

Millora la teva botiga en línia - Aula Virtual

Daniel Martín Casas
(danimcasas@inextalent.com)

Creació Web

2022

Ecommerce - La següent fase.

De l'especialització a la diversificació

Una vegada llançada la nostra botiga o mitjançant la travessia d'aquests primers mesos de llançament, descobrim que posicionar els nostres productes o les nostres categories principals serà una tasca costosa o molt poc fructífera si hem deixat tot a les configuracions bàsiques del nostre Ecommerce.

Tant si utilitzem Wordpress, Prestashop, Shopify, o qualsevol altre CMS ens adonarem que això no serà suficient i necessitem alguna cosa més.

És en aquest moment quan ens hem de plantejar una alternativa
Invertir en publicitat? Adwords o Facebook?

Contractar un expert SEO?

Replantejar-nos la nostra fórmula inicial?

Objectiu: Centrar-nos en productes nínxol o micronínxols

Botiga física: principals clients passen per davant de la botiga.
Ens troben si passen per aquest carrer o centre comercial jo si algú els recomana.

Botiga En línia: només els clients que ens troben mitjançant cerques organitzades, enllaços en xarxes socials o publicitat ens troben.

Punts Clau:

Posar l'especialització com a motor de partida perquè ens trobin.
Donar-nos suport en el SEU orgànic per a millorar aquests resultats i en un treball exhaustiu.

Treballar un SEM precís, mesurat i mitjançant mètriques reals (Google analytics) amb pressupostos tot terreny, (des de dos euros al dia)

Mantenir-nos allunyats de resultats miracle, formular secretes o mètodes màgics.

És en aquest moment del nostre de la nostra emprenedoria quan podem començar a desanimar-nos, res del que fas sembla funcionar però nosaltres continuem creient en el nostre producte.

És hora d'especialitzar-se, llançar un o diversos productes, o centrar-nos en una categoria inicial principal, per a després anar obrint el ventall a la resta de les categories.

Motius:

El SEO treballarà per a nosaltres si som capaces d'enfocar-nos en una sèrie de productes mínims i en una sèrie de categories (o una sola) mínimes.

Google ens ajudarà si ens centrem exclusivament a crear contingut per a aquest producte o categoria, ja que ens centrarem en un micronínxol, en cerques de llarga cua o long tail per a ser més efectius dins d'aquest mercat.

Possibilitat de promoure llançaments de productes, categories o esdeveniments mitjançant landing pages dins de la nostra botiga, publicacions en les nostres xarxes socials d'una manera més exclusiva i preparada.

Nínxol o micronínxol

Nínxols:

Definició:

Un nínxol de mercat és un terme de màrqueting utilitzat per a referir-se a una porció d'un segment de mercat en la qual els individus posseeixen característiques i necessitats homogènies, i aquestes últimes no estan del tot cobertes per l'oferta general del mercat.

Font: Wikipedia

Exemple:

- Patinets elèctrics
- Botiga de joguines Educativa
- Botiga esports extrems

Micronínxol

Definició:

Un micronínxol és un nínxol encara més centrat dins d'un altre nínxol, que resol o proposa solucions molt específiques als seus usuaris .

- Recanvis patinets electricos
- Botiga de joguines puzles
- Només un esport extrem

Amb els nínxols o els micronínxols ens és més fàcil competir amb les grans botigues en línia ja establertes.

El posicionament SEU és més efectiu des d'un principi en centrar-nos només en un producte o categoria i ens costarà menys treball

Geolocalització

Centra't en un país o regió. Ja hi haurà temps després per a la internacionalització.

Recorda:

- Mesurar
- Provar
- Modificar o crear
- Tornar a mesurar
- Tornar a provar

Inverteix a la teva botiga

- Si és Wordpress, inverteix en un tema i un constructor visual que et faciliti les tasques
- Si és Prestashop, inverteix en un constructor visual com Elementor per a poder canvis quan ho necessitis

- Si és shopify, revisa bé els temes dels quals disposes i inverteix en un si ho consideres necessari
- Inverteix en els plugins que creus que vagis a necessitar:
- Recuperació de carrets abandonats
- Premis per cada compra (punts)
- Llista de desitjos
- Comparatives
- Finançament

Enfocant els nostres primers productes:

Fitxa d'un producte de nínxol:

- Treballar els title H1
- Treballar la meta description
- Descriure el producte de manera original, basant-nos en el que tenim, però no copiant literalment la fitxa del proveïdor.
- Avantatges del producte
- Que solucioni o com t'ajudarà aquest producte.
- Ús aconsellat del producte
- Vídeos dins de la fitxa del producte (minireview)

Creant l'estructura del catàleg idees, pràctica i posada en marxa

Experiència pròpia

Desenvoluparem una sèrie de categoria/a basant-nos en la nostra experiència.

Competència i referents

analitzarem la competència, els seus resultats i paraules clau.

