

# Branding digital y E-commerce

## JUSTIFICACIÓN DE LA APLICACIÓN

El marketing digital es una **herramienta usada para comercializar un producto o servicio** a través de las diferentes plataformas que ofrece la Internet. Es una derivación y un complemento del marketing tradicional que inició con la intención de promocionar las tiendas y marcas más importantes del siglo pasado.

En la actualidad, **el marketing digital es una base importante para el comercio electrónico o e-commerce** puesto que garantiza posicionamiento web, visitantes, clientes y una fuente de ingresos atractiva.

El auge de los negocios virtuales ha prevalecido desde hace pocos años ya que los emprendedores decidieron invertir en el marketing online. Es **la mejor manera de posicionar una tienda en la web**, hacer visibles las marcas y aumentar las ventas.

## OBJETIVOS DE LA EXPERIENCIA

Sin marketing, una tienda online dependería de la suerte y el azar y estas no son las condiciones ideales para aumentar las ventas. Por tanto, es importante planificar y cumplir objetivos de marketing para garantizar que la clientela y el volumen de ventas aumenten a la vez. Pero ¿cuáles son los principales objetivos de marketing que cualquier tienda online debe perseguir?

En una sesión de lluvia de ideas se puede dar rápidamente con las formas de conseguir lo que uno se ha propuesto. Ya sea invirtiendo más en anuncios en Facebook, , estableciendo una estrategia de marketing de contenidos o de email marketing.

Sin embargo, aunque los objetivos de marketing son distintos dependiendo de la empresa, (casi) siempre deben priorizarse los siguientes objetivos:

Objetivo N.º1: ***Aumentar las ventas***

El objetivo de marketing de aumentar las ventas es para muchas empresas la máxima prioridad.

Poco sorprendente, porque solo cuando se vende se puede aumentar el volumen de ventas. Como ya hemos mencionado más arriba, deberías pensar en una cifra exacta a la que deseas apuntar. Después, piensa en cómo alcanzar ese objetivo.

Algunas acciones que puedes llevar a cabo para aumentar las ventas son: implementar el cross-selling y el upselling (también conocido como venta adicional y venta cruzada), mejorar la calidad de tus contenidos (por ejemplo, fotos de producto) y optimizar el check out.

Objetivo N.º2: ***Generar clientes potenciales***

Antes de que un cliente compre algo, se mostrará interesado por la marca y entrará en contacto con la misma. En la jerga del marketing se le reconoce como un "*cliente potencial*".

Y al igual que ocurre con el tráfico peatonal de las tiendas físicas, solo un número reducido de personas se convertirá en cliente. A pesar de ello, la generación de clientes potenciales es uno de los métodos más potentes para ganar nuevos clientes.

Y es que en lugar de publicitar el producto directamente, se despierta por primera vez el interés de un cliente potencial.

Mediante sorteos, muestras gratis de productos, guías gratuitas y otro tipo de ganchos, conseguirás crear una lista de personas que posiblemente se conviertan en clientes en el futuro.

#### Objetivo N.º3: ***Ganar nuevos clientes***

¿Qué aporta una lista llena de clientes potenciales si ninguno de ellos se convierte en cliente? Procura que tus esfuerzos de marketing se dirijan al grupo objetivo correcto.

Ganar nuevos clientes es un objetivo ambicioso para cualquier negocio, independientemente de si vende sus productos a particulares o a empresas.

Mientras que esto parece fácil de medir, a algunas empresas les cuesta realmente identificar de forma fiable a los clientes nuevos.

Por este motivo debes crear un método de registro fiable para asegurarte de que el presupuesto destinado al marketing se emplea de forma eficiente.

#### Objetivo N.º4: ***Aumentar la fidelización del cliente***

Es más económico incitar a un cliente previo a que realice una nueva compra que ganar un cliente totalmente nuevo. Por este motivo, uno de tus principales objetivos de marketing debería ser aumentar la satisfacción de tus clientes y fidelizarlos.

