

## **Ebolution participará en NEXT Conversion 2023 organizado por Marketing4Ecommerce**

**Ebolution participará el próximo 1 de junio en la mesa redonda Optimización por sustracción: hacia un nuevo CRO del NEXT Conversión 2023 que organiza la revista Marketing4Ecommerce. La Conversion Rate Optimization (CRO) es un proceso cíclico que mejora el rendimiento de un sitio web al optimizar la tasa de conversión. Al aplicar esta tecnología, las empresas que venden online aumentan sus ingresos y mejoran sus resultados**

Los profesionales y directivos del sector e-commerce y marketing digital se darán cita en NEXT Conversion 2023, el próximo 1 de junio en el Talent Garden de Barcelona para abordar los temas y las tendencias actuales en captación, fidelización y pagos digitales. Ebolution participará de manera activa en este evento, referencia señalada para el sector marketing online y tendencias actuales, en una mesa redonda y como bronze sponsors.

NEXT Conversion 2023, organizado por la revista Marketing4Ecommerce, es un espacio de reflexión y debate donde conocer cómo convertir y fidelizar a los clientes, así como plantear y buscar soluciones a los continuos retos del universo digital. Un evento que destaca por su exclusividad, verticalidad y posibilidad de hacer networking, intercambiar impresiones, ideas, opiniones o actualizar la lista de contactos en sus ya conocidos coffee o cocktail storms.

Una intensa jornada estructurada en torno a seis bloques temáticos. Blanca Calero, CRO Manager de Ebolution, intervendrá junto a Ricardo Tayar, CEO de Flat 101 y José Carlos Cortizo, CMO & Partner de Product Hackers en la mesa redonda Optimización de la ratio de conversión: hacia un nuevo CRO (Conversión Rate Optimization). En esta mesa moderada por Rubén Bastón, director de Marketing4Ecommerce, los tres especialistas desgranarán y darán a conocer los pormenores del proceso CRO (Conversión Rate Optimización). El resto de los contenidos del evento son: La batalla del CAC: Captación orientada a ventas; Cómo aplicar la Inteligencia Artificial en tus estrategias de ventas; Inteligencia de pagos: cómo aumentar la recurrencia mediante la omnicanalidad, Modelos de atribución en la era de la privacidad y, por último, El caso de éxito de conversión de la tienda online deportiva Tradeinn.

El Proceso de Optimización de Conversión (CRO) es una solución digital que mejora los negocios. Hace referencia a un conjunto técnicas cuyo objeto es aumentar la tasa de conversión de las páginas web que se centra en identificar y eliminar o minimizar los elementos que distraen al usuario de la acción que se desea que realice. Por mucho tráfico que tenga una web, si los esfuerzos realizados no generan resultados óptimos y no revierten en un aumento de conversión, esas energías son fallidas. "Si no conviertes en e-commerce de nada sirve".

La optimización, explican desde Ebolution, es un proceso cíclico de mejora continua que requiere explorar, priorizar, actuar y aumentar la conversión. Las ventajas de aplicar el análisis del comportamiento, de los usuarios, para optimizar la inversión e incrementar la conversión o CRO, con

testing e implementación de mejoras continuas, son indiscutibles. La aplicación de los diferentes procesos y servicios de optimización conlleva cambios y mejoras en la web, mejora la user experiencia para convertir las visitas en clientes, incrementa el conocimiento del buyer, facilita que los clientes se centren en sus operaciones y aumente, en definitiva, la tasa de conversión y rentabilidad.

Entre los principales beneficios de optimizar en e-commerce, desde Ebolution destacan: el aumento de facturación y rentabilidad; la rentabilización de planes de captación de leads, generación de suscripciones y ventas recurrentes; incrementos de ticket medio o recurrencia en transacciones, monetización de tráfico orgánico o audiencias y la mejora de la adopción de plataformas transaccionales en B2B.

Ebolution sabe qué necesita el cliente para conseguir los objetivos y, también, entiende y sabe qué quieren los usuarios. Su filosofía One Team permite establecer la hoja de ruta y aplicar diferentes tácticas para conseguir dichos objetivos. Durante el proyecto de optimización, la agencia acompaña al cliente en la aplicación de la metodología científica, analiza su comportamiento para ofrecer así experiencias personalizadas. La aplicación de soluciones consolidadas, efectivas y personalizadas por parte de Ebolution, así como una metodología ágil, facilita la optimización del proceso para el cliente que ahorra en tiempo y coste al conseguir no sólo vender más, sino de vender mejor, incrementar los márgenes de beneficios y tener una mayor tasa conversión.

Ebolution: agencia digital de e-commerce y marketing online especializada en crear soluciones de comercio electrónico innovadoras para ayudar a las empresas a prosperar en el negocio digital. "Nuestro equipo de desarrolladores y diseñadores está orientado a crear plataformas de comercio electrónico personalizadas, que brinden las mejores experiencias de usuario, aumenten las conversiones e impulsen las ventas online. Con tecnología de vanguardia, prácticas líderes en la industria y un servicio al cliente excepcional, estamos comprometidos a ayudar a nuestros clientes a lograr sus objetivos de negocio".

**Datos de contacto:**

En Ke Medio Broadcasting  
912792470

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>