

GUIA PARA ESTABLECER TUS

VENTAS DIGITALES

HABLA
+
VENDE



Elementos de E commerce



CATÁLOGO Y CATEGORÍAS

Incluir además las características y variables.



BUSCADORY CARRITO

Donde los clientes puedan explorar



ENTREGA

Condiciones y envíos por zona



MÉTODOS DE PAGO

y formas de pago



Complementos del E commerce



INTEGRACIÓN



OFERTAS Y PROMOCIONES



PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN



ASISTENCIA Y SERVICIO



DISEÑO DE LA TIENDA



CONTROLES Y FORMATOS



CATÁLOGO Y CATEGORÍAS



Soy Catracho hecho en Honduras

Compra más, ahorra más

Cantidad	Precio por artículo	Descuento
8 artículos	\$80.00	25 % de descuento
12 artículos	\$60.00	33 % de descuento
20 artículos	\$40.00	50 % de descuento

Reservar el catálogo

L120.00

Presiona la opción para comprar el producto o los productos a más

Color

- Blanca
- Negra (L-12-00)
- Gris

Para regalar ¡OFERTAS! Catracho Para parejas

Jesús Live Music is life MAYORISTA

Bienvenido a nuestra tienda On Line!
encuentra aquí muchas sorpresas y seguridad al comprar tu producto.

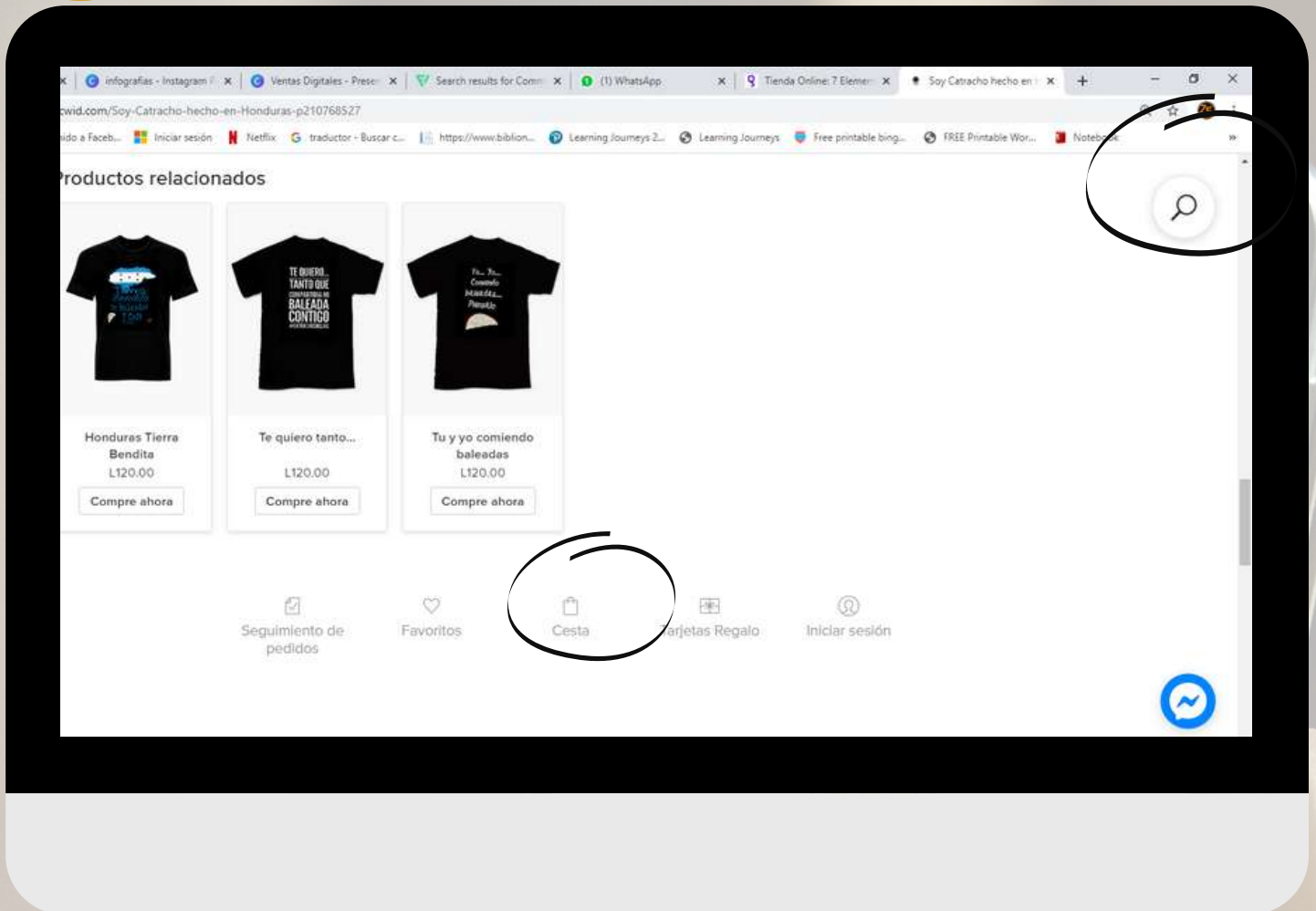


3348156

Lo ideal es separar los productos y servicios por categorías y tener una imagen indicativa del producto o servicio que se ofrece



