

NEOLO

PrestaShop

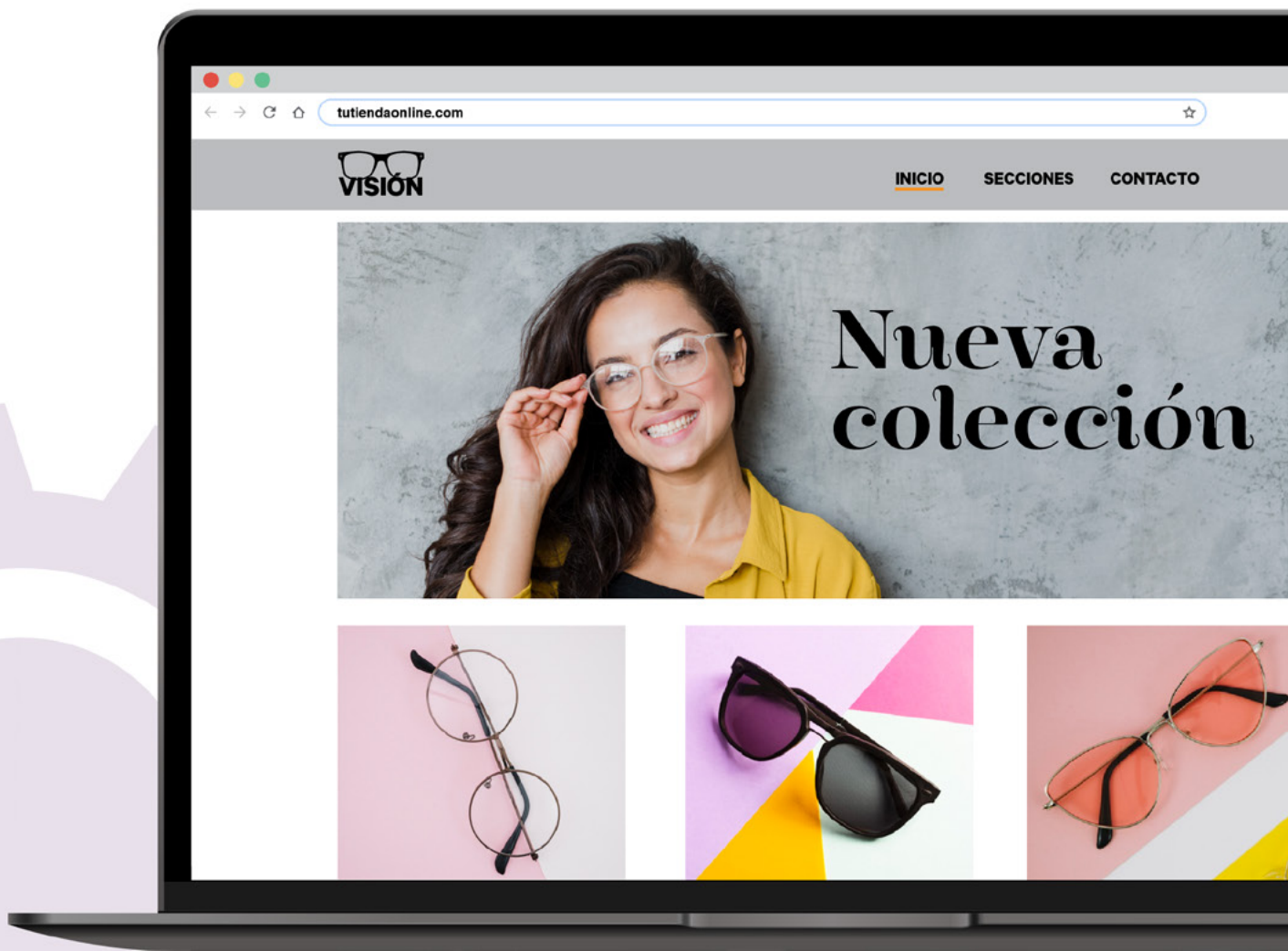
DOPPLER

SocialGest

adtomic

genwords

# KIT DE HERRAMIENTAS PARA LANZAR TU E-COMMERCE



# Índice de contenidos

- 
- PASO 1: **Dominio y Hosting**
  - PASO 2: **Tu Tienda Online**
  - PASO 3: **Email Automation Marketing**
  - PASO 4: **Gestión de Redes Sociales**
  - PASO 5: **Campañas de Anuncios**
  - PASO 6: **Estrategia de Contenidos**

