

SUMMA SOLUTIONS

# ECOMMERCE QUICK WINS

Acompañamos a los negocios durante el COVID-19

Encuentra en este documento mejoras rápidas, ideas y sugerencias fáciles de llevar a cualquier negocio o empresa con o sin experiencia en la venta online.



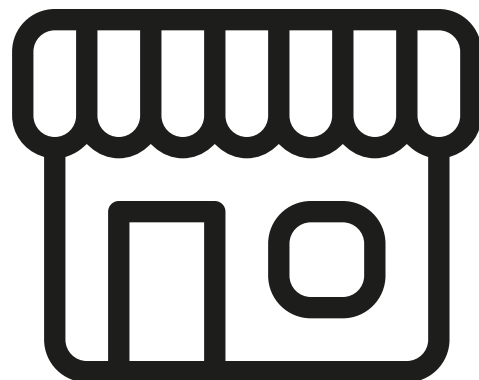
# ECOMMERCE QUICK WINS

En los negocios la crisis impone cambios, lo que lleva a las organizaciones a adoptar la digitalización más rápido.

**Te ayudamos a encontrar opciones sencillas para lograr mejoras visibles, con beneficio inmediato y que se puedan alcanzar rápidamente.**

**La comunicación clara y constante es tu mejor aliada:** informa sobre tus tiendas físicas, llévalos a tu tienda online, y usa incentivos para que puedan comprar.

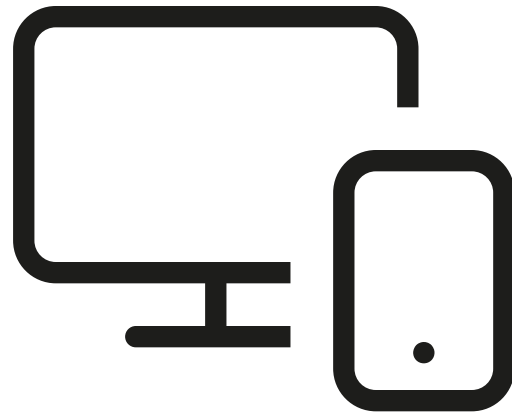
Estas son algunas ideas que podemos trasladar rápidamente a un negocio.



# 1. DEL LOCAL FÍSICO AL ONLINE

**Logra una primera compra de clientes que nunca compraron en el sitio (o incluso nunca compran online).**

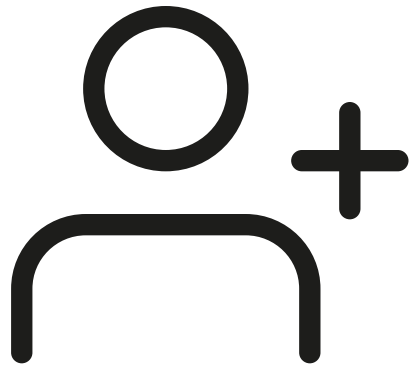
- Da a conocer el sitio en los medios físicos (ej: cartelera, medios, locales, etc).
- Usa QR codes donde sea de utilidad que lleven directamente al sitio.
- Entrega un cupón de descuento para una primera compra.
- Informa en redes sociales que todas las compras que se hacían en la tienda física se pueden hacer en el sitio.
- Store pick-up: si ya lo tienes habilitado, ofrece y comunica claramente esta opción.
- Facilita opciones para que tus clientes puedan enviarle compras a un familiar, amigo o conocido. Donar un % de las ventas online a hospitales y centros de salud. / Donar una compra (para algunas industrias en particular, permitir que el cliente done su compra de comida, farmacia, etc.).
- Ofrece Giftcards o promociones que permitan adelantar la compra y retirar al finalizar la cuarentena.



## 2. EN TU TIENDA ONLINE

**Mejora la experiencia de los usuarios (UX) dentro del sitio generando flujos de compras rápidos y sin trabas.**

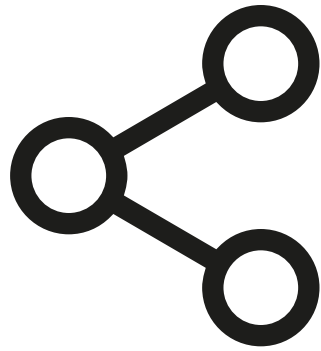
- El checkout tiene que ser rápido y agrupar la información necesaria en dos pasos que simplifiquen el proceso final de compra.
- Permite realizar compras como invitado de manera simple y evitando el riesgo de abandonos durante el proceso de registro.
- Brinda sugerencias asociadas a la palabra ingresada o por atributos como nombre, categoría o código con un buscador potenciado.
- Comunica propuestas de valor a través de todo el funnel.
- Informa sobre políticas de entrega segura.
- Mejora la velocidad de carga del sitio.
- Ofrece productos con información útil y atractiva para los usuarios.
- Reduce las acciones innecesarias en el flujo de compra, guiando a los usuarios con “call to action” claros y eficaces.