BUSCADOR Y CARRITO




Si usamos pagina web debemos facilitar a nuestros usuarios la búsqueda de lo que necesitan, además de el carrito de compras o en su efecto un **destino donde terminar la compra.**



ENTREGA Y ENVÍO

Carrito de compras


Atrás a Tienda


 1 artículo
[Más información](#) ▾

Subtotal	L120.00
ISV	L18.00
TOTAL	L138.00

Envío y entrega

Selecciona cómo quieres recibir tu pedido:

 Enviar a mi dirección

 Recogida en la tienda

Introduce tu información de contacto:

Nombre

Teléfono (opcional)

Continuar

Pasos siguientes

Opciones de entrega y recogida
Especifique sus datos y elija cómo quiere recibir el pedido.

Es importante tener establecido las formas, métodos y tiempos de **entrega** y **envío** de acuerdo al tiempo que nos lleva producir el producto o servicio.



MÉTODO Y FORMA DE PAGO

Carrito de compras
Atrás a Tienda

1 artículo
Más información ▾

Subtotal	L120.00
ISV	L18.00
TOTAL	L138.00

Información de pago
Elige la forma de pago de tu pedido:

PayPal PayPal MasterCard VISA AMEX

Pago en entrega (aplica solo en sps)

Transferencia bancaria

Dirección de facturación
Todos los campos son obligatorios a menos que estén expresamente marcados como opcionales.

