

26/04/2021



Cada vez son más los usuarios que compran por internet, la pandemia ha sido una de las causas por la cual el mundo digital ha tomado relevancia a la hora de vender y comprar, de hecho este canal es el más rentable del mundo.

Dentro del eCommerce existen diversas alternativas que dan excelentes resultados, muchos son los emprendedores que lanzan sus proyectos a través de su página web y lo potencian luego con las redes sociales. El crecimiento es rápido y se efectiviza en muy pocos pasos; además se necesita muy poco capital para comenzar a materializar las primeras ventas.

Si eres emprendedor y aún no pegaste el salto, o si estás iniciando tu negocio online, estas herramientas te servirán para que puedas plantearte y posicionarse en el mundo digital.

Tener un Sitio Web. El sitio web es el lugar donde se efectivizan las compras.

Para desarrollarte de forma profesional crea una Store, desarrolla un logo, elige un diseño acorde a los productos que comercialicen, dale a tu marca una identidad profesional. Esta herramienta te permite demostrar a tus clientes por qué deben comprar tus productos, cuáles son los beneficios, y en qué se diferencian de tu competencia.

La Nube es una plataforma de eCommerce en la que puedes crear de forma rápida e intuitiva tu Store de manera profesional. Te permite subir los productos que quieres ofrecer, tener un control de tus clientes, elegir los medios de pago y envío que prefieras y capacitarte en el mundo digital.

Priorizar el SEO - Search Engine Optimization.

Enfocarte en el SEO aumentará el tráfico en tu Store.

Tener una estrategia SEO para posicionarte en la web, con el fin de que tu marca se vuelva cada vez más fuerte:

- Define a qué público va dirigido tu producto - Edad, sexo, gustos, características de la personalidad, nivel económico, ubicación demográfica, entre otros.

- Piensa en qué tipo de contenido crearás de acuerdo con el perfil de tus clientes, y de qué manera lo comunicarás.

- Realiza un análisis de tu competencia. Observa con qué ventajas y desventajas corres, y de acuerdo a ello resalta lo mejor de tu marca.

Utilizar las palabras claves.

Utilizar de forma correcta las palabras claves o Keyword Research en tu Store será un aspecto fundamental a la hora de posicionarte en la web. Existen algunas herramientas que te permiten buscar las palabras claves o conceptos que son más usadas en tu nicho y las que mejor se posicionan. Una herramienta que puedes utilizar es SEMrush.

Por otro lado es primordial que las descripciones y palabras que utilices en tu Store para nombrar las imágenes y describir los productos sean descriptivas, concisas y claras. Nombra cada imagen que subas con las palabras que le corresponda, ya que son un motor muy valioso a la hora de la búsqueda.

Conectar con el cliente

Busca la forma de llegar a tus clientes por otras vías además de tu Store:

Un buen uso de las redes sociales - Instagram, Facebook, Twitter, Blog- hará que puedas comunicarte con tus clientes de forma más cercana.

Cada red social tiene diferentes características. Puede que tu público objetivo mayormente consuma solo una o, tal vez, dos o todas. Investiga y emprende publicaciones novedosas, persuade a los usuarios e invítalos a interactuar, sé activo y dirige cada publicación a tu Store.

Responde rápidamente las consultas públicas y privadas. Ten un trato cordial y respetuoso con los usuarios.

Crear contenido en diferentes formatos

Crear buenos contenidos, en diferentes formatos, te permitirá llegar más fácil a tu público objetivo y abrir el abanico de nuevos usuarios. Por ello, prioriza diagramar tus contenidos, crear videos de calidad, utilizar imágenes llamativas que tengan que ver con la estética y la comunicación de tu marca, realizar sorteos, redactar artículos de interés.

Además de los productos que comercializas, intenta mostrar el día a día, lo cotidiano de tu marca: compras, envases, envíos, entre miles. Puedes hablar sobre el equipo de trabajo, pedir a los usuarios que te etiqueten utilizando el producto, pedir consejos, votaciones, etc. Este intercambio entre vos y los usuarios genera un notorio crecimiento del flujo y de interacción.

Piensa en "campañas" de difusión, conecta una publicación y otra, para dar un sentido integrado a tu perfil. Puedes aplicar publicidad en algún lanzamiento de producto, algún descuento o sorteo. Las publicidades funcionan muy bien y no son muy costosas.

Captar datos de tus clientes potenciales

Dirige todo el tráfico a tu Store para poder obtener la administración y el control de tus clientes potenciales, pequeños clientes y futuros.

Añade a aquellos que consideres potenciales a tu newsletter y envía artículos que sean de interés. Si bien, no es recomendable llenar las casillas de correos de los clientes con información, un mensaje cada quince días, les hará recordar que allí estás, ofreciendo tus servicios y ampliando la información sobre tu marca.

Tener un Blog

Por último, crea un blog. Donde puedas depositar información ampliada. Descripciones detalladas sobre tus productos y sobre temas que sean parte de tu nicho.

Los newsletter que envíes pueden ser artículos que luego estén presentes y más desarrollados en esta red social. También puedes generar contenido invitando a especialistas, clientes potenciales, instagramers, a escribir sobre algún tema específico.

Tener un blog activo también genera mayor tráfico y posicionamiento para que tu Store brille en el mundo digital.