Porque el que está satisfecho con una tienda, con toda probabilidad volverá a comprar en ella. Una forma de conocer el nivel de satisfacción de tus clientes (y, además, aumentar tu volumen de ventas) es mediante las opiniones de clientes.

¿Aún no recopilas opiniones de clientes? Con el sistema de opiniones de Trusted Shops no solamente recopilas opiniones de tienda y productos, sino que además serás capaz de mostrar esas llamativas estrellas de valoración en Google para aumentar el tráfico de tu sitio.

Por lo tanto, intenta reducir el número de clientes que compran una sola vez. Esto lo consigues con estrategias de "retargeting", email marketing o con el marketing de guerrilla. Con el primer pedido podrías ofrecer un código de descuento para la próxima compra.

#### Objetivo N.º5: ***Atraer tráfico de calidad***

Algunos objetivos están, por ejemplo, claramente dirigidos a atraer a más usuarios a tu página web.

Este sería, no obstante, uno de los objetivos en los que es necesario prestar especial atención a la calidad. Asegúrate de generar tráfico de calidad, así como de poder medir la tasa de rebote, las conversiones, el tiempo de permanencia en la página u otros indicadores clave de rendimiento ( KPI ) similares.

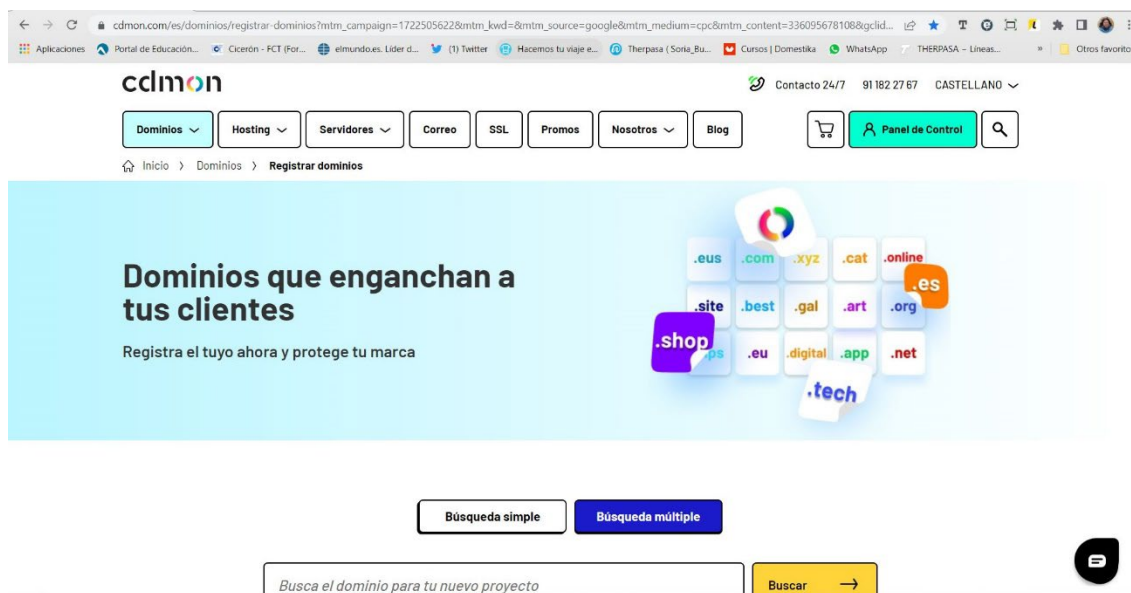
Para conseguir este objetivo puedes: tratar de aumentar tu alcance en Facebook, crear anuncios de pago o llevar a cabo una clásica optimización de buscadores.