País
Honduras ▾

Nombre completo **Teléfono (opcional)**

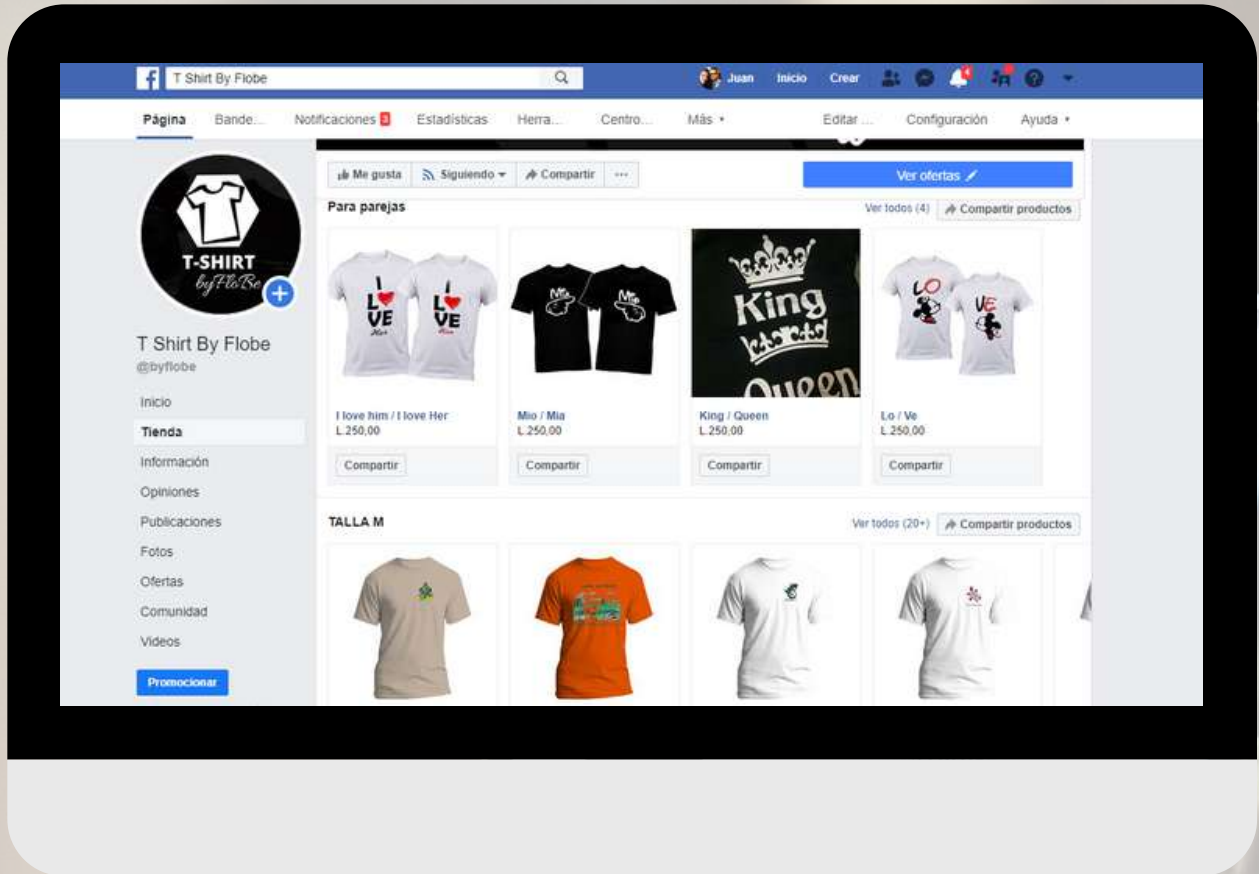
Juan Flores 87915581

Dirección
Dirección física, apartamento, unidad, piso

Otro factor que debemos tener definido antes de vender online son los **métodos** y **formas** de pago, formas puede ser 50% anticipo y métodos: transferencia, paypal, tarjeta, etc.



INTEGRACIÓN



Existen plataformas como **ecwid** que integran nuestras tiendas online con las redes sociales, esto es importante para tener más vitrinas, podemos usar igual las marketplaces.



DESCUENTOS Y OFERTAS

CUPONES

ENVIO TOTALMENTE
GRATIS

En compras mínimas de L.300

CÓDIGO:
ENVIIOGX2



ENVIO GRATIS

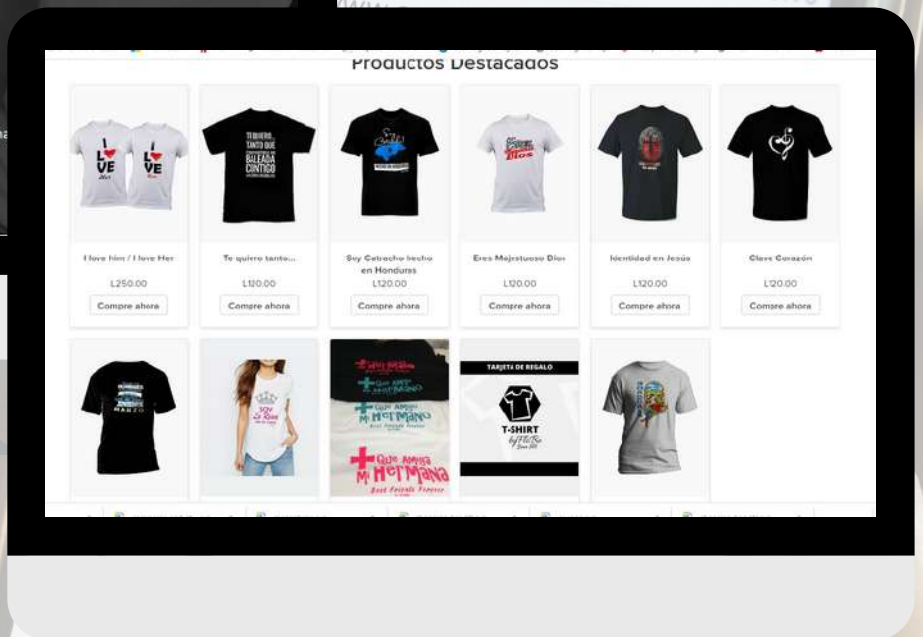
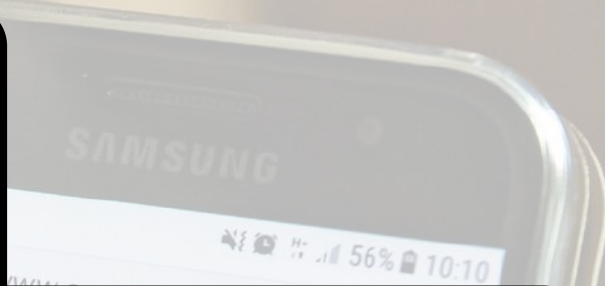
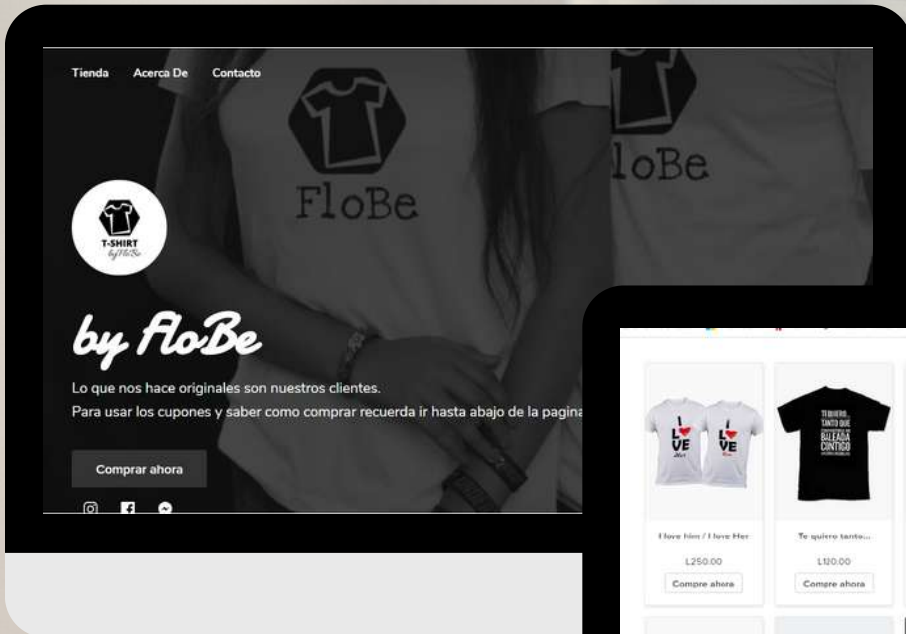
Si compras un mínimo de L.300
de la línea CATRACHOS

