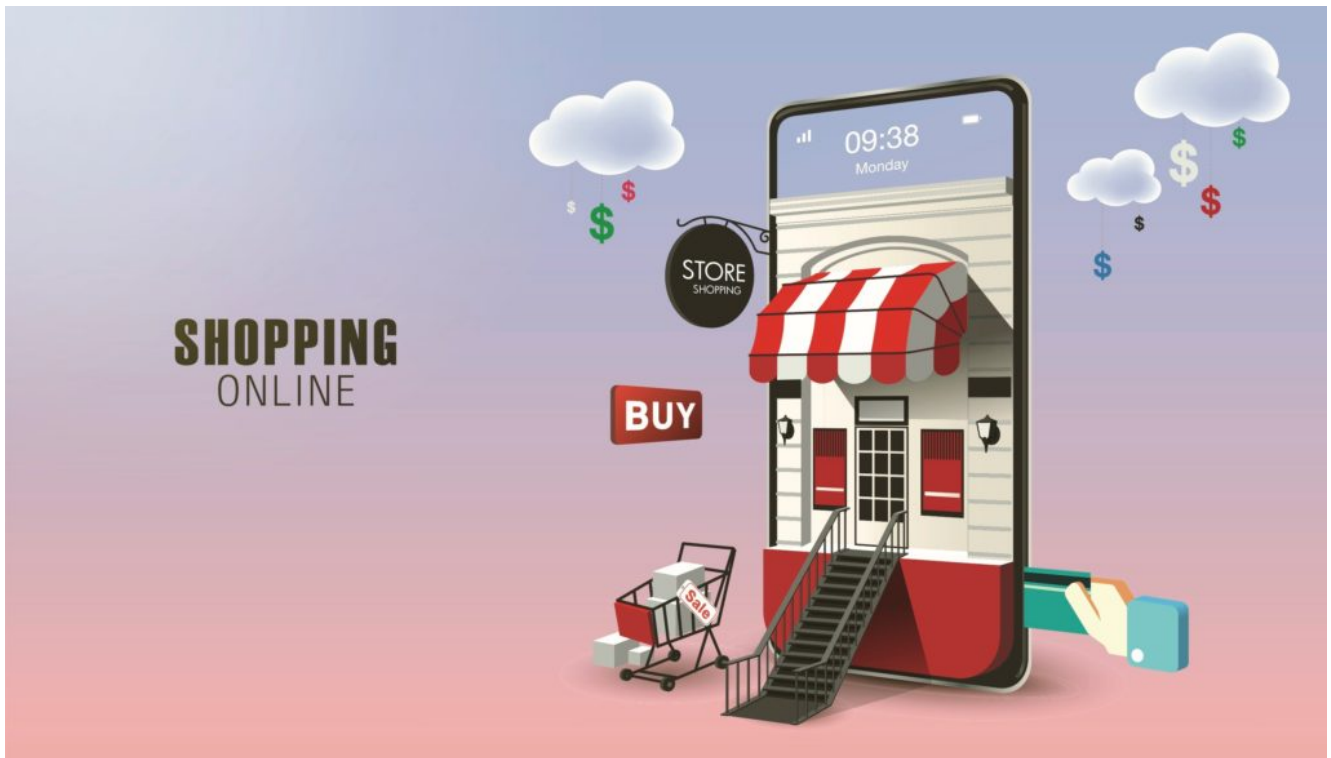


# 10 CONSEJOS ASOMBROSOS PARA CREAR UNA TIENDA ONLINE EXITOSA EN 2021

Muchas personas desean abrir una tienda en línea rentable: para muchas empresas, abrir una tienda en línea se convierte rápidamente en una opción realista. Las ventajas de tener una tienda que funcione las 24 horas del día, los siete días de la semana y que esté disponible para miles de millones de clientes potenciales son enormes. Además, los gastos de venta minorista en línea aumentarán a medida que Internet se expanda y más personas tengan conexiones.

Muchas personas desean la conveniencia de una tienda siempre abierta que venda a millones de clientes, pero a menudo desconocen las demandas económicas y administrativas, así como las estrategias empleadas para lograrlo. Pero deben conocer los [consejos de compra online](#) .

Una tienda en línea requiere un plan de marketing que explique cómo, por qué, cuándo y dónde la misión. Consideramos que la tienda no cumplirá con los objetivos, no generará las ganancias futuras que podría y tendrá una probabilidad significativamente mayor de quiebra si no tiene una estrategia sólida y muy bien.



Una estrategia requiere dinero y esfuerzo, así como el juicio de otras personas. No es fácil armar un plan de empresa sólido. Es difícil poner su concepto en manos de alguien que sea más competente y pueda explotar tanto el concepto como usted. No es fácil pronosticar los presupuestos y las ganancias basándose en casi nada.

Este artículo analiza algunas cosas en las que pensar al desarrollar un marco de comercio electrónico y algunos consejos básicos sobre **cómo iniciar una tienda en línea exitosa** .

## 1. Diseño web atractivo

No importa si posee el mejor producto en su sector y, además de eso, el mejor servicio al cliente; si el diseño web de su tienda es malo, su organización en línea fallará. Al completar una compra, el 93 por ciento de los compradores cree que el atractivo visual es el aspecto esencial.

Tiene dos opciones para crear una tienda en línea exitosa: contratar a un [desarrollador web](#) o aprender a programar usted mismo. Sin embargo, puede comprar una plantilla prefabricada y

editarla según sus especificaciones. Afortunadamente, hay muchos temas excelentes de comercio electrónico disponibles en Internet, incluidos patrones limpios, diseños fáciles y adherencia a los estándares de diseño web más recientes.

Los visitantes deben quedar cautivados por los aspectos del diseño, como los gráficos de ancho completo y el contenido mínimo para reducir la distracción, y comprarán según los **consejos de compra en línea** .

