desarrollar tu Store:

1- Los usuarios no navegarán por mucho tiempo si no consideran que algo les ha llamado la atención. Por ello, la navegación debe ser clara, rápida y efectiva.

2- Un buen diseño aumentará las conversiones haciendo que la navegación sea dinámica y sencilla. Presta especial atención a:

- La parte superior de tu tienda. Intenta que contenga la información necesaria para que el usuario sepa a donde ingresa apenas da el primer clic y qué es lo que ofreces.
- Navegación intuitiva y ágil. Haz que los encabezados y el menú principal sean claros. Coloca las categorías que sean necesarias para que el usuario ingrese a la que quiera en cualquier momento de su recorrido.

- Descripciones e imágenes de calidad. Ofrece imágenes y textos profesionales, le darán mayor valor y confianza a tu marca. Además, asegúrate que todo sea legible desde cualquier dispositivo que se utilice.
- Incluye varias fotos de cada producto y divide la información por sección. Es mejor mostrar información de a poco para que el usuario lea todo el contenido.
- Coloca los precios y promociones en todos los productos. Detalla impuestos, descuentos, cobro por envío. Todo lo que puedas.
- Describe de forma clara y organizada cuáles son tus políticas de devolución, de esta forma si al usuario no le satisface el producto que adquirió podrá saber cómo manejarse con fluidez para comunicarse contigo o realizar la devolución en caso que pueda.

3- Completa el sector "Quiénes somos" describiendo tu tienda y si es que lo tienes, tu equipo de trabajo. Gana confianza y seguridad con tus clientes presentando tu marca, tu nacimiento y aspiraciones.

4- Añade todas las opiniones positivas que tus clientes han dejado sobre tus productos. Esta estrategia es muy valiosa a la hora de captar nuevos clientes y aumentar las ventas.

Como ya has visto existen una serie de cambios y pasos sencillos de aplicar en tu tienda que llevan a aumentar las conversiones.

Si aún no has chequeado estos puntos, te recomendamos que comiences ahora mismo.

Notarás como comienzan a cambiar los resultados de tu tasa de conversión.

¡Te deseamos buenas ventas!