## CONTENIDOS DE LA EXPERIENCIA

Dominios y Hosting / Plataformas para alojar el WordPress + plugins (por ejemplo, para tiendas virtuales Woo-Commerce)

A continuación, algunos pantallazos de las paginas mas interesantes en el contenido de la experiencia:

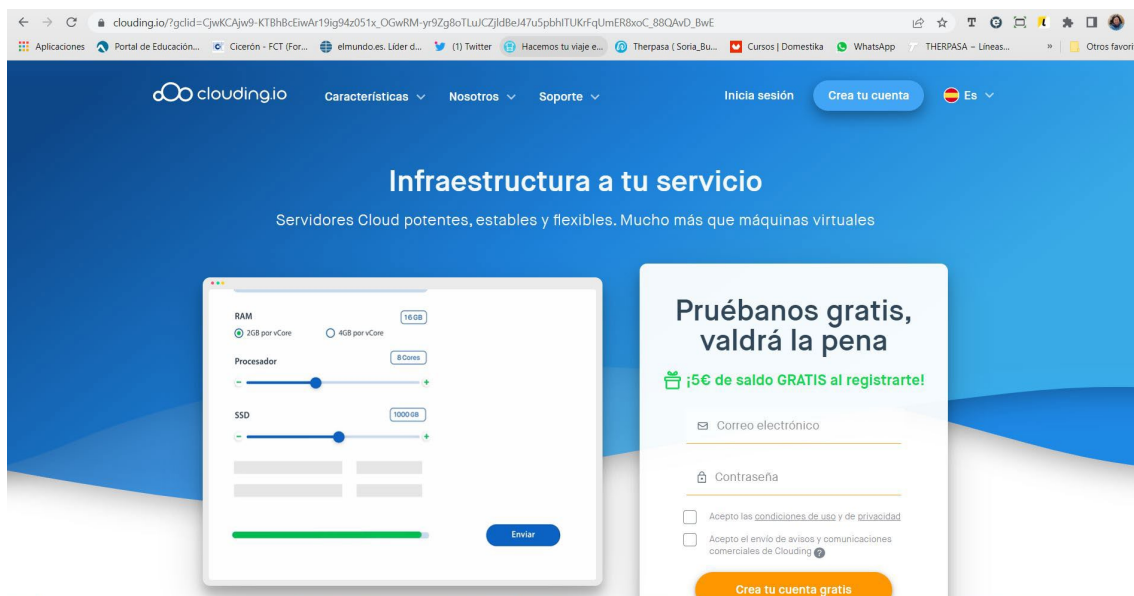
1- [https://www.cdmon.com/es/dominios/regar-dominios?mtm\\_campaign=1722505622&mtm\\_kwd=&mtm\\_source=google&mtm\\_medium=cp&mtm\\_content=336095678108&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA\\_DjA08pY9Iv-xYmxVYt99N2jJmTON35QYgkOGyLJbu2dnpji4V3MXxoCGjoQAvD\\_BwE](https://www.cdmon.com/es/dominios/regar-dominios?mtm_campaign=1722505622&mtm_kwd=&mtm_source=google&mtm_medium=cp&mtm_content=336095678108&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjA08pY9Iv-xYmxVYt99N2jJmTON35QYgkOGyLJbu2dnpji4V3MXxoCGjoQAvD_BwE)