**Vender en Internet** es mucho más fácil de lo que pensabas.

Existen muchas formas de armar un negocio online pero para ello debes contar con las herramientas correctas para que esta aventura tenga el mejor resultado posible. Por eso desde el equipo de **Doppler** preparamos esta Guía que te ayudará a activar todo tu ecosistema digital, paso a paso.

### **¿Cómo usar esta Guía?**

Aquí conocerás los diferentes pilares de toda estrategia digital, recibirás consejos y además te contaremos cómo ir seleccionando, una a una, las herramientas que simplificarán cada parte del proceso. Así puedes armar una estrategia sólida y vender más.

Comenzaremos con lo básico. Luego te contaremos lo que debes ir sumando hasta tener tu Sitio Web funcionando y todos los canales de contacto trabajando para atraer prospectos y convertirlos en clientes.

Ahora sí... **¡Comenzamos!**

Para tener un Sitio Web lo primero que debes tener es un Dominio comprado y un Hosting de confianza para alojar tu web.

## Consejos para la elección de un dominio y de un hosting para tu negocio

La elección de un **dominio** y un **hosting** es clave para cualquier **negocio digital**.

- El dominio será importante para que las personas recuerden tu marca fácilmente. Y también para posicionar tu Sitio Web en buscadores.
- El hosting debe ser veloz, confiable y con buen soporte al cliente. Despejar dudas o reparar inconvenientes que puedan surgir ayudará a tu experiencia de cliente.

Para que comiences tu negocio digital con el pie derecho, vamos a contarte **qué debes tener en cuenta a la hora de elegir un dominio y un hosting**.

### Tips para elegir un dominio

- Elige un dominio fácil de escribir y de recordar. Debe estar **relacionado a tu negocio** o a lo que vendes.
- Opta por un dominio **corto y conciso**.
- Coloca una **palabra clave** relevante.
- Evita el uso de guiones, de la letra ñ y de números. También evita palabras complejas de escribir o términos poco comunes.
- Opta por un dominio **.com**. De esa manera tu E-commerce se posicionará en todos los países.
- En caso de que tu Tienda Online esté destinada a un solo país, utiliza

también el dominio regional para tu mercado objetivo: **.ar .es .mx** o el que le corresponda.

- Recomendamos siempre **registrar el dominio del país y también el .com o .net.**
- Registra siempre el **plural y el singular** del nombre.
- Puedes probar nombres de dominios y registrar el adecuado en nuestro [Sitio Web](#).

Algo que debes tener muy en cuenta al momento de registrar un dominio es que siempre será tuyo.

## Consejos para elegir un hosting para tu Tienda Online:

En el caso del hosting, te recomendamos que elijas un proveedor de confianza, con años de experiencia.

- Es fundamental que puedas pagar el servicio con **moneda local.**
- Elige una empresa que además te dé la posibilidad de tener **correos electrónicos profesionales** para tu E-commerce.
- Consulta sobre el **certificado de seguridad SSL.** Será fundamental para que tus compradores se sientan seguros y cómodos comprando en tu Sitio Web. Además, Google lo tiene muy en cuenta porque quiere que sus usuarios accedan a sitios seguros.

*¡Esperamos que estos consejos te sirvan y no dudes en [consultarnos](#) para que podamos asesorarte de forma personalizada!*



¿Quieres comenzar? **Aprovecha este descuento.**

Utiliza el código **DOPPLER** y obtén un **50% OFF** en el **Plan 1 de hosting de Neolo**. Sólo para cuentas nuevas de Latinoamérica y España.

Vigencia: 1 año.