CÓDIGO:
KTRACHO

Como una tienda física, es importante poder poner de forma periódica **descuentos** y **ofertas** que pueden ser en forma de **cupones** electronicos.



DISEÑO DE LA TIENDA



Es importante que nuestra **tienda** o **catalogo** sea visualmente atractivo y ordenado y que vaya de acuerdo a nuestra marca.



PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

T Shirt By Flobe
Publicado por Reinventa Flobe [?] · 9 de julio a las 17:30 · 🌐

¿Ya pediste tu #tshirt de nuestra #oferta de #liquidacion ? ¡Ya se están acabando!

¡OFERTAS!
Ofertas por liquidación de inventario, por tiempo li...

Compra en Línea
Sin necesidad de tarjeta

T-SHIRT
by FloBe
flobe.ecwid.com

Donde comprar 8 sem

LOBE
hace originales
los clientes

Compra en
nuestra
tienda Online
Paga al recibir

flobe.ecwid.com

No se trata solo de vender sino de crear una **estrategia** que conecte con mi cliente potencial y poder generar promociones y difusiones que no sean una molestia o **spam** sino al contrario algo de interes.



ASISTENCIA Y SERVICIO



Nunca olvidemos dar un óptimo servicio **antes, durante y después** de la compra, de esta manera lograremos generar confianza y **fidelizar** a nuestro cliente convirtiéndolo en embajador.



CONTROLES Y FORMATOS

FloBe
www.grupoflobe.com/byflobe
Tax registration ID: 05019019099490
FloBe
San Pedro Sula, CORTES 21101
Honduras

Atención al cliente
8791-5541
grupoflobe@gmail.com

Jul. 10, 2020, 07:48 p. m.

Erick
Los Robles
San Pedro Sula, 21101
Honduras
+50431481088
grupoflobe@gmail.com

Envíado a través de Entrega a domicilio (SPS)
Método de pago Pago en entrega (aplica solo en sps)

Pedido #FBO81

Artículo	Envío	ISV	Total
Tortuga REF : 00048	1		L80.00
Rana REF : 00055	1		L80.00
Artículos			L160.00
Envío			L80.00
ISV			L34.00
Total			L244.00

Gracias por su pedido!

order number	email	sku	name	weight	total	quantity	options	tax_details	timestamp	shipto_pers	shipto_persc	shipto_persc	shipto_persc	shipto_persc	shipto_persc	shipto_persc
FBO81	grupoflobe@gmail.com	48	Tortuga	0.00	80.00	1		ISV:L12.00	Jul 10, 2020	Erick	Los Robles	San Pedro S, HN				21101
FBO81	grupoflobe@gmail.com	55	Rana	0.00	80.00	1		ISV:L12.00	Jul 10, 2020	Erick	Los Robles	San Pedro S, HN				21101
FBO80	notifications@ecwid.com	49	Queko	0.00	80.00	1			Jul 6, 2020 12:14 PM							
FBO80	notifications@ecwid.com	67	Moneda	0.00	80.00	1			Jul 6, 2020 12:14 PM							
FBO77	juanflobe@gmail.com	HN002	Te quiero ta	0.00	130.00	1	Color: Negra	ISV:L19.50	Jun 20, 2020	Juan Flores	Colonia satellite	Sps	HN			21101

