

| Cómo ganar visibilidad para tu eCommerce

07/02/2023



El éxito de tu negocio online en LANUBE depende en gran medida de su visibilidad. En este artículo les compartimos tipos creados por nuestros profesionales sobre las mejores fórmulas de crecer con tu marca tanto online como offline. ¡Anotá todo lo que puedas!

Conocer las claves del posicionamiento de marca es fundamental para ganar visibilidad y hacer crecer tu eCommerce y para ello, hay muchas acciones de marketing que puedes llevar cabo, tanto a nivel online como a nivel presencial (sí, también es súper importante aunque tu negocio sea cien por ciento digital).

Acciones de marketing para ganar visibilidad a nivel online

Utiliza las redes sociales

Es una excelente forma de promocionar LANUBE y aumentar tu alcance. Algunas formas de hacerlo incluyen:

- Crear un perfil para tu ecommerce en las redes sociales más populares donde pueda estar tu buyer persona como Tik Tok, Facebook, Instagram, Twitter o Pinterest.
- Compartir fotos y videos de tus productos para atraer la atención de los clientes potenciales.
- Utilizar anuncios patrocinados en las redes sociales para llegar a una audiencia más amplia.
- Crear contenido exclusivo para tus seguidores de redes sociales, como promociones y sorteos.
- Interactuar con tus seguidores de redes sociales, respondiendo preguntas y recibiendo comentarios.
- Aprovechar las funciones de comercio electrónico en las redes sociales, como Instagram Shopping y Facebook Marketplace, para vender directamente a través de tus perfiles de redes sociales.

Con una estrategia sólida de redes sociales, puedes aumentar tu alcance y atraer a nuevos clientes a tu ecommerce.

Optimiza tu sitio web para mejorar tu posicionamiento en Google

Optimizar tu sitio web para mejorar tu posicionamiento en los motores de búsqueda es esencial para aumentar la visibilidad de tu negocio en LANUBE.

Algunas formas en que puedes hacerlo incluyen:

- Utilizar palabras clave relevantes en el título y la descripción de las páginas de tu sitio web, así como en los títulos y el contenido de tus páginas.
- Asegurarte de que tu sitio web esté optimizado para dispositivos móviles, ya que la mayoría de las búsquedas se realizan desde dispositivos móviles.
- Utilizar técnicas de SEO On-page, como la optimización de imágenes y la estructuración de

contenido.

- Asegurarte de que tu sitio web tenga una arquitectura de enlace interno sólida, con enlaces que apunten a las páginas importantes.
- Utilizar técnicas de SEO Off-page, como el link building, para mejorar la autoridad y relevancia de tu sitio web.
- Mejorar la velocidad de carga de tu sitio web, ya que los tiempos de carga lentos pueden afectar negativamente al posicionamiento en los motores de búsqueda.
- Crear contenido de calidad y actualizar regularmente tu sitio web para mantenerlo relevante y atraer visitas orgánicas.

Con una estrategia de SEO sólida, puedes mejorar tu posicionamiento en los motores de búsqueda y aumentar el tráfico a tu ecommerce.

Utiliza el marketing de influencia

El marketing de influencia es una excelente forma de promocionar tu ecommerce y aumentar la confianza en tu marca.

Algunas formas en que puedes utilizar el marketing de influencia incluyen:

- Identificar a los influencers relevantes en tu nicho y establecer relaciones con ellos.
- Colaborar con los influencers para crear contenido promocional, como publicaciones en redes sociales o videos de revisión de productos.
- Utilizar el contenido creado por los influencers para promocionar tu ecommerce en tus propias redes sociales.
- Ofrecer a los influencers un código de descuento exclusivo para compartir con sus seguidores.
- Incentivar a los influencers para que promuevan tu ecommerce a través de programas de afiliación o comisiones por ventas.
- Asegurarte de que los influencers que colabores sean una buena representación de tu marca y tus valores.

Con una estrategia de marketing de influencia sólida, puedes aprovechar la credibilidad y el alcance de los influencers para promocionar tu ecommerce y aumentar la confianza en tu marca.

Acciones de marketing para ganar visibilidad a nivel offline

Aunque no tengas negocio físico, las acciones de marketing en el mundo presencial también son claves para ganar visibilidad de tu marca y aumentar las visitas a tu eCommerce. Toma nota de algunas acciones para conseguirlo:

- Publicidad en medios tradicionales, como televisión, radio y periódicos.
- Participar en ferias y eventos comerciales para promocionar tu ecommerce y llegar a una audiencia en persona.
- Utilizar medios publicitarios no convencionales, como vallas publicitarias, señales de tráfico y transporte público para llegar a una audiencia más amplia.
- Utilizar técnicas de marketing directo, como el correo directo y el marketing telefónico, para llegar a una audiencia específica.
- Utilizar técnicas de marketing ambiental, como la creación de experiencias inmersivas, para atraer la atención de los clientes potenciales.
- Crear y distribuir material promocional, como flyers y tarjetas de visita, para promocionar tu ecommerce y dar a los clientes un recordatorio físico de tu negocio.
- Asociarte con otras marcas o negocios para expandir tu alcance y aumentar la confianza en tu ecommerce.
- Participar en programas de patrocinio o mecenazgo para aumentar la visibilidad de tu marca en eventos y actividades de la comunidad.

Las opciones son muchas, planifica tu estrategia de crecimiento de tu eCommerce a largo del tiempo, con alguna acción de marketing offline al mes y acciones continuadas a lo largo del tiempo en los canales online.

Siguiendo estos consejos, podrás mejorar la visibilidad de tu tienda en línea y atraer a más clientes.

Es importante seguir investigando y actualizando tus estrategias para seguir creciendo.