

Envía NOLEUCEMIA al 28027

Ayúdanos a seguir investigando

FUNDACIÓN JOSEP CARRERAS
Contra la leucemia

Economizador de Safari
Haga clic para iniciar el módulo Flash ¿Estás buscando a tu pareja ideal?

Levante-EMV 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 | Suscribirse | Clasificados | Miércoles, 14 mayo 2014 | Cartelera | TV | Tráfico | Identifícate o Regístrate

REGÍSTRATE Y HAZTE SUScriptor HASTA EL 12 DE JULIO GRATIS PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

www.levante-emv.com

Levante

EL MERCANTIL VALENCIANO

Valencia 22 / 11° Castelló 22 / 12° Alicante 23 / 15°

C.Valenciana Más noticias Deportes Economía Opinión Ocio Vida y Estilo Participación Multimedia Servicios Suscriptor

Empresas C.Valenciana Constituciones Nombramientos Licitaciones Subvenciones Finanzas Personales Ingenio frente a la crisis El Mercantil Valenciano Infocif

Levante-EMV » Economía

VOTE ESTA NOTICIA ☆☆☆☆☆

Emprendedores

Claves de un negocio ‘online’

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

14.05.2014 | 14:45

REDACCIÓN 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 venirse 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.

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.

Economizador de Safari
Haga clic para iniciar el módulo Flash

Altura de Vuelo

ANTES 28€ -68% 9€

Cervezas Fernández Pons

Visita guiada + degustación

Más ofertas en cuponismo.levante-emv.com

¿Quiere darle visibilidad a su empresa en Internet?

Levante-emv.com cuenta con una sección de noticias de empresa de la Comunitat Valenciana donde su empresa no puede faltar.

ADEMÁS, GRATIS

SI ES SU PRIMER PEDIDO EN EL CLUB

0,0€

PORTES INCLUIDOS

OBSEQUIO DE BIENVENIDA

Infocif

La Red Social de Empresas

Buscador GRATIS de Empresas

Escribe aquí NIF o Razón Social...

Última hora: Informes de Riesgo.

Últimos vídeos de economía



12/08/14

Rusia busca nuevos socios...

08/08/14

Diferentes lecturas sobre el...

08/08/14

El Envejecimiento global reducirá...

Publicidad


¿Quieres ser enfermer@?

Tu Grado de Enfermería en un centro de prestigio. ¡Con Prácticas y Bolsa de Empleo!

www.uax.es/Inscripción_Abierta

El mejor fútbol en CANAL+

La Liga y toda la Champions por 15€/mes + iva hasta 6 meses.

www.tienda.plus.es

Tu ayuda = Su protección

Hacerte socio = 20€ = 8 mantas para niños sirios

www.eacnur.org

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](#)

Enlaces recomendados: Oscars | Premios Goya



Consultorios


Afectados por la banca

Consultorio para Afectados por Bancos: Preferentes, Estructurados, Lehman Brothers, Bonos Islandeses y otros productos tóxicos bancarios.

ADEMÁS, GRATIS
SI ES SU PRIMER PEDIDO EN EL CLUB



PORTES INCLUIDOS



OBSEQUIO DE BIENVENIDA

Publicidad


Tu ayuda = Su futuro

Hacerte socio = 20€ = comida para 20 días

www.eacnur.org

Préstamo con tu nómina

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

www.bankimia.com

1 año de productos Danone

Regístrate y podrás ganar 1 año GRATIS en productos

www.danone.es


Levante
EL MERCANTIL VALENCIANO
[Mapa web](#)

C. Valenciana

Valencia
El tiempo
Transportes en Valencia
Tráfico en Valencia
Cartelera de cine
Fallas

Clasificados

Iberpisos
Iberanuncio
Ibercoches
Iberempleo

Especiales

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

levante-emv.com

Contacto
Atención al lector
Conózcenos
Localización
Club Diario Levante
Política Medioambiental
Aviso legal
Política de cookies

Publicidad

Publicidad

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

Levante-EMV