FBO81 JUL 10, 2020 **En espera de pago** **En espera de proceso** **L244.00** [Imprimir pedido](#) [Actualizar pedido](#)

Erick grupoflobe@gmail.com
Los Robles, San Pedro Sula, 21101, Honduras
Telefono +504 3148-1088

Entrega a domicilio (SPS) Pago en entrega (aplica solo en sps)

2 productos

FBO80 JUL 6, 2020 **Pagado** **Entregado** **L160.00** [Imprimir pedido](#) [Actualizar pedido](#)

Customer notifications@ecwid.com

iPhone - Cash

2 productos

FBO77 JUN 20, 2020 **Cancelado** **No se entregará** **L209.50** [Imprimir pedido](#) [Actualizar pedido](#)

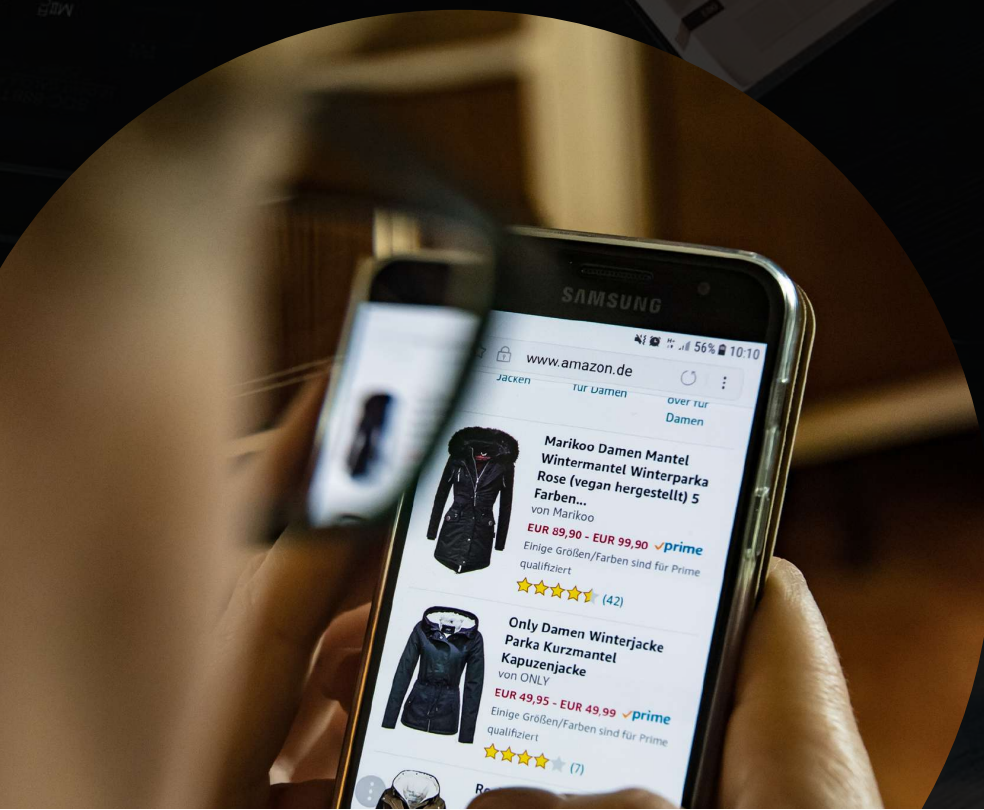
Juan Flores: juanflobe@gmail.com
Colonia satellite, Sps., 21101, Honduras
Telefono: +504 3141-0256

Entrega a domicilio (SPS) Pago en entrega (aplica solo en sps)

Te quiero tanto... HN002
Color: Negra

Es necesario y vital que **midamos resultados** y llevemos un **control** de cada entrada, salida y movimiento relacionado al producto o servicio que ofrecemos.

Estructura de Ventas Digitales

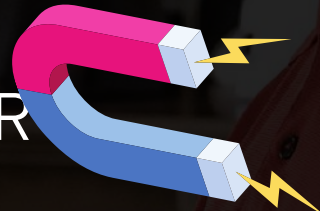


INFORMAR



Quienes Somos, que hacemos, nuestra historia, misión, visión y valores.

CONECTAR Y ATRAER



Crear relaciones duraderas en base a confianza, ética y respeto.

CAPTAR



Toda persona es un prospecto: antes, durante y después de la compra.

Paso 1: Definir tu Audiencia Objetivo



- Identificación de tu público objetivo: ¿Quiénes son tus clientes ideales?
- Creación de buyer personas: Perfiles detallados de tus clientes.

Paso 2: Desarrollar un Sitio Web de Alto Rendimiento



- Diseño web amigable y responsive: Garantizar una experiencia óptima en dispositivos móviles.
- Optimización de la velocidad y la usabilidad: Mejorar la satisfacción del usuario.

