

Caso de éxito: Claves para triunfar con una tienda online en 12 meses

Tras cumplir un año de vida, la tienda de disfraces online Vive Fiestas ha alcanzado un total de 24.000 pedidos. Con estas cifras, Vive Fiestas ha superado el primer año con unos beneficios por encima de lo esperado, y por eso, han decidido hablar sobre ello, sobre cómo han llegado a facturar cantidades por encima de las expectativas y un crecimiento exponencial en tan solo 12 meses

No solo ha sido inversión, esfuerzo y tiempo, si no que hemos tenido que tener en cuenta diferentes variables y estándares para conseguir convencer, enganchar y vender a nuestros clientes. Te preguntará cómo nuestra tienda de disfraces online Vive Fiestas lo ha conseguido.

Y para ello, hemos elaborado una lista de 10 claves para alcanzar el éxito con una tienda online en menos de un año.

1º La clave principal de nuestro éxito ha sido una web optimizada para la conversión, ha sido nuestro punto de partida. ¿Qué quiere decir esto, que una web normal no nos serviría? Si queremos crecer de forma exponencial, seguramente no. Necesitamos una web que soporte gran cantidad de consultas y visitas al mismo tiempo. Una web creada para convencer y generar ventas. No podemos escatimar en nuestro principal canal de venta, nuestra herramienta para vender y conseguir resultados. Es el eje de nuestra estrategia, sin ella, no podríamos haber conseguido los 24.000 pedidos en un solo año de vida, además, en nuestro primer año.

2º Las landing pages específicas para promociones, anuncios y temáticas nos han demostrado que funcionan. Cuanto más directos seamos, el ratio de conversión será mayor, es decir, si creamos anuncios, diferentes secciones, temáticas y organizamos el contenido, nuestros usuarios nos lo agradecerán, les será más fácil encontrar lo que buscan y el porcentaje de compra será más elevado. Un ejemplo práctico sería, por ejemplo, si creamos un anuncio sobre disfraces online para niños, la página que debe visitar el usuario que hace clic en el anuncio, debe ser directamente una página donde aparezcan los disfraces para niños. Requiere mucho más trabajo, pero será mucho más efectivo.

3º Las imágenes de calidad y las descripciones detalladas de cada producto son imprescindibles. Debemos cuidar la imagen de nuestra web, y ¡qué decir de los textos! Con la imagen atraeremos al usuario y con el texto, lo convenceremos para que realice la compra. Así es como nuestros clientes han adquirido disfraces, complementos y decoración para cumpleaños. No es lo mismo encontrarnos con un disfraz de Star Wars, en el que aparezca una foto de calidad y un texto descriptivo con la historia del personaje, que simplemente el título del disfraz con una foto sacada de internet.

4º Crear un proceso de compra sencillo fue la mejor decisión de nuestra web. ¿Por qué pedir tantos

datos innecesarios? No debemos saturar al cliente, la información que nos de el usuario siempre nos vendrá bien, pero si pedimos demasiados datos puede que más de uno se desespere por el camino, o no quiera darnos tanta información, por lo que limita los requisitos y los campos a rellenar para finalizar la compra. Imagínate el hipotético caso de que solo vayan a comprar un accesorio con valor de 2,10€ y necesiten rellenar durante 10 minutos la información para realizar la compra. Evidentemente, será excesivo. Nuestro objetivo es que compren.

5º La publicidad, el posicionamiento web, el email marketing, nuestro propio blog, las recomendaciones y reseñas de otros blogs darán la fuerza que nuestra web necesita para conseguir las ventas. Utiliza las estrategias adecuadas y en su justa medida para no cansar al cliente y ofrece tu valor diferenciador. En el equilibrio estará el éxito.

6º La actualización constante de contenidos, stock y noticias en la tienda online es muy importante. Estar a la última, ofrecer las novedades y los personajes de moda, como los disfraces de los Vengadores, disfraces para niñas de las princesas Frozen, o disfraces originales y muy divertidos con los que contamos, han llamado la atención de nuestros clientes, que son muy exigentes y buscan la mejor calidad-precio y lo último del mercado.

7º Es imprescindible ofrecer y tener claro cuál es tu valor añadido y potenciarlo para diferenciarte de la competencia. En nuestro caso, ofrecemos una gran variedad de disfraces para todas las temáticas, como despedidas de soltero/a, carnaval, ferias medievales, disfraces de licencias oficiales, orgullo gay, Ocktoberfest, y todo tipo de decoración para fiestas y cumpleaños al mejor precio.

8º Es muy importante estar activo en redes sociales y no ofrecer solamente mero contenido corporativo, crear contenido de calidad es un plus. El blog aporta mucho peso al social media, será el canal por el cual alimentar a las redes sociales de forma constante.

9º El servicio de atención al cliente ha sido clave para llegar hasta donde hemos llegado, no nos podemos olvidar estar siempre disponibles para nuestro cliente, dentro de lo posible. Debemos ofrecer un número de teléfono para que todos los usuarios puedan llamar, email para cualquier tipo de consulta, chat a través de la web para aquellos clientes que lo crean oportuno. La idea que siempre intentamos transmitir a nuestros clientes es que aunque estemos en internet no quiere decir que no estemos enteramente a su disposición. Disponemos de una oficina con personal de atención al cliente, gestión de pedidos, logística, etc.

10º Nuestro mejor consejo es: Prueba y error, edita, innova y cambia... consigue llegar a tu cliente de distintas formas porque en marketing no está todo escrito, necesitas probar, y es que cada público objetivo se comporta de una manera. Estudia a tu cliente.

Datos de contacto:

Raquel López

Responsable de Marketing de Vive Fiestas

968 209 365

Nota de prensa publicada en: [Murcia](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>