



EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

isabermúdez

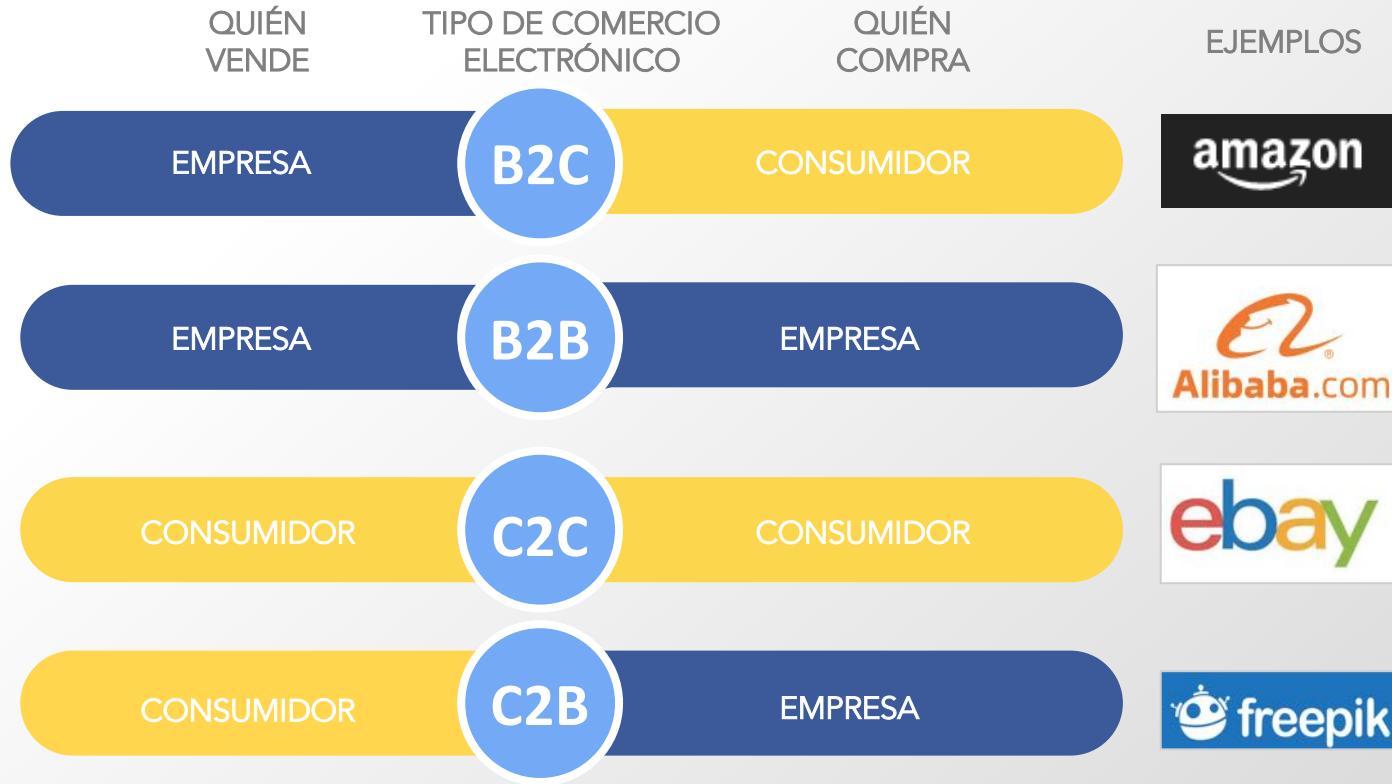


E-Commerce

La gestión de cobros y pagos a través de Internet. Se trata de la transacción.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

Distintos tipos de comercio electrónico



B: Negocio C: Consumidor

EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

Distintos tipos de pago



Social Commerce

Las conversaciones y la manera en la que nos relacionamos evolucionan la forma como vendemos.

Se basa en aprovechar los impulsos de compra que pueden sentir los usuarios cuando están usando una red social, creando un proceso de compra mucho más directo.