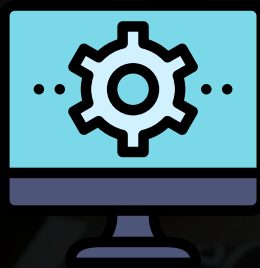
Paso 3: Estrategia de Contenido



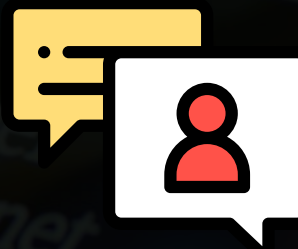
- Creación de contenido relevante y valioso: ¿Cómo abordar las necesidades de tu audiencia? Uso de blogs, videos, infografías y más: Explorando diferentes formatos de contenido.

FORMAS DE VENTA EN REDES SOCIALES

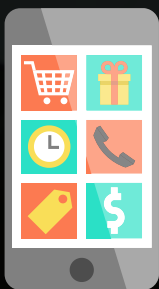
Antes de exponer tengamos en mente:



Configuración
e imagen en
mis redes.



Mensajes y
atención al
cliente



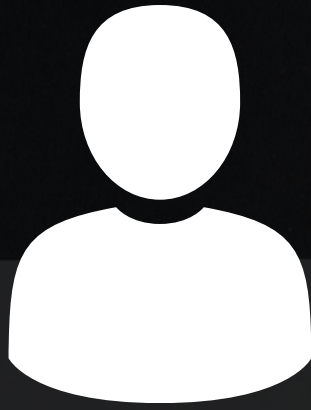
Tienda o
servicios de
reserva



Concursos o
promociones



Videos y
Storytelling



CONOCE CLIENTE

Define con **características** puntuales quien es tu cliente potencial y si tienes diferentes tipos de clientes potenciales es conveniente que crees **segmentos** de cliente por tipo, acciones, lugares y demás rasgos que **influyen** en el proceso de compra.

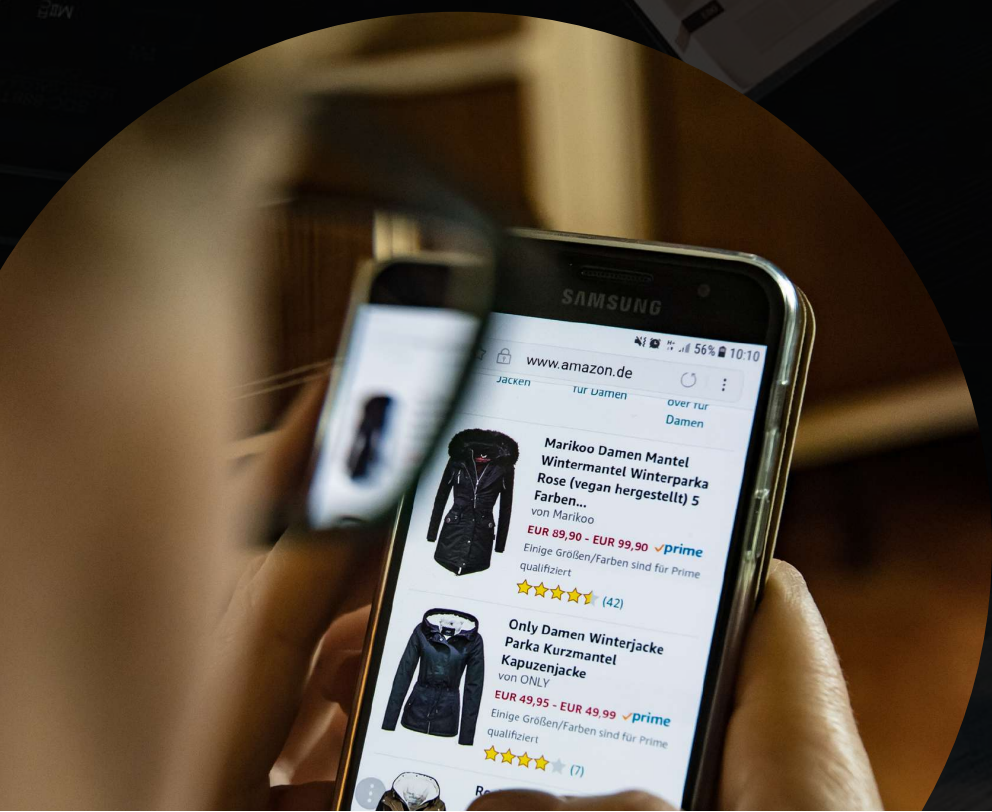


CONOCE TU PRODUCTO

El primero que debe conocer y creer en su producto o servicio eres tu mismo, pregúntate francamente y dejando a un lado las emociones: ¿consumiría yo mi producto o servicio? ¿Que le agregaría o cambiaria?