USAR DESCUENTO EN ARGENTINA

USAR DESCUENTO EN OTRO PAÍS

## ¿Quieres lanzar tu Tienda Online? No dejes de ver estos 7 consejos.

Si quieres aprovechar el potencial del comercio online, te dejamos algunos tips importantes para que dar tus primeros pasos en la venta por Internet:

- #1.** Adopta una **estrategia de comercio electrónico** coherente con tu marca y tu catálogo de productos: estudia el mercado y observa a tus competidores.
- #2.** Produce contenidos para tener **fichas de producto claras, informativas y enfocadas** a la conversión no descuidando las fotos de los productos.
- #3.** Asegúrate de que **crear una cuenta de cliente en tu Tienda Online** sea algo sencillo y fácil. Toda la información de envío y entrega deberá ser clara y visible, tanto antes como después de realizado el pedido.
- #4.** Establece un punto de contacto con tus clientes y mantén siempre la **información legal actualizada**.
- #5.** La **elección de la plataforma** es crucial para el éxito del proyecto. Presta atención tanto a las condiciones de uso y a las funcionalidades, como a la gestión de existencias y pedidos. Ten en cuenta la visualización de precios y promociones, que sea multilingüe y multidivisa, y a la posibilidad de personalizar su Tienda Online o de integrar el módulo de pago que elijas.
- #6.** Para ayudarte en los **procedimientos de envío y entrega**, puedes optar por los módulos de entrega de comercio electrónico. Estas soluciones técnicas están directamente conectadas a tu Tienda Online y se encargan del pedido hasta su entrega.
- #7.** Finalmente, la **visibilidad de tu E-commerce** será primordial: publicidad, tráfico natural, Emails, Redes Sociales, red de influenciadores, boca a boca... Tu Tienda Online, como una tienda física, debe atraer a los clientes y darse a conocer: ¡depende de ti convencer a los clientes potenciales!



Lo mejor de todo es que PrestaShop es totalmente gratis.

Puedes descargar tu Software [haciendo clic aquí](#).



Ya tienes tu Sitio Web y tu Tienda Online, es hora de tener el aliado número 1 de tu negocio: tu herramienta de Email y Automation Marketing.

Podrás generar visitas y aumentar tu tráfico, posicionarte con tu audiencia y armar flujos automatizados de Emails para fidelizar a tus clientes.

## Email Automation Marketing: 5 correos que no pueden faltar en tu estrategia de E-commerce

A lo largo y ancho del **Customer Journey**, existe una comunicación oportuna que tu Tienda Online puede enviar: captación, promoción y venta.

El Email es uno de los canales más seguros y efectivos, por eso para poner en funcionamiento tu E-commerce, debes pensar en tu estrategia de **Email Marketing**.