### 3. PIENSA EN RED

**Amplía tu red de venta creando un ecosistema que aumente la capacidad para todos.**

- El nuevo escenario mundial modificó los hábitos de consumo. Identifica oportunidades para ampliar el surtido de productos a nuevos verticales en los cuales ha aumentado o se espera que aumente la demanda.
- Opera bajo modelo venta en verde, dropshipping o marketplace.
- Potencia tu sitio incorporando nuevos sellers que hoy no tienen la capacidad para vender online (ej: con Seller Center).
- Arma un programa de afiliados para que tus nuevos sellers den difusión a tu tienda.



## 4. EMBAJADORES DE REDES SOCIALES

Muchos miembros de tu equipo no pueden realizar sus tareas habituales. Esta es una oportunidad para promover la marca y sus productos.

Aprovecha todas las redes y conexiones sociales para informar cómo está funcionando tu negocio.

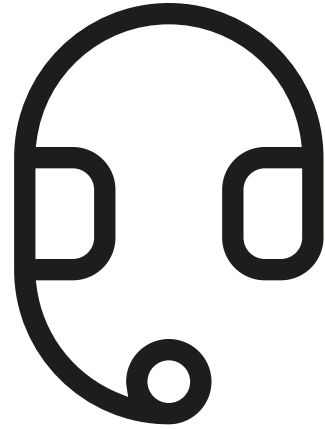
- Posteo en redes sociales (Facebook e Instagram). Tipos de contenidos: cómo usar el producto, Proyectos Do it Yourself, etc.
- Difusión (ej: en B2B llamar a los clientes por teléfono y contarles del sitio).
- Atención personalizada de clientes: utiliza el chat de tus redes o Whatsapp.
- Sistema de referidos.
  - ↳ Ofrece un código de descuento personalizado y trackea las ventas generadas.
- Clientes / embajadores
  - ↳ Invita a tus clientes a promover tus productos y prémialos con un regalo ó descuento.



## 5. DATOS: APROVECHA LO QUE TIENES

**Permanece en los radares de las personas ofreciendo recursos para tu comunidad.**

- El marketing por correo electrónico para clientes existentes funciona mejor y vuelve a ser protagonista.
- Comunica ofertas de productos y promociones para los que ingresan a tu tienda por este canal.
- Aprovecha la fuerza de venta presencial para realizar llamados proactivos a tus clientes, e incluso activar el canal de venta telefónica utilizando los recursos ahora disponibles.

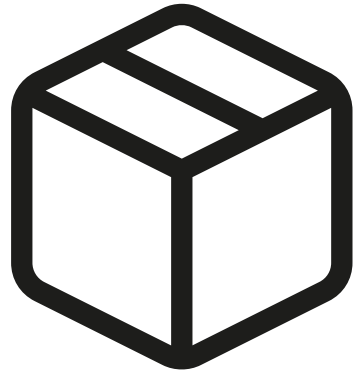


## 6. DIGITALIZA HUMANAMENTE

Brinda experiencias en un ambiente virtual que te acerquen a tus usuarios. El proceso de adopción de tecnologías se acelera, pero los usuarios siguen buscando contacto humano.

- Videochat / Asistente virtual (tenemos gran disponibilidad de colaboradores ahora para hacerlo).
- Whatsapp
- Usar sistemas de videoconferencias gratuitos (ej: Zoom).
  - ↳ Demos de productos / Asistencia / Guías de uso.
- Televentas via Live Streaming.





## 7. ACTIVADORES DE VENTA

- Entregas gratuitas (si nuestro cliente va a tener demoras en la entrega, recompensar eliminando costos cuando sea posible).
- Regalo junto con el pedido por un tiempo limitado (puede ser un regalo físico o un cupón de % para la próxima compra).
- Ofrece adelantar la compra de productos o servicios con promociones o descuentos (ej: compra ahora con descuento y usa al finalizar la cuarentena).
- Incorpora productos que generalmente no comercializas, ya sea en forma individual o en combo con productos propios.
- Prueba usar estrategias Gamification (ej: un Jackpot de descuentos).
- Planifica comenzar a utilizar locales físicos como Pickup Points o centros de despacho para eCommerce, cuando esté habilitado.

# COMIENZA AHORA

Contáctanos para analizar las mejores soluciones para tu negocio.

[info@summasolutions.net](mailto:info@summasolutions.net)

## Argentina

(+5411) 6091.4603

Av. Córdoba 5779 Office 1 C  
(C1414BBP) C.A.B.A.  
Buenos Aires / Argentina

Av. Avellaneda 421  
(B7000FSE) Tandil  
Buenos Aires / Argentina



## México

(+52155) 8531.6217

Montes Urales 424  
(11000) Lomas de Chapultepec  
Ciudad de México / México