2- <https://dinahosting.com/#permitir-cookies>



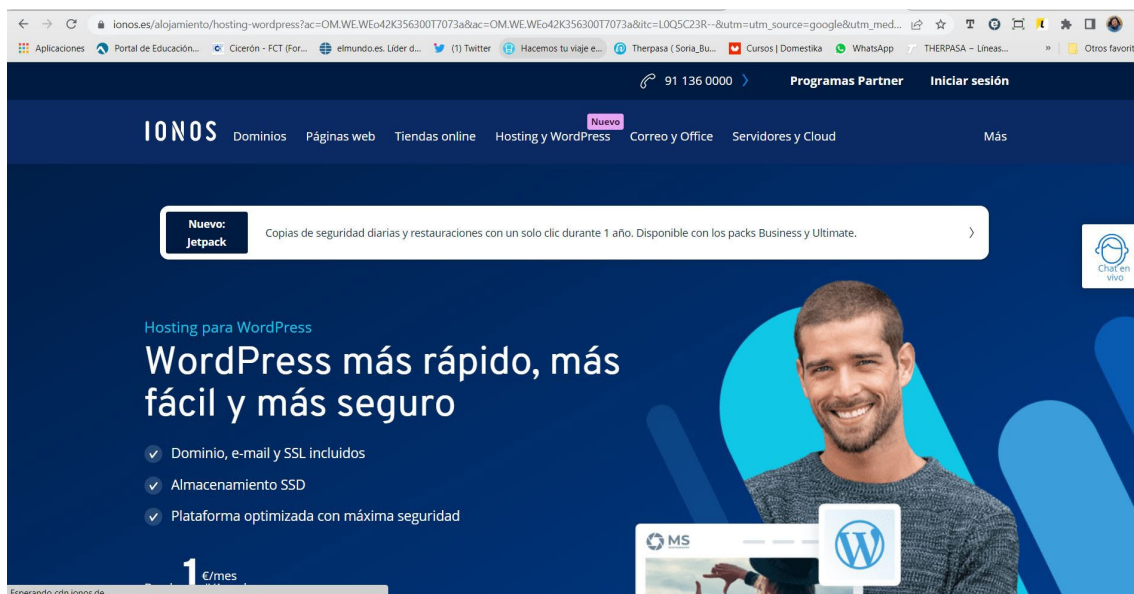
3- [https://clouding.io/?gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig94z051x\\_OGwRM-yr9Zg8oTLuJCZjldBeJ47u5pbhITUKrFqUmER8xoC\\_88QAvD\\_BwE](https://clouding.io/?gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig94z051x_OGwRM-yr9Zg8oTLuJCZjldBeJ47u5pbhITUKrFqUmER8xoC_88QAvD_BwE)



4- <https://wetopi.com/es/>



5- [https://www.ionos.es/alojamiento/hosting-wordpress?ac=OM.WE.WEo42K356300T7073a&ac=OM.WE.WEo42K356300T7073a&itc=L0Q5C23R--&utm=utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=SGE-ES-CLAMAWP----ALL--&utm\\_term=wordpress&matchtype=e&utm\\_content=Wordpress&gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig7\\_dGQYoSv4Imhpgl5zIlXEBpqCS83Ifd3fdLUHvXosLCSzfVbghSRoCx68QAvD\\_BwE&gclid=aw.ds](https://www.ionos.es/alojamiento/hosting-wordpress?ac=OM.WE.WEo42K356300T7073a&ac=OM.WE.WEo42K356300T7073a&itc=L0Q5C23R--&utm=utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=SGE-ES-CLAMAWP----ALL--&utm_term=wordpress&matchtype=e&utm_content=Wordpress&gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig7_dGQYoSv4Imhpgl5zIlXEBpqCS83Ifd3fdLUHvXosLCSzfVbghSRoCx68QAvD_BwE&gclid=aw.ds)