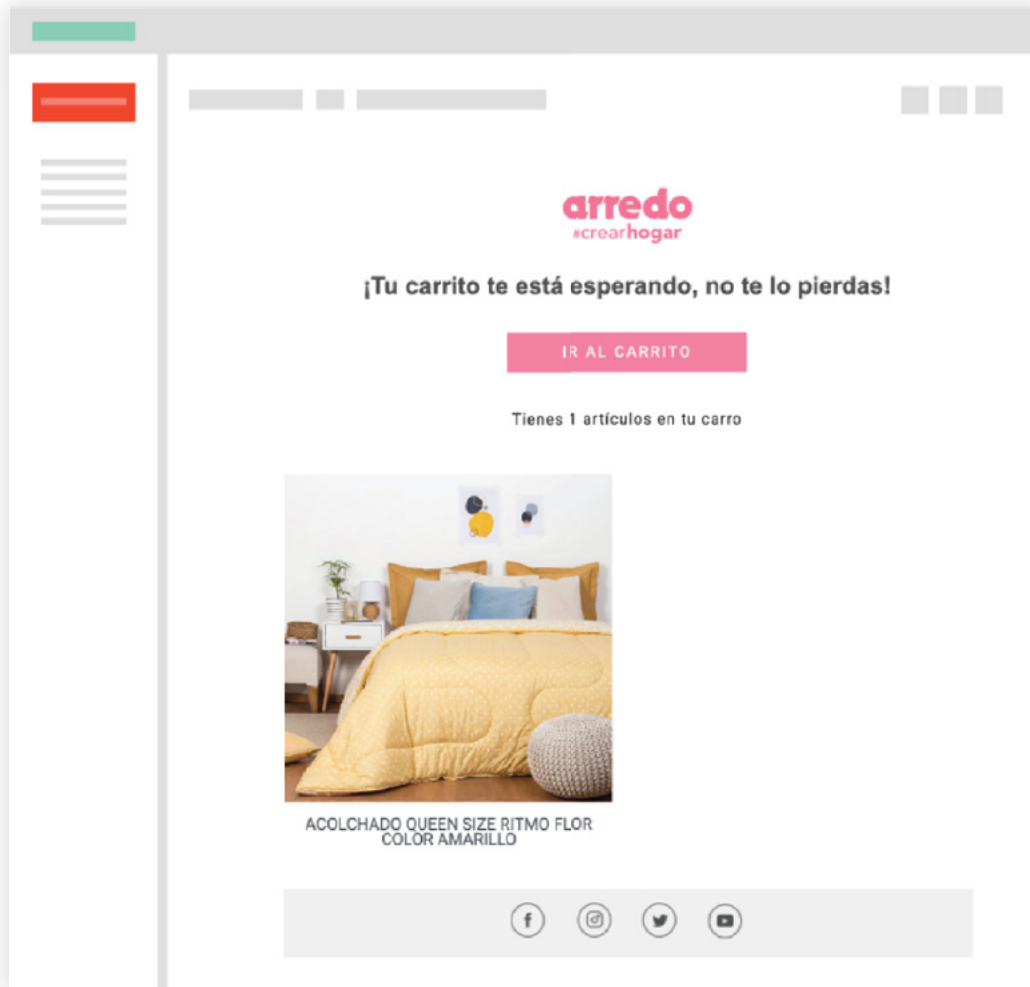
Aquí te contamos **qué correos te ayudarán a mejorar tus resultados**.

### #1. Carrito Abandonado

El fenómeno de “Carrito Abandonado” es propio de los E-commerce. Te pasará a ti, porque les pasa a todos.

Afortunadamente, existe un **Email automático** que puedes configurar para que se dispare unas horas después de que el Usuario visitó tu Tienda y cargó uno o varios productos en el carrito pero no concretó la compra.

Los Emails de Carrito Abandonado son una excelente técnica para reducir la Tasa de Abandono en Tiendas Online.



## #2. Emails de Cross Selling y Up Selling

Estos correos sirven para aprovechar las comunicaciones con tus clientes para ofrecerle productos complementarios o de mayor valor a los que vio o compró. Por ejemplo, cuando le agradeces por su compra o le envías tus promociones en función de su historial de navegación por tu Sitio.

Lo cierto es que implementar tácticas de Cross y Up Selling en tu estrategia de E-commerce te ayudará a incrementar tus ventas y tu facturación, así como a generar ventas recurrentes entre quienes ya son tus clientes.

