

Las lecciones aprendidas sobre el e-commerce



En 2020 se desarrollaron nuevos patrones de compra en los consumidores, tomando como ventajas la cercanía y disponibilidad inmediata de productos o servicios a la distancia de un “click”, esta dinámica permitió que en Latinoamérica creciera un 230% el comercio electrónico.

1 de cada 10 consumidores centroamericanos compraron o pagaron algo en línea, además el 80% de los centroamericanos evitó asistir a los hipermercados y centros comerciales, según cuenta Christian Andrés, especialista de Kantar Mercaplan.

Es así, que el comercio electrónico se encuentra en pleno crecimiento y acelerado ya que ofrece al usuario la libertad de elegir desde la comodidad de su casa u oficina.

¿Sabía qué...?

Un 85% de los expertos en marketing consideran que sus prospectos y clientes esperan una experiencia personalizada y contar con información de valor del producto o servicio que deseen adquirir en línea.

Ante este tipo modelo de negocio, le presentamos las cinco lecciones que han aprendido los emprendedores y empresarios que se han subido al e-commerce, las cuales debe evitar para garantizar el éxito en su estrategia de negocios online:



1

No conocer al público objetivo

Copied

No conocer al público objetivo

Antes de comenzar a crear una tienda en línea debe conocer su público objetivo, lo cual permitirá construir una relación sólida con los clientes.

Antes de comenzar a crear una tienda en línea debe conocer su público objetivo, lo cual permitirá construir una relación sólida con los clientes.

2

Poca información del producto o servicio

Copied

Poca información del producto o servicio

Ofrezca información relevante para destacar la calidad de sus productos o servicios a través de contenidos audiovisuales (videos, imágenes, artículos de interés, entre otros).

Ofrezca información relevante para destacar la calidad de sus productos o servicios a través de contenidos audiovisuales (videos, imágenes, artículos de interés, entre otros).

3

No usar fotografías de calidad

Copied

No usar fotografías de calidad

El utilizar imágenes de baja calidad y resolución da la percepción que la empresa no es formal y menos que sea un negocio electrónico.

El utilizar imágenes de baja calidad y resolución da la percepción que la empresa no es formal y menos que sea un negocio electrónico.

4

No ofrecer diferentes canales de pago

Copied

No ofrecer diferentes canales de pago

Es importante que tenga diferentes formas de pago para que las transacciones se realicen de forma fácil ya sea por transferencias bancarias, Paypal, entre otras

Es importante que tenga diferentes formas de pago para que las transacciones se realicen de forma fácil ya sea por transferencias bancarias, Paypal, entre otras

5

Políticas de envío

Copied

Políticas de envío

En su sitio web, redes sociales o WhatsApp empresarial debe incluir políticas de envío.

En su sitio web, redes sociales o WhatsApp empresarial debe incluir políticas de envío.

**Con información de HubSpot*

[Más información](#)