## 2. **Una página impresionante sobre nosotros**

Cuando un visitante llega a su sección “Acerca de nosotros”, implica que ya está fascinado por usted y le está brindando la oportunidad de mostrarle por qué su servicio es el mejor. Lo que necesita realizar es definir exactamente quién es usted, qué está haciendo y, lo que es más importante, qué servicios brinda a los clientes. No hay restricciones sobre testimonios, premios u otras formas de evidencia social.

Asegúrese de no perder esta oportunidad porque podría conducir a un nuevo cliente, y describirá brevemente **cómo crear una tienda en línea** . A lo largo de su sección acerca de y en su sitio web, sus datos de contacto deben ser obvios y fáciles de descubrir y

El contenido excesivo en la sección “Acerca de” puede resultar confuso para los clientes potenciales. Para que todo sea sencillo y comprensible, varias tiendas online eligen un estilo minimalista.

## 3. **Asóciase con otras marcas**

La mayoría de los clientes dudan en ceder los recursos financieros que tanto les ha costado ganar a una empresa desconocida. Desarrolla tu presencia mostrando las empresas con las que colaboras. No tienen por qué ser grandes corporaciones, pero incluso las pequeñas empresas pueden ofrecer credibilidad a su empresa. Es mejor si tiene muchos

socios, y les mostrará a otros **cómo iniciar una tienda en línea exitosa** .

#### 4. **Ofrezca un excelente soporte en línea**

Sus clientes merecen saber que si tienen un problema con su producto, recibirán ayuda. Ayudar con la venta y la consulta antes de la venta podría eventualmente transformar a los clientes potenciales en clientes leales y habituales.

Una función de chat en vivo disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana es el tipo de asistencia más completa y útil para describir **cómo crear una tienda en línea** . Esta herramienta tiene el potencial de mejorar la tasa de participación de su sitio en un 10% o más.

Si no posee la capacidad para brindar asistencia las 24 horas del día, los 7 días de la semana, debe brindar algún tipo de servicio para ayudar a las personas durante el horario comercial.

#### 5. **Proporcionar opciones de pago populares**

Sin transacciones, ningún mercado en línea puede funcionar. Por lo tanto, permita que sus consumidores elijan entre una variedad de métodos de pago preferidos para que puedan realizar una transacción de manera confiable.

Existen numerosas opciones populares que su empresa debe considerar. Pero, primero, examine las alternativas de pago comúnmente utilizadas en [las compras en línea de la India](#) para verificar si una solución se adapta mejor a las demandas de su empresa.

#### 6. **Anúnciese en las redes sociales**

El marketing en las plataformas de redes sociales es un gran enfoque para llegar a muchos clientes potenciales de forma única y entretenida. Por ejemplo, una publicación básica de Facebook en una foto de Snapchat se puede considerar marketing

en redes sociales.

Analice qué redes utilizan al máximo sus clientes potenciales mediante el uso de tecnologías como Google Analytics y concentre sus estrategias publicitarias en estas redes.

Porque la publicidad en redes sociales le brinda mucha flexibilidad para incorporar las personalidades de sus consumidores objetivo en sus anuncios.

## **7. Construya la confianza del comprador con revisiones de productos**

Las calificaciones y reseñas de productos mejoran enormemente su confiabilidad. Debido a que los consumidores en línea no pueden comunicarse con los proveedores, deben depender de las revisiones de otros clientes para evaluar a los comerciantes. Las reseñas en los sitios de productos reducen el tiempo de los compradores al mostrar instantáneamente lo que otros compradores tienen que decir sobre el artículo.

Cuando hay mucha información sobre el producto, es más fácil animar a la gente a comprar. No tema pedir a sus consumidores que publiquen una reseña después de la compra para estimular más información. Los clientes que estén contentos con su servicio probablemente dejen una reseña, ya que todo está en orden. Ofrézcales un pequeño empujón y estarán más que felices de contarles a los demás sobre su maravillosa experiencia.

## **8. Asegúrese de que su tienda responda a los dispositivos móviles**

Con la creciente popularidad de los teléfonos inteligentes para pedidos en línea, los comerciantes deben garantizar que sus sitios web sean compatibles con dispositivos móviles para que los clientes puedan realizar transacciones independientemente de su plataforma. Además, los vendedores expertos en tecnología deben verificar las especificaciones del sistema operativo para asegurarse de que su sitio web sea

accesible.

## 9. **Oferta envío gratis**

Los compradores en línea han comenzado a exigir envío gratuito. El costo adicional del envío regular puede disuadir efectivamente a los compradores de terminar su pedido hoy. Si los comerciantes pueden manejarlo, deben ofrecer envío gratuito si no fomentan las compras anteriormente. Para asegurarse de que los consumidores conozcan su política amistosa, deje en claro en su sitio web que ofrece envío gratuito.

## 10. **Desarrolle su alcance**

También debe dirigirse a profesionales en su campo que puedan ayudarlo a llegar a compradores adicionales dentro de su público objetivo para expandir su empresa y guiarlo sobre **cómo comenzar una tienda en línea exitosa** . Los comerciantes pueden desarrollar el conocimiento del producto y ampliar su alcance para contactar a la mayor cantidad de personas posible al conectarse con los grupos relevantes.

Como resultado, vale la pena comunicarse con sus contactos y explicarles por qué sería una buena opción para colaborar.

Los comerciantes se volverán muy conscientes de cómo los consumidores experimentan cada artículo de la tienda al implementar las tácticas proporcionadas en este artículo y usar ese conocimiento para diseñar su tienda. La compilación de un negocio en línea para que coincida con los deseos y motivaciones de los principales compradores proporciona a los proveedores una ventaja sobre la competencia menos atenta.