

Economizador de Safari
Haga clic para iniciar el módulo Flash

¿Quieres mejorar
tu calidad de vida?

La Provincia utiliza cookies propias y de terceros para mejorar su experiencia de navegación y realizar tareas de analítica. Si continúa navegando, entendemos que acepta nuestra [política de cookies](#). ✓



Hemeroteca

Suscríbete

Clasificados

Miércoles, 14 mayo 2014



Cartelera



TV



Tráfico



Identifícate o Regístrate

www.laprovincia.es

LA PROVINCIA
DIARIO DE LAS PALMAS

Gran Canaria
25 / 15°

Lanzarote
26 / 14°

Fuerteventura
28 / 16°

Islas Actualidad Deportes Economía Opinión Ocio Vida y Estilo Comunidad Multimedia Servicios

Empresas en Las Palmas Constituciones Nombramientos Licitaciones Subvenciones Finanzas Personales Envíe su noticia

La Provincia » **Economía**

VOTE ESTA NOTICIA ☆☆☆☆☆



Emprendedores

Claves de un negocio 'online'

Diffundir un espacio empresarial en Internet requiere de diseño, atractivo, constancia y fidelización de usuarios

Redacción | 14.05.2014 | 13:45

La puesta en marcha de una buena página web marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio. **Innovar, emplear las nuevas tecnologías y las redes sociales** son algunos de los sistemas para no quedarse atrás en la nueva era tecnológica.

María del Río Resa, Experta en Comercio Electrónico y Responsable de Contenidos Digitales de eLowCost.com, ofrece algunos consejos para lograr que un negocio online salga adelante sin necesidad de una gran inversión. El futuro de muchas empresas parece que pasará necesariamente por la versión online. Pero en este camino hacia la digitalización, la mayoría se encuentran con diversos problemas.

El principal es el crecimiento diario de la competencia y la dificultad de encontrar la clave para sobresalir y llamar la atención de los clientes, seguido por la dificultad del tiempo empleado. **Un internauta pasa de media menos de un minuto en una web antes de desecharla** y pasar a la siguiente, así que cada negocio tiene unos 40 segundos para captar su atención.

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 cómo y con qué palabras lo van a buscar en internet. La mayoría de las búsquedas de Google no supera las tres palabras, por lo que la oferta de tu negocio se debería poder describir también con tres palabras sencillas, funcionales y atractivas".

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. La experta explica que "la clave para lograrlo es ponerse en la piel de tus clientes, imaginar lo que quieren encontrar, cómo y con qué palabras lo van a buscar en internet. La mayoría de las búsquedas de Google no 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 ofrérselas. 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.

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.

Últimos vídeos de economía

Economizador de Safari
Haga clic para iniciar el módulo Flash

Cuponísimo

ANTES 45€ **-71%** **13€**

Zensaciones Masajes Orientales

Masaje ayurvédico

Más ofertas en [cuponismo.laprovincia.es](#)

¿Quieres saber más de
negocios?

Oferta de Bienvenida

6 excelentes vinos

Rioja y Ribera del Duero

a mitad de precio

Videos de Economía

Noruega deja sin pensión a marineros españoles



12/08/14

Rusia busca nuevos socios...

08/08/14

Diferentes lecturas sobre el...

08/08/14

El Envejecimiento global reducirá...

Publicidad



Rentabilice su casa

Homelidays, el experto europeo en alquiler vacacional le ayuda a rentabilizar su casa
www.homeaway.es



¿Quieres ser veterinari@?

Tu Grado de Veterinaria en un centro de prestigio. ¡Con Prácticas y Bolsa de Empleo!
www.uax.es/Inscripción_Abierta



Productos Bloom y Cucal

Acaba eficazmente con los insectos dentro y fuera de casa. ¡Infórmate!
www.insectos.com



Comentarios

Para comentar debes [iniciar sesión](#) o [registrarte](#) si aún no tienes una cuenta.

Los comentarios están sujetos a moderación previa y deben cumplir las [Normas de Participación](#)

Comentar

Enlaces recomendados: Oscars | Premios Goya

Hoy he recibido

\$343



Vea cómo...

www.laprovincia.es

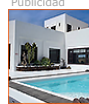
LA PROVINCIA

DIARIO DE LAS PALMAS

Síguenos en



Publicidad



Rentabilice su casa

Homelidays, el experto europeo en alquiler vacacional le ayuda a rentabilizar su casa
www.homeaway.es



Descubre Tuenti Móvil

Ahora 1GB + 0 cent/min sólo 7€. Hablar es lo de menos.
www.tuenti.com



Aire Acondicionado

Presupuestos de Aire Acondicionado para su Oficina o Local Comercial. Compare y Elija.
www.aire-acondicionado.guru



LA PROVINCIA

DIARIO DE LAS PALMAS

[Mapa web ▶](#)

Las Palmas

Gran Canaria
Ocio en Las Palmas
El tiempo
Tráfico en Las Palmas
Cartelera de cine

Clasificados

Iberpisos
Iberanuncio
Ibercoches
Iberempleo

Especiales

Lotería de Navidad
Lotería el Niño
Fórmula 1
Premios Oscar
Canal Esquí
Premios Goya

laprovincia.es

Contacto
Conozcanos
Localización
Promociones
Móvil
Aviso legal
Política de cookies
RSS

Publicidad

Tarifas
Agencias
Contratar

Otras webs del Grupo Editorial Prensa Ibérica



Diari de Girona | Diario de Ibiza | Diario de Mallorca | Empordà | Faro de Vigo | Información | La Opinión A
Coruña | La Opinión de Málaga | La Opinión de Murcia | La Opinión de Tenerife | La Opinión de Zamora | La
Provincia | La Nueva España | Levante-EMV | Mallorca Zeitung | Regió 7 | Superdeporte | The Adelaide Review |
97.7 La Radio | Euroresidentes | Lotería de Navidad | Oscars | Premios Goya



Difusión auditada por OJD

La Provincia