Eines SEO

per a donar-nos suport en les cerques d'aquest primer nínxol o categoria que llançarem a la nostra botiga

- Ubersuggest

El Blog del nostre Ecommerce.

Gairebé com una entitat pròpia dins del nostre ecommerce, el blog hauria de ser una de les nostres eines més eficaces per a posicionar la nostra botiga en línia.

Construint el linkbuilding.

- El blog ha d'estar dins del nostre domini (el mateix que la nostra botiga)
- Blog enfocat en l'especialització
- Treballar les ressenyes de productes, consells d'utilització o posada en pràctica.
- Per la part del SEO off page treballar el guest posting o post de convidat.
- Publicitat en principals xarxes socials

Despeses d'enviament

- Donar-li la importància que tenen les despeses d'enviament per al client
- Tarifa Plana enviaments
- Despeses d'enviament baixos
- Enviaments gratis a partir d'un mínim de productes
- Reviseu competència
- Reviseu referent (Amazon)
- Recollida en botiga si escau
- Hauria d'estar en la fitxa del producte i en la pàgina d'inici o home.

La confiança del client: millorant la resposta del nostre ecommerce. Quan iniciem el nostre negoci, la confiança dels clients encara no està establerta i hem d'intentar treballar això des del principi. L'atenció al client és immediata.

Elements Clau:


- Xat o missatgeria instantània
- Whatsapp Business integrat

Tracte pròxim, fugiu de bots o missatges preprogramados. Aquest sistema a l'inici del llançament de la nostra botiga en línia serà més fàcil d'implementar, ja que encara no tindrem tantes visites que atendre.

- Millorem la confiança dels nostres visitants
- Evitarem carrets abandonats per dubtes.

Recomanats:

Botó de whatsapp:



Social Chat

WhatsApp Chat permite a tus usuarios contactar contigo a través del chat de WhatsApp o...

Por *QuadLayers*

Instalar ahora

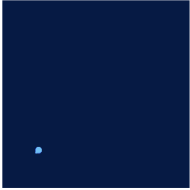
Más detalles

★★★★★ (349)
100.000+ instalaciones activas

Última actualización: hace 4 semanas

✓ Compatible con tu versión de WordPress

Missatgeria instantània:



Tidio – Live Chat, Chatbots & Email Integration

Añade Tidio Live Chat a tu WordPress de forma gratuita para responder las preguntas de...

Por *Tidio Ltd.*

Instalar ahora

Más detalles

★★★★★ (313)
100.000+ instalaciones activas

Última actualización: hace 2 meses

✓ Compatible con tu versión de WordPress

Altres punts clau a tenir en compte:

- El Disseny Web i l'estètica ens ajudaran també a formar aquesta confiança.

- Colors Web, tipografia, iconografia, logos, etc.
- Invertir en un bon tema, i/o assessoria amb una dissenyadora/or
- Usabilitat Web:
- Pensar en l'estructura de la nostra botiga, (que el client no es perdi)
- No popups
- Menú clar
- Velocitat de càrrega de la nostra botiga
- Bon hosting
- Imatges optimitzades
- Vídeos allotjats en youtube o vimeo
- Certificat de seguretat Bàsic i obligatori

Informació legal de la botiga:

Tenir redactada la nostra informació legal.

- Polítiques de privacitat
- Avís legal
- condicions de compra
- Política de devolucions
- Política de devolucions

Pàgina del nostre equip, sobre nosaltres o la nostra trajectòria.

Utilitzar els logos de les nostres plataformes de pagament. D'aquesta manera també avisem que plataformes tenim disponibles

Versió mòbil:

- Donar-li especial importància a la visualització mòbil, ja que la majoria de les compres es realitzen des d'allí.
- Tenir referents com amazon i la seva visualització mòbil.
- Optimitzar la visualització d'algunes imatges perquè es visualitzin correctament en la seva versió mòbil.
- Compte amb les tipografies molt grans en versió escriptori.
- Fugiu del slider en versió mòbil, naveguem fent scroll cap avall, no cap als laterals.

Hosting de qualitat:

Seguretat i gestió de l'ecosistema de la nostra web

Velocitats de càrrega i estabilitat

Augmenteu el pla de hosting a mesura que arribin les visites i es necessitin més recursos.

Sistemes de pagament en el nostre Ecommerce

Targetes - Imprescindible - Tenen comissió

TPV virtual (bancs)

Stripe empresa similar paypal

Bizum Ideal té comissió (TPV) o sense comision (manual)

Paypal alta comissió - molt coneguda entre els clients

Facilita les devolucions

Protegeix el comprador

Comissió molt alta

Transferència bancària: Pagament offline. Hem d'esperar que el client pagui el producte, revisar i modificar la comanda per a posar-lo en manera en procés o enviat.

Criptomonedas: Plataformes segures com COINBASE ja permeten el pagament mitjançant criptomonedas a través del nostre ecommerce.

Ser disruptius també amb les nostres formes de pagament.