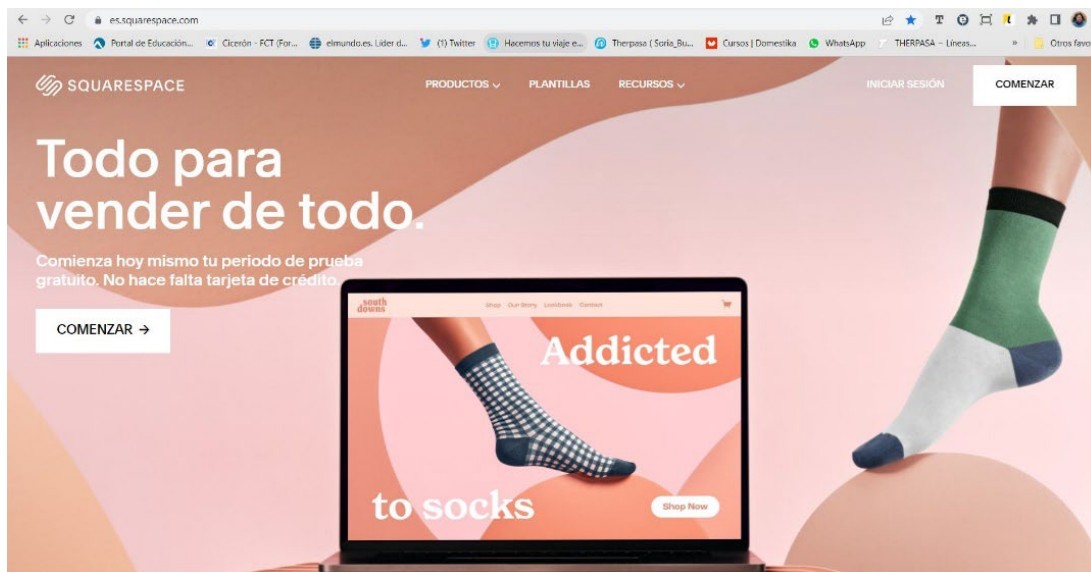
6-. [https://www.godaddy.com/es-es/offers/godaddy?isc=esdomEUR3&countryview=1&currencyType=EUR&cdtl=c\\_11961098369.g\\_116714838478.k\\_kwd-88659201.a\\_499288294240.d\\_c.ctv\\_g&bnb=b&gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig2mTdtsNjiweDsrlEmt8hvtzuJxv90Oz5ojPsnwb26HWubmLUKvmeXoCdtQQAxD\\_BwE](https://www.godaddy.com/es-es/offers/godaddy?isc=esdomEUR3&countryview=1&currencyType=EUR&cdtl=c_11961098369.g_116714838478.k_kwd-88659201.a_499288294240.d_c.ctv_g&bnb=b&gclid=CjwKCAjw9-KTBhBcEiwAr19ig2mTdtsNjiweDsrlEmt8hvtzuJxv90Oz5ojPsnwb26HWubmLUKvmeXoCdtQQAxD_BwE)

7-. [https://www.shopify.es/precios?term=shopify&adid=589064299826&campaignid=15439902932&branded\\_enterprise=1&BOID=brand&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArADjPMjyrERSdKv0L9CClett6wm\\_jTpe4-tXf0F0sx5eICVxZZG2bCM6xoCM5oQAxD\\_BwE&cmadid=516586848;cmadvertiserid=10730501;cmcampaignid=26990768;cmplacementid=324286430;cmcreativeid=163722649;cmsiteid=5500011](https://www.shopify.es/precios?term=shopify&adid=589064299826&campaignid=15439902932&branded_enterprise=1&BOID=brand&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArADjPMjyrERSdKv0L9CClett6wm_jTpe4-tXf0F0sx5eICVxZZG2bCM6xoCM5oQAxD_BwE&cmadid=516586848;cmadvertiserid=10730501;cmcampaignid=26990768;cmplacementid=324286430;cmcreativeid=163722649;cmsiteid=5500011)

8-. [https://www.shopify.es/prueba-gratis?term=shopify&adid=589064299826&campaignid=15439902932&branded\\_enterprise=1&BOID=brand&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA\\_DjKyFZkACEMe\\_A91\\_xhjWW6kMjYPvr9Edz4uyZTnFmXxpW\\_UKOAJe9RoCNU4QAvD\\_BwE&cmadid=516586848;cmadvertiserid=10730501;cmcampaignid=26990768;cmplacementid=324286430;cmcreativeid=163722649;cmsiteid=5500011](https://www.shopify.es/prueba-gratis?term=shopify&adid=589064299826&campaignid=15439902932&branded_enterprise=1&BOID=brand&gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjKyFZkACEMe_A91_xhjWW6kMjYPvr9Edz4uyZTnFmXxpW_UKOAJe9RoCNU4QAvD_BwE&cmadid=516586848;cmadvertiserid=10730501;cmcampaignid=26990768;cmplacementid=324286430;cmcreativeid=163722649;cmsiteid=5500011)



