



La presentación online de quién eres, qué haces y qué quieres de tu negocio es tan importante como ir a una reunión y presentar tu proyecto. El "Quienes Somos" en tu Store será clave para darte a conocer, generar identidad y confianza en tus clientes.

Tea aseguramos que, si un usuario ingresa a tu sitio sin conocer tu marca, una buena descripción de tu empresa lo incentivará en el proceso de compra y humanizará tu marca.

Si bien en las redes sociales no puedes explayarte en las descripciones como en tu Store, es importante que también las tengas en cuenta. Completa tus perfiles de forma clara y rellena todos los campos que estén disponibles.

Pero volvamos a tu presentación en tu Store y veamos cómo aprovecharla de la mejor forma. Muchos son los que solo escriben un párrafo de frases trilladas o solo un aspecto de su misión. Estos perfiles se encuentran totalmente incompletos. ¡Y a eso le decimos: no!

Como dijimos al comenzar, tu presentación es super importante, y te sugerimos que te tomes un tiempo para bocetarla, diagramarla y redactarla.

- Cuenta qué es lo que haces y cuál es el motivo: Como presentación además de describir tu marca, tus productos y/o servicios añade qué es lo que te lleva a producirlos, qué hace que tu marca sea única, demuestra por qué deberías elegirla, cuáles son sus beneficios.
Describe qué es lo que hay detrás de tu imagen.
- Escribe tu historia, puedes incluir y no hace falta que sea al inicio de tu presentación, tu experiencia. Algunas decisiones o eventos que han hecho que tu marca tome otro rumbo, cómo surgió.
Algunas fechas importantes, algún hallazgo en la elaboración de tus productos o saltos significativos que han hecho que tu marca progrese.
Aquí lo importante no será que desarrolles el paso a paso de toda tu historia tal y cómo fue, sino algunos momentos interesantes para que el cliente se identifique, se sienta atraído por tu relato.
- Presenta a tu equipo de trabajo. Si trabajas con más personas haz un pequeño recorrido por cada uno enfatizando además de su rol dentro de la marca, algún aspecto de su personalidad, intereses, hobbies. Puedes incluir una foto que acompañe la Bio para que resulte más empático aún.
- Incluye una forma efectiva de contacto. Es importante que el cliente pueda comunicarse de forma rápida si tiene alguna duda o inconveniente.
Por tal motivo, te sugerimos que aclares la forma de contactarse, tus horarios de atención y que

respondas lo más efectivo que puedas en el canal que escojas.

No hace falta usar todos, tal vez es mejor centralizar y estar atentos para brindar un claro asesoramiento.

Esperamos que esta información te haya sido útil. Si aún tu “Quiénes somos” está incompleto estos tips te servirán para comenzar a escribir o mejorar algún aspecto.

¡Manos a la obra!