Debes conocer las **características** y puntos de diferenciación de lo que estas vendiendo asi como sus **aplicaciones**.

Técnicas Efectivas de Ventas Digitales



Técnica 1: Marketing de Contenido

- Creación de un plan de contenido efectivo: Establecer objetivos y calendarios. Cómo utilizar el contenido para atraer y retener clientes: Estrategias de atracción y retención.

Técnica 2: Marketing en Redes Sociales

- Estrategias de marketing en plataformas populares: Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, etc. Publicidad en redes sociales: Cómo aprovechar la publicidad segmentada.

Técnica 3: Email Marketing

- Construcción de listas de correo: Captación de suscriptores de calidad. Automatización de campañas de correo electrónico: Ahorro de tiempo y personalización.

Técnica 4: Ventas en Comercio Electrónico

- Optimización de la experiencia de compra en línea: Facilitar la navegación y el proceso de compra. Estrategias de upselling y cross-selling: Aumentar el valor de la cesta de compra.





CROSS SELLING

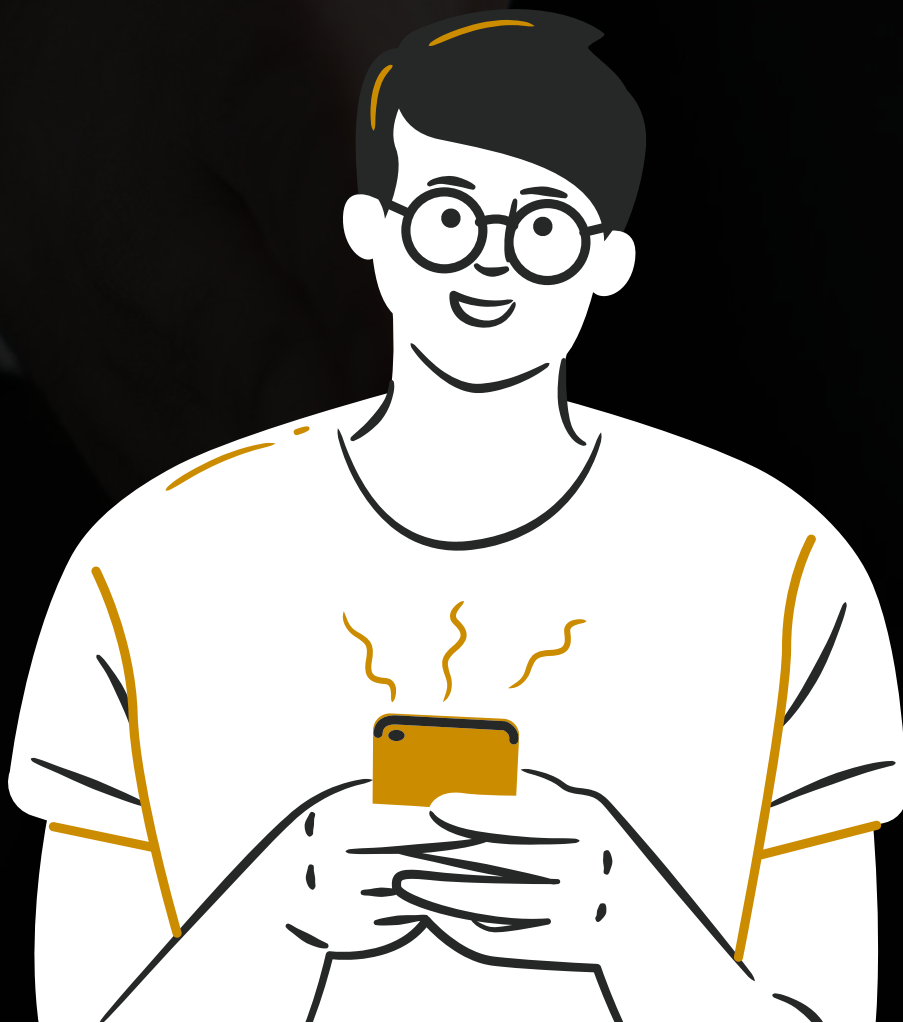
Ofrecer productos complementarios al que el cliente esta solicitando, crear de alguna forma combos





UP SELLING

Ofrecer una versión premium o mejorada, es casi como "Agrandar" el producto solicitado.





DOW SELLING

Ofrecer una versión más adaptada al presupuesto del cliente que quizá no tiene capacidad o tiene duda de compra.