9-. <https://es.squarespace.com/>



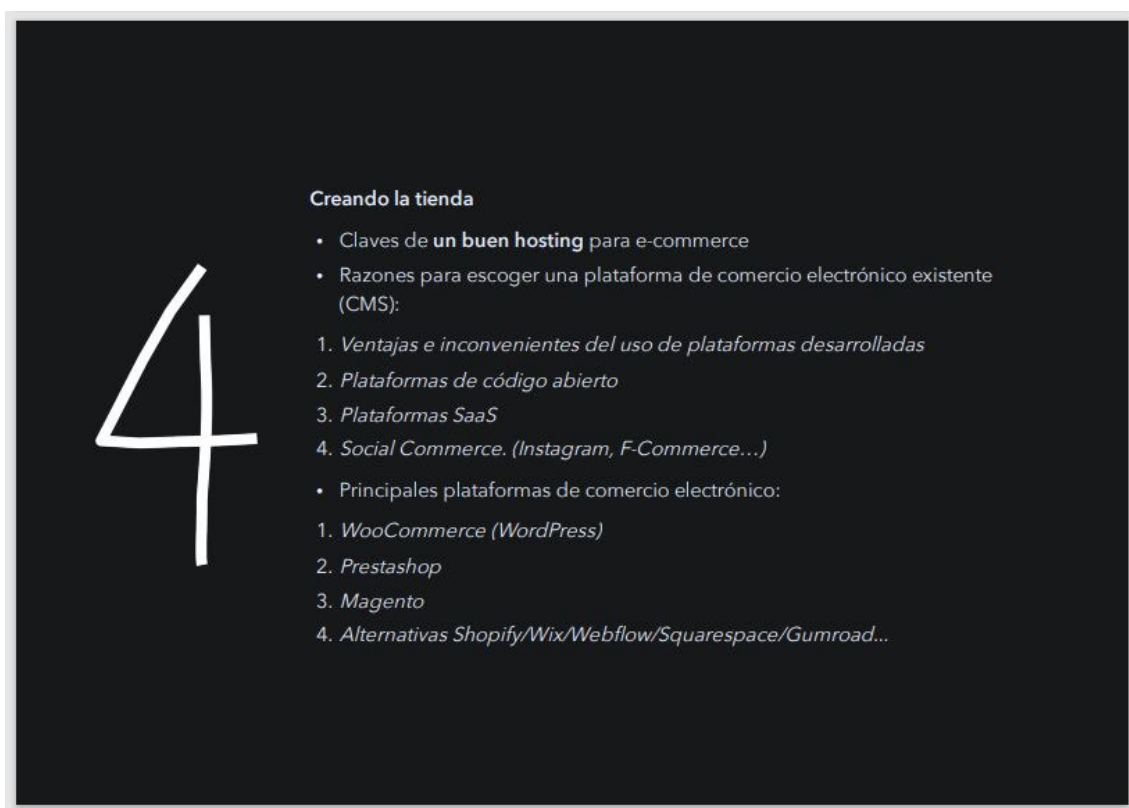
## METODOLOGÍA

La metodología que hemos llevado a cabo en esta experiencia fue una aplicación a la realización de una tienda virtual desde cero, mediante una plataforma que alojaba al programa WordPress con plugins y que fue un aprendizaje guiado para que en el futuro podamos nosotros mismos realizar otra tienda virtual de estas características.

## MATERIAL UTILIZADO

El material que hemos estado manejando para realización de este curso, ha sido un pdf con todo lo relacionado con la característica de una tienda on line (e-commerce), partes de un e-commerce, imágenes, etc...