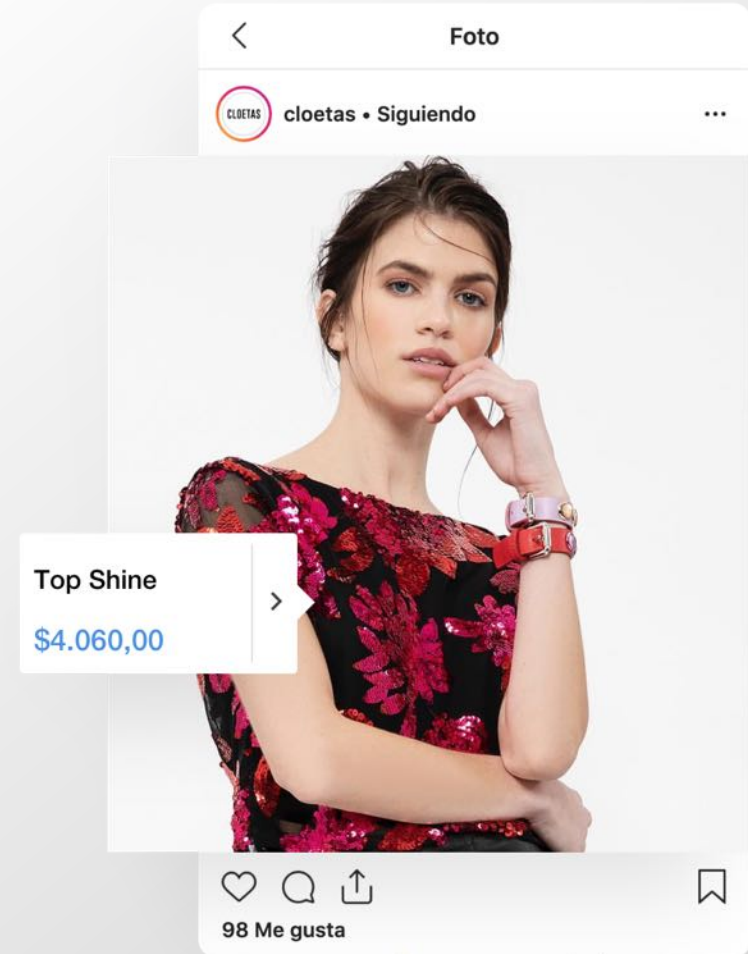
EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

Instagram

Ninguna red social y menos Instagram quiere que nos salgamos de ella para realizar acciones.

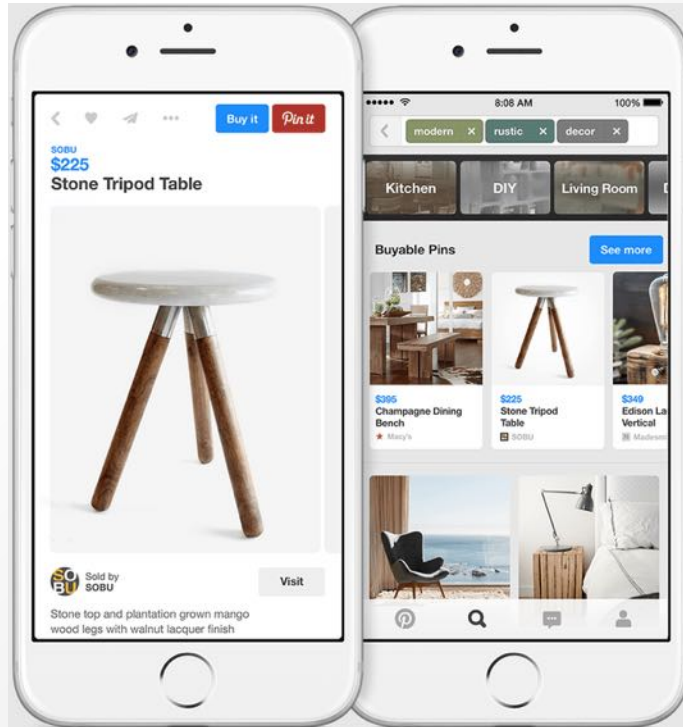
Instagram ha sido de las mejores demostraciones para conectar y ofrecer una solución inmediata de adquisición.

La venta conecta con la emoción y más si usamos contenido generado por los propios usuarios.



EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

Pinterest



Es un buscador con gran poder visual que ahora permite vender todo cuanto muestres en tus tableros.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER

Recorrido del comprador



Te vieron por primera vez y ahora quieren conocerte mejor



Si vendes en línea, querrán saber cuáles son tus políticas de entrega

Quieren conocerte un poco más. Revisarán tu reputación



Interactúa con tu audiencia y que tus testimonios hablen por ti.



MEJORES PRÁCTICAS PARA CRECER EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. **Sentido de urgencia.** Indica que la oferta es por tiempo limitado, cantidades limitadas o indica que queda una cantidad limitada de ese producto.
2. **Seguridad.** Agrega íconos que indiquen que tu información es segura: SSL, cifrado, sellos de tarjetas de crédito, etc.
3. **Opciones de pago.** Diversifica los medios de pago. Incluye un botón de pago. (Tarjetas de crédito, PayPal, Amazon Pay y más)
4. **Una buena Causa.** Apoya una causa social, no es difícil encontrarla, hay muchas opciones. Dona un % de tus ganancias y observa cómo se disparan tus ventas.

MEJORES PRÁCTICAS PARA CRECER EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

5. Personaliza. Llama a los clientes por su nombre.

6. Beneficios > características. Explica lo que significa tu producto o servicio para el usuario final, enfócate en los beneficios y resultados más que en las características físicas del producto. Incluye buenas imágenes.

7. Obtén calificaciones reales y testimonios para aumentar confianza. Por ejemplo, agrega una encuesta de una sola pregunta después de la compra para obtener un regalo gratis

“Si sientes pasión por lo que haces tendrás
más probabilidades de triunfar”

SERGEY BRIN. Google



IMPULSAMOS
TU MUNDO

isabermúdez