

10

COSAS BÁSICAS QUE JAMÁS DEBES OLVIDAR EN TU *ecommerce*



DISEÑO WEB

Elaborar un diseño atractivo genera expectación e interés. Un diseño pobre resta credibilidad.



IMÁGENES DE LOS PRODUCTOS

Imágenes de los productos: si las fotos son poco atractivas y de baja resolución, no generan engagement. Si «pesan» mucho y tardan en cargarse, eso también afecta de forma negativa.



NAVEGACIÓN WEB

Las páginas responsive facilitan la navegación en todos los dispositivos. Debe ser fácil e intuitiva, con tiempos de carga correctos que impidan el abandono. **Make it simple, keep it simple.**



INFORMACIÓN Y CONTACTO

Si no se localiza rápido, puede provocar la huida del cliente. Muchas ventas se cierran por una llamada o por un email de verificación.



FALTA DE INFORMACIÓN Y DETALLES

Facilita suficiente información para que el cliente potencial no tenga ninguna duda. No olvides que el catálogo es tu «vendedor pasivo».



SEGURIDAD

Asegura tu site; conviértelo en comercio seguro. Tus clientes y tú estaréis protegidos de estafas, hackeos y otros problemas.



PROCESO DE CHECKOUT

Evita un proceso de checkout complejo y confuso. Simplifica y optimiza el proceso de conversión.



PAGOS

Pagos: hazlos sencillos pero seguros y lo más simples posible; ofreciendo tantas alternativas o fórmulas como creas necesarias, pero sin olvidar el coste que tienen para ti.



ENVÍOS

Intenta ser claro en lo relativo a los tiempos y costes. Evita dar sorpresas a tus clientes y así evitarás sorpresas desagradables en tus ventas.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Se trata no solo de la venta, sino también de la posventa. Debes tener la posibilidad de consultar y, sobre todo, de interesarte por el cliente después de la compra.