Y en el aula, tenemos ordenadores con conexiones a internet para poder practicar lo que nos van enseñando, proyectándolo en el cañón,



**4**

**Creando la tienda**

- Claves de **un buen hosting** para e-commerce
- Razones para escoger una plataforma de comercio electrónico existente (CMS):
  1. *Ventajas e inconvenientes del uso de plataformas desarrolladas*
  2. *Plataformas de código abierto*
  3. *Plataformas SaaS*
  4. *Social Commerce. (Instagram, F-Commerce...)*
- Principales plataformas de comercio electrónico:
  1. *WooCommerce (WordPress)*
  2. *Prestashop*
  3. *Magento*
  4. *Alternativas Shopify/Wix/Webflow/Squarespace/Gumroad...*



Elige un dominio fácil de recordar y si puedes que sirva directamente para relacionar con lo que vendes.

Define tu marca

Clasifica más alto en los motores de búsqueda

Mantente en primer lugar en la mente de tus clientes

<https://www.cdmon.com/es/dominios/registrar-dominios>



## CMS (Gestores de contenido)

WordPress + WooCommerce



## Elementos básicos de un eCommerce



### **Página de inicio.**

Lugar de referencia y una de las principales vías de entradas al sitio web. Suelen estar bien posicionada en buscadores y debe contar con un buscador de productos o servicios.

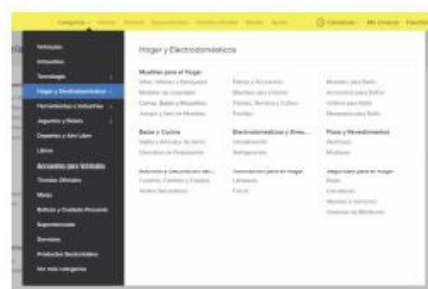
### **Catálogo.**

Los productos deben contar con descripciones. Además, tienen que poderse ordenar atendiendo a criterios como precio, tipo, características, valoración de los usuarios, vendedor y disponibilidad.

### **Fichas de producto.**

Deben tener un título descriptivo para una búsqueda fácil, fotografías ampliables, características del producto, coste final, gastos de envío, disponibilidad, tiempo previsto de entrega, enlaces con información de garantía del producto y un botón siempre visible para iniciar la compra.

## Menú con categorías (megamenú)



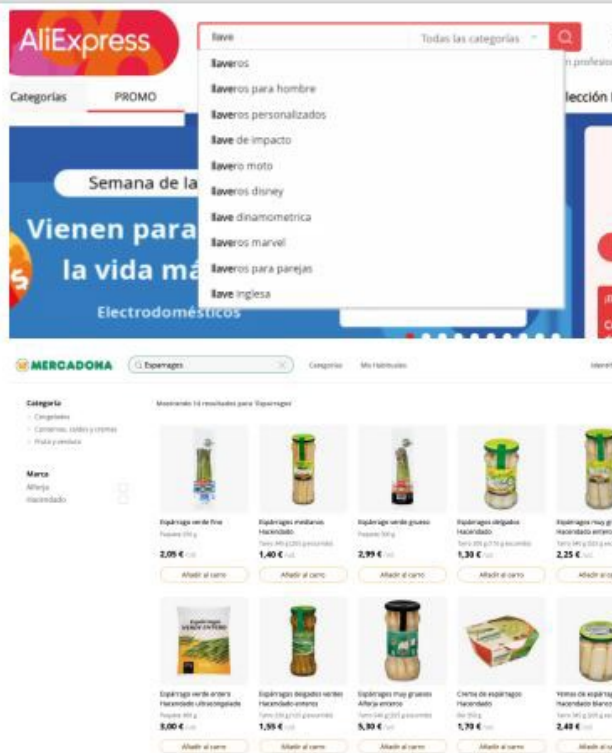
## Carrito de compras (+ Checkout)



Formas de pago de tu tienda online



Buscador





## EVALUACIÓN

Lo que se va a valorar en esta actividad de e-commerce (tienda virtual) es que podamos, autónomamente, poder realizar desde cero una tienda virtual. Bien estructurada y que sea fácil de utilizar. Y que tengamos una correcta utilización de todas las herramientas digitales que nos han ido enseñando en el curso.