Publicado en 41927 el 06/08/2015

Creatividad, la mejor herramienta para mejorar un comercio online

En 2015 se prevé un incremento del 8,9% de las ventas online en España, cada usuario realizará una media de 21,2 compras, por un importe de 73,40 euros. Esto se transformará en un montante de 10,81 billones de euros. Nos reunimos con Sergio Romero, CEO de Cerotec, que nos dará algunas ideas de como usar la creatividad para incrementar nuestras ventas.

En 2015 se prevé un incremento del 8,9% de las ventas online en España, cada usuario realizará una media de 21,2 compras, por un importe de 73,40 euros. Esto se transformará en un montante de 10,81 billones de euros.
(datos de la compañía RetailMeNot)

Gran parte de este crecimiento es debido a una mayor inversión de los minoristas en mejorar la experiencia de compra online, así como el incremento continuado de personas que vencen el miedo a comprar por internet.

No es de extrañar que con estas cifras el volumen de competencia siga creciendo cada día, por lo que hay que inventar nuevas fórmulas y estrategias para posicionar los negocios en internet.

Nos reunimos con Sergio Romero, actual CEO de Cerotec Estudios (www.cerotec.net), una agencia de marketing online y desarrollo web, que nos habla de cómo utilizar la creatividad como herramienta para incrementar las ventas online.

¿Por qué la creatividad como estrategia de marketing?

Cuando lanzas un negocio en internet lo primero que hay que tener claro es que tendremos que seguir algún tipo de planificación o estrategia para dar visibilidad a nuestro negocio. Podemos tener una página web increíble que si no la conoce nadie, es como montar un puesto de chucherías en mitad del desierto.

Con el crecimiento de mercado online, también existe un crecimiento en los competidores que tendremos alrededor, para ganar nuestra cuota de mercado tendremos que cuidar los detalles, la usabilidad de nuestro site, la experiencia que vivirá el usuario cuando aterrice en nuestra web, pero principalmente tendremos que conseguir muchas visitas.

Para lograr crear tráfico de visitas a nuestro negocio tendremos que tener una estrategia de comunicación y posicionamiento en internet. Para ello existen muchas fórmulas conocidas en internet,

la principal y más sencilla son las campañas de publicidad, como por ejemplo el sistema Adwords de Google. El problema de estas estrategias tradicionales es que son muy populares y por tanto caras.

Una alternativa más económica es usar la creatividad para generar nuevas experiencias en los usuarios y ofertarles un valor añadido. Lo original siempre está menos explotado, causa mayor impacto y por tanto es más rentable.

¿Podrías ponernos algún ejemplo?

Si, os contaré algunas de las acciones creativas que está realizando nuestra propia empresa para ganar mercado online. Obviamente usamos algunos canales tradicionales como campañas de pago por clic, pero estas las combinamos con nuevas ideas creativas que nos ayudan a captar otros nichos de mercado a unos costes mucho menores.

En nuestra empresa hemos optado por generar herramientas y recursos gratuitos que atraigan tráfico y así dar a conocer nuestros servicios, algunos ejemplos;

Creamos una pizarra virtual, donde los pequeños pueden colorear diversos dibujos infantiles, esto incrementó casi al doble el tráfico de visitas a nuestra página web.

¿Pero ese tipo de tráfico les interesa?

Aparentemente que niños visiten una página web de marketing online no tiene mucho sentido, pero esto nos ayudó a duplicar nuestras visitas, además de recibir multitud de menciones en páginas de educación. Finalmente esto se transformó en un incremento de nuestra reputación online y por tanto, una gran mejora en los resultados de búsqueda en Google. Gracias a las visitas de la pizarra, terminamos consiguiendo visitas de empresas ya que comenzamos a aparecer en los primeros resultados de los buscadores.

¿Algún ejemplo más?

Usando la creatividad hemos podido desarrollar muchas más herramientas gratuitas a un bajo coste que siguen atrayendo cada vez a más usuarios. Por ejemplo tenemos un generador online de códigos de barra ó un contador de visitas gratuito para los bloggers. Ellos se lo instalan y tienen acceso a una gran cantidad de estadísticas sobre las visitas a su blog y nosotros logramos nuevos usuarios y más enlaces a nuestra web.

Luego tenemos recursos más técnicos pensados para atraer directamente a nuestro target, destinado a empresas interesadas en el desarrollo web o marketing online.

¿Podrías dar algunas ideas para que los comercios electrónicos implementen la “creatividad” en sus negocios?

Cada sector es único y tiene sus propias oportunidades de generar valor añadido mediante la creatividad, lo que tenemos que intentar siempre es hacer más fácil la vida de nuestros posibles clientes, ofrecerles algo nuevo, ideas, consejos, recursos, herramientas que le ayuden o les sorprenda.

Por ejemplo, una tienda de ropa: Estaría genial que se pudiera combinar virtualmente prendas superiores e inferiores, que el usuario pudiese ver cómo queda una camiseta, con un pantalón, incluso con unos zapatos. Podría tener un personal shopper, alguien que le subas una foto tuya, y desde un chat te guie y aconseje las prendas que mejor te pueden sentar.

Si tienes una tienda de componentes eléctricos, créate en Youtube “el canal del manitas”, sube cientos de vídeos explicando cómo instalar un porterillo, como cambiar una bombilla, como desmontar x…

Si quieres vender alimentos, no los vendas sueltos, créate recetas, por ejemplo “pollo al limón” y vendes un pack con todos los productos necesarios para elaborar dicha receta. Crearías una nueva idea de negocio, algo creativo y tendrías acceso a nuevo nicho de mercado. A esto los llamamos innovación disruptiva.

¿Cuál sería tu consejo final?

La creatividad siempre será más rentable que cualquier otra acción comercial, habla con tus clientes, cuéntale tu idea a amigos, intercambia opiniones, cualquier charla, con cualquier persona, en el día menos esperado puede encender la bombillita de las ideas.

Datos de contacto:
Cerotec Estudios
Agencia creativa para el diseño web y marketing online
955602143

Nota de prensa publicada en: 41927

Categorías: Comunicación Marketing E-Commerce

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es