



Muchos clientes llegan a nosotros pensando que por abrir una Tienda Online, las ventas se dispararán por arte de magia...

¡Nada más alejado de la realidad!

Cuando abris una Tienda Online, tenés el mismo trabajo (o más) que cuando abris una Tienda Física.

Es necesario que le aportes un lindo diseño por supuesto, así como también que logres un trabajo óptimo para que tus clientes lleguen hasta a ella.

Lo mismo sucede en tu Tienda Online y hasta puede resultar mas complejo aun...

¿Por qué?

Crear una comunidad no es una tarea que se construya de un día para el otro. Ni tampoco es algo que se genera únicamente publicando en tus redes sociales contenido que no aporten valor

Las personas o marcas que logran una comunidad fiel, no la hicieron de la noche a la mañana, aunque a veces te pueda parecer lo contrario, existe mucho trabajo detrás: basado en constancia, contenidos de valor, mejora de producto, atención al cliente, servicio post venta, comunicación, etc.

Este salto de calidad puede llevar meses y hasta años...

Por eso hicimos este post. Para visibilizar el trabajo detrás de escena de las marcas exitosas.

En Instagram, tiktok etc. Todo parece mágico, como si el proceso de trabajo que conlleva, no existiera...

Haciendo un análisis de las marcas exitosas que tienen sus negocios en LANUBE, todas coinciden en los mismos patrones.

Calidad de imagen, actualización constante de productos, creación de ofertas y contacto dinámico y diario con su comunidad.

Estos son los factores más notorios, que a grandes rasgos, una marca tiene que seguir para obtener el éxito en las ventas Online.

Otro factor importante, como mencionábamos más arriba, es todo lo relacionado al tipo de servicio que tu negocio ofrece.

Es muy común ver marcas en Instagram que publican ofertas o lanzamientos y despues demoran 3 días en contestar un mensaje. O cuando contestan, lo hacen con una respuesta fría, cuasi desinteresada.

Los negocios exitosos tienen otro factor común...

¡El servicio de atención al cliente es óptimo!

Dan una respuesta inmediata y se preocupan porque su potencial cliente encuentre lo que necesita; los guían hasta concretar la compra, para luego hacerles un seguimiento de satisfacción sobre la venta realizada.

Esto genera confianza, tranquilidad para futuras ventas y además humaniza la marca, lo cual es vital para conseguir una comunidad de valor.

Una vez que lograste cumplir con todos los pasos de satisfacción, lograrás el standard más alto de fidelización: LA RECOMENDACIÓN

Aquí se activa el universo de marketing positivo que tanto venís trabajando!

Supongamos que vendes kimonos y fuiste a un evento de Sushi, donde tu prenda japonesa es la sensación.

Y comienza la rueda de halagos “que lindo Kimono” de donde es?

Si tu cliente recibió una buena atención y está alineado con la misión de la marca y la atención al cliente que le brindaste, él mismo hará una venta orgánica de tu producto.

Les contará orgulloso, de dónde es el kimono, quién está detrás de esta pieza tan original, les dirá que te encargás de todo, y que además lo pueden comprar online, para finalmente recomendar la marca y compartir tu contacto.

Esta acción llamada antiguamente “el boca a boca” es tu mejor folleto y tu mejor red social. Cuando pasa esto, es porque lograste pasar la pantalla más difícil “La conformidad absoluta del cliente”

Lo mismo sucede cuando tu cliente satisfecho postea una fotografía y te etiqueta y sus followers le halagan la prenda; eso genera un efecto dominó que termina impactando en cientos de personas, cerrando todo el proceso de valor que tanto tiempo le dedicas.

Viste que no hay magia? Sino arduo de trabajo detrás de cada emprendimiento!

El éxito o el fracaso de tus ventas online, no son una casualidad, ni se dan por arte de magia; son el reflejo del trabajo que haces a diario por mejorar tu servicio y profesionalizarte cada día más.