



Inicio > Prensa > Noticias > Industria

Noticia de Industria

🕒 Industria 02 julio de 2020

10 acciones que las empresas pueden implementar para aumentar sus ventas a través del comercio electrónico



Haz parte de nuestra iniciativa #ComencemosJuntos

Con la alianza entre Compra Lo Nuestro, la red social de los empresarios, y StoreON®, las compañías podrán tener acceso a servicios gratuitos para avanzar en su transformación digital y acelerar su acceso a las transacciones virtuales.

Uno de los componentes más importantes de la transformación digital que han tenido que afrontar las empresas, en medio de la actual coyuntura, es el comercio electrónico y la atención a clientes desde canales digitales para normalizar sus ventas.

Para facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) esta transición a un modelo de negocios virtual y aprovechar los días sin IVA, Compra Lo Nuestro, la red social empresarial liderada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y Colombia Productiva, se unió a StoreON®, un hub de servicios de e-commerce que permitirá que los pequeños comercios colombianos comiencen su transformación digital y potencialicen sus ventas de manera gratuita.

Camilo Fernández de Soto, presidente de Colombia Productiva, destacó que “antes de la pandemia, nuestros análisis encontraron que solo tres de cada 10 empresas tenían digitalizados sus procesos comerciales. Esta emergencia sanitaria, sin duda, ha hecho que cada vez un mayor

[A+](#)
[A-](#)

De tu interés



Últimas noticias



Haz parte de nuestra iniciativa #ComencemosJuntos

julio 02, 2020

[10 acciones que las empresas pueden implementar para aumentar sus ventas a través del comercio electrónico](#)



julio 02, 2020

[Garantías por un billón de pesos para mipymes de los sectores de restaurantes, entretenimiento y alojamiento, afectadas por el COVID-19](#)



El progreso es de todos

Mincomercio

Chatbot Ministerio de Comercio, Industria y Turismo





Estas son las acciones que pueden implementar los empresarios para sacarle el máximo provecho al comercio electrónico:

- 1. Organizar el carrito de compras de manera sencilla:** el carrito de compras es un elemento esencial a la hora de comprar en Internet. Agrupar por categorías y brindar alternativas como ordenar por precios, permite mejor navegabilidad para el usuario y mayor oportunidad de venta en su comercio.
- 2. Identificar los hábitos de consumo de sus clientes en el momento que inicia la venta:** desde el inicio de la pandemia, el viaje del consumidor, o más conocido como "*customer journey*", ha cambiado. Tener presente páginas de consumo o la manera en que están buscando los usuarios, hace más sencillo el comprar y vender en vía digital.
- 3. Generar un espacio de productos estrella por mes o semana:** semanalmente los productos cambian de posición de acuerdo con el número de ventas. Es importante destacar esos "productos estrella" por categoría; un top tres en cada producto puede ser la solución a miles de consumidores que solamente quieren visualizar la página o aún no están seguros de su decisión de compra.
- 4. Ofrecer productos complementarios a la compra inicial:** tras efectuar una venta, brindar productos que son un complemento a su categoría o afines pueden traer mayor tráfico a la página web y recordación del cliente. Así, una persona tras realizar su primera compra puede recordar otro producto que puede ser añadido al carrito. En este punto es importante conocer los productos afines.
- 5. Mantener una actualización de noticias de su sector económico en la página web:** contar con información de relevancia en un sector puede ser una excelente alternativa para generar prospectos que, en corto o mediano plazo, se pueden convertir en clientes.
- 6. Brindar entre tres a seis formas de pago en sus canales digitales:** actualmente, Colombia dispone de más de 30 pasarelas de pago con seguridad transaccional, pagos contra entrega o créditos. Identificar las más populares entre su audiencia y ofrecer alternativas de pago es una excelente forma de solucionar el proceso de culminación de compra.
- 7. Ofrecer plazos de entrega objetivos a sus clientes:** la logística en la entrega de los productos presenta demoras, especialmente en esta coyuntura. Por ello, es importante brindar promesas de entregas cercanas a la realidad, de manera que el cliente reciba los productos en una fecha inferior a la pactada.
- 8. Generar tácticas de innovación digital:** implementar códigos QR, eventos digitales o *webinars* puede ser novedoso en su sitio de ventas por Internet, además de ayudar a posicionarlo como líder en su mercado.
- 9. Consultar la satisfacción de sus clientes en cuanto al producto:** encuestas cortas, fáciles de realizar y que permitan mejorar son ideales para optimizar las ventas en Internet.
- 10. Mantener un constante aprendizaje en el sector del comercio digital:** gracias a las herramientas gratuitas que ofrece Compra Lo Nuestro y StoreON®, los empresarios podrán encontrar soluciones para avanzar en su proceso de transformación digital, como diagnósticos sobre el estado de digitalización, convenios con entidades financieras, acceso a códigos de barras y asesoramiento en *e-commerce*.

Twitter



Tweets por @MincomercioCo

MinComercio Colombia retweeteó



Presidencia Colombia 🇨🇴
@infopresidencia

#AEstaHora en el centro comercial Centro Mayor de Bogotá, los ciudadanos mantienen el distanciamiento físico, usan el tapabocas y respetan las medidas de pico y cédula para ingresar a realizar sus compras en este #DíaSinIVA. #NoBajemosLaGuardia



Insertar

Ver en Twitter



Chatbot Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

