

Gestión de feeds: Un nuevo concepto que revoluciona la estrategia digital de los eCommerce españoles

El aumento de la venta online en España continúa imparable. Sin embargo muchos eCommerce continúan centrando sus ventas en su propia tienda online, olvidándose del enorme potencial que otras plataformas digitales pueden ofrecerles. Ahora es más sencillo vender en otros canales gracias a la gestión de feeds, técnica muy utilizada en el norte de Europa que cada vez tiene más seguidores en España

Existen miles de comparadores de precios, marketplaces y redes de afiliación. Posicionar los productos en alguno de estos canales puede ayudar a mejorar las ventas y también a aumentar la notoriedad de marca. Esta opción resulta tentadora, pero diversificar las ventas en internet es más complejo de lo que parece. Cada uno de estos canales pide unas especificaciones diferentes, por lo que hay que adaptar la información del catálogo de productos a las necesidades que cada plataforma pide. Esa base de datos donde se recoge la información de los productos o servicios se llama "feed", y adaptarlo a cada plataforma puede resultar complejo.

Además se pueden encontrar múltiples plataformas a nivel europeo que pueden ayudar a que la marca alcance a más clientes más allá de las fronteras. En Alemania se encuentran canales como Real o Idealo, en Francia Cdiscount o en Holanda Bol.com. Las opciones son tan numerosas que un gestor de feeds ayudará a centralizar las ventas en una sola herramienta, sin tener que acudir a cada uno de estos canales para administrarlas. También permite conocer cuál es el rendimiento de cada producto en los diferentes canales, pudiendo realizar acciones específicas para los bestseller o los productos menos vendidos.

La gestión de feeds o feed management en inglés, es una técnica de marketing online ampliamente utilizada en los países del norte de Europa. En España son todavía pocas las empresas eCommerce que lo utilizan, pero cada vez son más las que se suman a utilizar herramientas de gestión de feeds que permiten agilizar y optimizar los procesos de venta online.

Channable es una herramienta de gestión de feeds que conoce las especificaciones de cada uno de los canales, haciendo que cada cliente pueda adaptar y optimizar la información de su feed para ajustarlo a cada plataforma. Tenerlo todo centralizado en una sola herramienta ayuda a ahorrar tiempo y dinero. Además la información se actualiza constantemente, haciendo que cualquier cambio en la información del catálogo de productos original se vea reflejado en el marketplace o comparador de precios. Ya no es necesario cambiar los precios o el stock de forma manual.

Actualmente se puede encontrar todo tipo de herramientas que facilitan las diferentes tareas del marketing online. Desde herramientas para mejorar el SEO, para hacer las campañas de mailing e incluso para mejorar los servicios de atención al cliente. Entonces, ¿Por qué no utilizar un gestor de feeds que complementa todavía más la estrategia eCommerce?

Más información en www.channable.es

Datos de contacto:

Judit Escudero

Channable

0034 911 235 660

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

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>