



The Real Time Bidding Specialist

Visitanos
¡Ahora!



INTERECONOMÍA TV

LA GACETA

NEGOCIOS

ESPLÉNDIDO

PUNTO PELOTA

RADIO INTERECONOMÍA

RADIO INTER

Buscar

ACCEDER

Negocios.com

DIARIO ECONÓMICO DE INTERECONOMÍA



BANCA / FINANZAS

ECONOMÍA / EMPLEO

EMPRESAS

MERCADOS

TECNOLOGÍA

SU BOLSILLO

AMÉRICA



NACIONAL

INTERNACIONAL

SOCIEDAD

CULTURA

IGLESIA

MADRID

CATALUÑA

CANARIAS

 Share 0
  Tweet 0
  googleplus 0
  Share 0
  meneame 0

SEGÚN ELOWCOST.COM

Cinco claves para lograr el éxito de tu negocio en internet

I. Gámir de Liniers

Miércoles, 21. Mayo 2014 - 17:23

¿Quieres sacarle partido económico a tu módem y tu butaca?



¿Harto de no sacarle rédito económico a **internet**? **elowcost.com** te ofrece **cinco claves** para explorar las oportunidades de **negocio** de este apasionante mundo. Si quieres utilizar la red para alcanzar el **éxito**, acógete a estos consejos.

1. Diseño responsive: Cualquier tienda mal organizada genera el rechazo del cliente, tanto si entras en una por la calle que tiene la ropa desordenada, como si accedes a una web desde el móvil y ves que solo está pensada para navegar desde el ordenador. "El uso de dispositivos móviles como smartphones y tablets crece cada día, por lo que la web de tu negocio virtual debe poder adaptarse al tamaño y al tipo de interfaz de cualquiera de ellos con un diseño responsive", explica María del Río.

2. Facilita que te encuentren: No sirve de nada tener una web bien organizada y estéticamente atractiva si nadie la ve. El posicionamiento de tu negocio online en buscadores es de vital importancia y con qué palabras lo van a buscar en internet. La mayoría de las búsquedas de Google no



OPINION



PROHIBIDO PISAR LAS FLORES

Insensibilidad moral

Aleix Vidal-Quadras

DENTRO DE LA GRAVEDAD

Pésames por Twitter

Eurico Campano

TRAFALGARES Y LEPANTOS

Cuando le llamaban Hussein

Kiko Méndez-Monasterio

TRAFALGARES Y LEPANTOS

De vuelta de todo

Kiko Méndez-Monasterio

BOCA DE LEÓN

El molt honorable escàndalo Pujol

Vicente Baquero

EL SILENCIO NO ES RENTABLE

Vuelve la España de las oportunidades

supera las tres palabras, por lo que la oferta de tu negocio se debería poder describir también con tres palabras sencillas, funcionales y atractivas”.

3. Escoge tus Redes Sociales: Puede venirte bien hacer un estudio de mercado para saber en qué redes sociales se mueven tus clientes. Muchos negocios apuestan por todas las redes a la vez sin ninguna estrategia y acaban perdiendo tiempo y recursos. Si descubres que tus clientes potenciales frecuentan Facebook e Instagram, no es necesario que dediques esfuerzos de formación y tiempo a Twitter o Pinterest.

4. Fideliza a tus clientes online: Cada día la compra online gana seguidores. Muchos negocios han visto esta tendencia y han tratado de darle respuesta, pero crear una tienda online no es suficiente para lograr que los clientes te escojan a ti. Al igual que en un negocio físico, la fidelización de los clientes es una parte vital. En el caso de la web, es importante que el empresario detecte las necesidades de los usuarios que otros negocios no cubren y ofrecérselas. De esta forma el internauta volverá cada vez que necesite satisfacer esa necesidad. Otro sistema para fidelizar a los clientes online es bajar los precios con respecto al negocio físico. “Si a esto se le suman ofertas sorpresa, no se podrán resistir a volver”, añade la Experta en Comercio Electrónico y Responsable de Contenidos Digitales de eLowCost.

5. Mejora tu web: El diseño del negocio online es muy importante. A veces es tentador usar colores y formas muy llamativas, pero suele ser más rentable una web sencilla que sintonice con los gustos de tus clientes objetivos. Otra forma para mejorar tu web es emplear las nuevas tecnologías para innovar y darle valor añadido. De esta forma harás que resalte sobre la competencia. Por último, es de gran utilidad crear un blog empresarial para que se convierta en una herramienta para la difusión y captación de nuevos clientes.



CARINA MEJÍAS:

‘La ostentación de los Pujol era obscena’

Rosalina Moreno

La portavoz de Ciutadans (C's) en el ‘Parlament’ se pregunta “si esto se ha tolerado o ha llegado a este punto como consecuencia de pactos de silencio”.



¿Lo quieres GRATIS?

Consigue un año gratis en productos Danone



Préstamo con tu nómina

Hasta 15000€, si tienes una nómina y no en listado de moroso, analiza tu caso en 2 minutos



Últimas noticias nacionales: Rescatados más de 750 inmigrantes cuando intentaba





[Añadir comentario](#)

[Inicie sesión](#) o [regístrese](#) para comentar

BLOGS

[POLÍTICA](#)

[SOCIEDAD](#)

[RELIGIÓN](#)

[OCIO Y CULTURA](#)



LA CIGUEÑA DE LA TORRE

Otra de Cortés, dedicada a los cardenales y obispos que aparecen en su misma portada

De la Cigüña



LA CIGUEÑA DE LA TORRE

El Papa se equivocó con D'Escoto

De la Cigüña



PRESENTE Y PASADO

Algunos males de la Universidad

Pío Moa



LA SEMILLA

XIV encuentro de catequistas en Murcia

Tomás de la Torre Lendínez



LA CIGUEÑA DE LA TORRE

Informe sobre la diócesis de Ciudad del Este (Paraguay)

De la Cigüña



GRUPO INTERECONOMÍA

IDEARIO

CONTACTO

LA GACETA

NEGOCIOS

PUNTO PELOTA

RADIO INTERECONOMÍA

RADIO INTER

INTERECONOMIA TV

CLUB DE AMIGOS

APPS

RSS 

2014 Intereconomía Publicaciones S.L. Calle Modesto Lafuente 42 28003 Madrid España. [Protección de datos](#) . [Nota Legal](#) . [Publicidad](#) . [Cookies](#) . [Quiénes somos](#) . [Dónde estamos](#)