

Claves para vender on-line

Precio y rapidez de entrega, factores esenciales en la venta por Internet

Mercado Actual señala que ante el entorno de progresiva competencia en el comercio electrónico, transmitir confianza al usuario con un cumplimiento estricto de la legalidad y de las garantías en las compras es un requisito indispensable para diferenciarse en el mercado.

Optimizar el negocio mediante las innovaciones tecnológicas, una correcta política de precios, un esmerado servicio en las entregas y garantías claras en aspectos c

Madrid, 19 de febrero de 2013.- Mercado Actual (www.mercadoactual.es), el portal de comercio electrónico especializado en la comercialización de productos y servicios a través de Internet, ha presentado hoy un decálogo de consejos para la venta por Internet. Este decálogo está dirigido a todas aquellas empresas, con especial incidencia en los emprendedores, que deseen iniciarse con éxito en la venta on-line, ya sea como un canal alternativo al tradicional, o como vía exclusiva de comercialización.

En palabras de Rafael Torres, Director General de Mercado Actual, "Muchos nuevos empresarios creen que el comercio electrónico es la panacea. Y, efectivamente, vender en la Red es el futuro, una vía muy atractiva y llena de posibilidades. Pero Internet es también un canal con su propia personalidad, sus propias reglas y códigos que es imprescindible conocer. Al no haber un contacto directo, cara a cara, en Internet la confianza del comprador se gana siendo al mismo tiempo atractivo y fiable. Por otra parte, a medida que la venta por Internet se va generalizando en España, la competencia aumenta y hay adaptarse a las circunstancias. Solo las empresas que sepan asumir ese reto podrán sobrevivir".

Consejos para vender por Internet

1) Política de precios. De entre todos los criterios por los que se guía el comprador on line, el precio es el más significativo. La demanda responde de forma sorprendente a una adecuada política de precios. La clave de una empresa de e-commerce en este aspecto es aprovechar al máximo las herramientas tecnológicas que le permitan conocer instantáneamente el nivel de sus precios respecto a los competidores y una vigilancia estricta de la política de compras a fin de conseguir de los proveedores los precios más ventajosos, en función de factores como, entre otros, el volumen de las compras.

2) Servicio de entrega. Los plazos y formas de entrega deben estar claramente especificados. La rapidez y seguridad en las entregas ha de convertirse en un aspecto prioritario ya que cualquier error puede tener un efecto negativo en la reputación de la empresa dada la influencia tan importante que tienen los comentarios de los usuarios en la Redes sociales. Por otra parte, un exhaustivo control del stock disponible permitirá evitar demoras indeseadas.

3) Servicio atención al cliente. Este es un proceso muy importante como generador de confianza en el cliente en cualquier momento de la compra, incluso después de la misma. Los canales de contacto deben estar claramente especificados: teléfono (con horarios de atención) y correo electrónico, y, lo más importante, cualquier duda o problema que un usuario o posible comprador plantee debe ser resuelta a la mayor brevedad.

4) Plataforma sólida, estable y rápida. En el entorno de competitividad en que se mueve el comercio electrónico, un hecho diferencial para un negocio es dotarse de una plataforma adecuada a sus características del negocio, con unas utilidades que garanticen su estabilidad y rapidez.

5) Diseño web con una correcta usabilidad. Como en una tienda tradicional el posible cliente se

sentirá atraído por una cuidada presentación de los productos y la facilidad para acceder a los mismos, con toda la información que precise a su fácil alcance. Una correcta usabilidad de la web va a generar confianza en el usuario. La web debe ofrecer una información clara, precisa y con facilidad de acceso. Es indispensable crear un catálogo atrayente pero también adecuado a los productos y número de referencias que se ofrecen; la visibilidad de cada producto ha de ser lo más completa posible: imágenes, fichas etc.

6) Información legal completa y exacta. Hay que cumplir estrictamente con la legalidad vigente en cuanto al registro y privacidad de los datos de nuestra red de clientes y esa información debe estar claramente especificada. Asimismo las condiciones generales del contrato de compra deben ser claras y sencillas para evitar posteriores problemas.

7) Diseño web atractivo. Una página web cuidada en su presentación es el escaparate del negocio ante el usuario y captar su interés en primera instancia con un diseño atractivo puede ser decisivo a la hora de su implicación.

8) Política de devoluciones adecuada al menos a lo que dicta la ley. Esa información debe aparecer claramente descrita en la web. La legislación facilita el desistimiento del usuario en un plazo de siete días desde la recepción del producto. También deben aparecer en esa información otros aspectos relacionados con las devoluciones, como los gastos derivados de las mismas según sea el tipo de devolución, por defecto o rotura del producto, por no cumplir las expectativas u otras. Lo que es indudable es que un buen servicio en caso de devolución supone un factor más de captación del cliente.

9) Política de garantías. Debe ser adecuada al menos a lo que marca la Ley y las condiciones han de estar claramente descritas. Una política correcta en este aspecto proporciona al usuario una sensación de seguridad y confianza.

10) Oferta lo más amplia posible. Cuantos más productos se ofrezcan, mejor, pero sin que esto suponga influya negativamente ni en los precios ni en los plazos de entrega. Un catálogo amplio permite dar respuesta efectiva a la demanda, siempre que la gestión de disponibilidad de stocks sea adecuada y el acceso al catálogo por los usuarios sea claro.

Sobre Mercado Actual

Con más de 80.000 clientes registrados, Mercado Actual (www.mercadoactual.es) es la empresa líder en España de venta de productos tecnológicos, informática e imagen y sonido en Internet, así como en gestión de campañas de distribución a medida para grandes empresas y colectivos. Mercado Actual aplica la más avanzada tecnología con el fin de facilitar a sus clientes el mejor servicio al menor precio. Mercado Actual está revolucionando la concepción del mercado de comercio electrónico con servicios como stocks en tiempo real que muestran número de unidades disponibles, entregas en 24 horas mediante la gestión de compra por sistema XML, oferta de productos exclusivamente en stock o el alta y baja automática de referencias según disponibilidad.

Datos de contacto:

5cero2 Comunicación

Nota de prensa publicada en: [28028 Madrid](#)

Categorías: [Marketing Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>