SPI(r)S

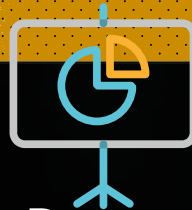
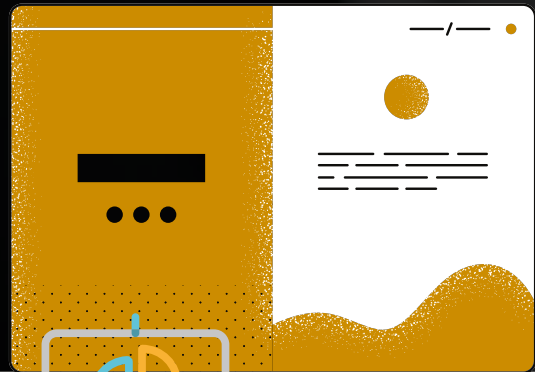


Situación

Problema

Implicaciones

Soluciones



Presentación de
Beneficios



AIDA



Atención

- Redes Sociales
- Grupos
- Web



Interes

- Beneficios
- Características



Deseo

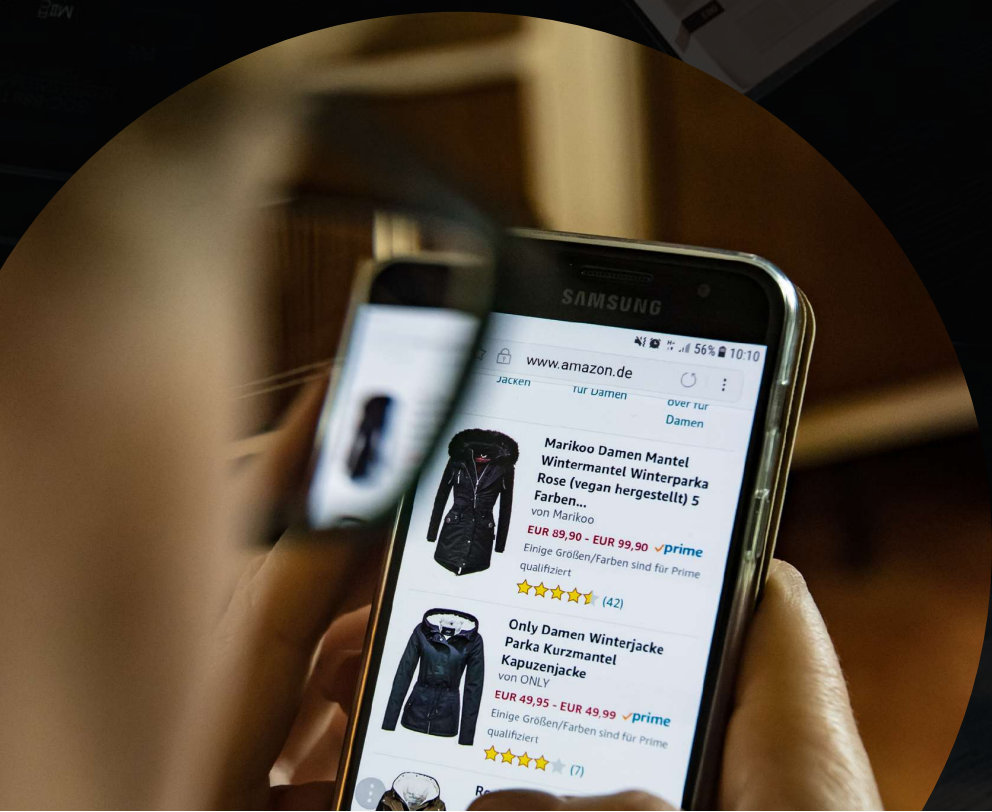
- Conexión



Acción

- Catalaogo
- Llamada
- Descarga

Conceptos Clave de Ventas Digitales



Embudo de Ventas (Sales Funnel)

- Explicación de las etapas del embudo: Conciencia, interés, decisión y acción. Cómo guiar a los clientes a través del proceso: Estrategias de conversión.



ROI (Retorno de Inversión)

- Cálculo y análisis del ROI en marketing digital: Medir el éxito de las campañas. Cómo maximizar la inversión: Optimización de recursos y presupuesto.



Automatización de Marketing

- Ventajas de la automatización: Eficiencia, personalización y seguimiento preciso. Herramientas y software recomendados: Revisión de herramientas populares.



Más Guías como esta, recursos gratuitos,
noticias, tendencias y mucho más



SCAN
ME!



has clic aquí



Canal de
WhatsApp



JuanFlobe





Clic en cualquier de los iconos para seguirme



juan@grupoflobe.com

grupoflobe.com



Flöbe

GRUPO

 **3141-0866**

 **3368-5623**

 **8791-5581**

  **grupoflobe**

grupoflobe.com

Zurück

Vorwärts

Startseite

Lesezeichen