

e-Navidad: Cinco errores a evitar en una tienda online



A punto de arrancar la campaña de Navidad, el medio online se perfila como una de las principales herramientas para comparar y comprar regalos y todo aquello que es necesario para que estas fechas se conviertan en inolvidables

La campaña de e-Navidad está ya ahí. Las tiendas online se preparan para destacar y proporcionar el mejor servicio en una de las épocas clave del año en cuanto a ventas se refiere. Por este motivo, es vital no cometer errores y planificar de forma cuidada todos los aspectos del e-commerce para evitar la "fuga" de clientes. Conteam Gruppe, consultora de marketing y distribuidora en exclusiva de Vee24, desvela cuáles son los fallos más comunes que se deben evitar.

- **Error nº 1: No personalizar la tienda ¡es Navidad!**

El e-consumer, al igual que el comprador que acude a una tienda física, quiere ver ese "espíritu navideño" en la tienda online. Así que no debe faltar ese contexto navideño que inspire y motive al usuario. Por el hecho de ser una tienda online no hay que dejar de decorarla para la ocasión.

- **Error nº 2: No ofrecer opciones de regalo con toda la información**

En muchas ocasiones, y más aún en las fechas navideñas, el usuario no tiene claro qué es lo que quiere comprar. Por este motivo, el e-commerce debe ofrecerle diferentes opciones de regalo, según las preferencias y gustos. Del mismo modo, que muchas veces, se pide que el dependiente de una tienda nos oriente sobre que les gustará más a nuestros seres queridos, es vital que la tienda online brinde este mismo servicio con toda la información posible sobre sus productos.

- **Error nº 3: No resolver las posibles dudas**

Si se está comprando algo para uno mismo, pueden surgir dudas en torno a la adquisición. Pero es que, si además, se está mirando un regalo para alguien, esas dudas, pueden ser muchas más. Por esto, es primordial contar con un asesoramiento personalizado en la web que cubra todas las posibles cuestiones que se den en el momento de la compra.

- **Error nº 4: No decir la verdad y toda la verdad**

No hay nada que pueda molestar más a un usuario que no le digan toda la información detallada de su compra en todo momento. El e-consumer no quiere sorpresas al final. Tanto es así, que si se las encuentra, es muy posible que no finalice la compra, al sentirse engañado. Así, en todo el proceso se tendrá que detallar todo lo relativo al precio final, forma de pago, método de envío, etc.

- **Error nº 5: No fomentar el espíritu navideño y ser demasiado fríos**

El medio online tiene que contagiarse del espíritu navideño, fomentarlo y potenciarlo. Es lo que el usuario pide en estas fechas. Por eso, todo en el e-commerce tendrá que estar contextualizado, hasta el más mínimo detalle, de tal manera que el comprador no encuentre diferencias con respecto a las tiendas físicas.

Fuente:  the-emagazine.com
eCommerce | Digital Marketing | Mobile | Hosting & Cloud | Social Media