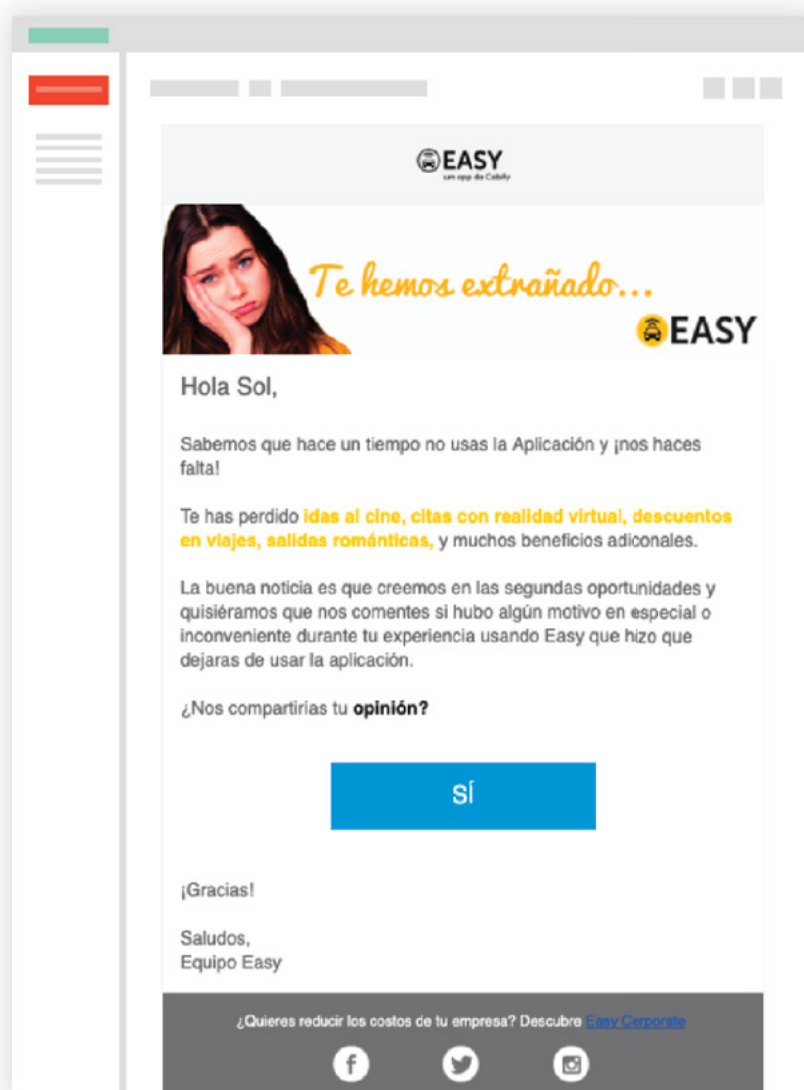
### #3. Emails de recupero de clientes inactivos

*“Es más difícil y costoso llegar a clientes nuevos que fidelizar a los que ya tienes”.*

Quienes ya te han comprado es un público que no debes descuidar.

Piensa en comunicaciones que apunten a hacerlo sentir estimado y tenido en cuenta por ti. Quizás haciéndote presente en fechas especiales o contactando a tus clientes con alguna excusa vinculada a su actividad (o su falta de actividad) en tu E-commerce puedas volver a captar su atención.

Mira qué bien lo han hecho en esta Campaña. En lugar del clásico saludo de aniversario de cliente, han optado por recordarle que ya pasó un año desde que contrató sus servicios por última vez.



## #4. Emails promocionales en Fechas Especiales

Las acciones de **Marketing Estacional** siempre funcionan bien sin importar qué vendas. Se trata de aprovechar celebraciones, jornadas comerciales y cualquier otra fecha significativa para tu audiencia, para hablarle de ti y de tus productos.

Es durante estas fechas especiales que encontrarás a tu target más permeable a tus comunicaciones comerciales. Por lo tanto, enviar Emails con tus productos, rebajas y beneficios siempre será una buena opción.

## #5. Emails con Productos Visitados de tu Tienda

Hay un Email automático que deberías enviar a los visitantes de tu E-commerce que ven algún producto o categoría de productos pero no han comprado. ¿El motivo? ¡Están interesados en ellos! Y quizá con un pequeño empujón terminen de convencerse.

**Aquí será clave el sentido de la oportunidad.**

La otra cuestión central será la automatización de estos Correos, porque de otro modo sería imposible implementar una estrategia de E-commerce que se ajuste a cada visitante y a su experiencia de compra.



Con Doppler puedes implementar tu estrategia de Email Automation Marketing de manera intuitiva. Y diseñar los Emails de tu Tienda Online en minutos.

[CREA TU CUENTA GRATIS](#)

## Redes Sociales: Gestiona, planifica y programa tus publicaciones

Ya sabes la importancia de las Redes Sociales para atraer tráfico y público calificado para tu E-commerce. Por eso optimizar la labor del Community Manager y planificar las publicaciones de tus distintos perfiles sociales será esencial.

¿Ya cuentas con una estrategia digital? ¿Posees los recursos y herramientas necesarias? **Te presentamos 4 consejos para potenciar tu estrategia digital:**

**1. Tener claro qué ofreces y el público objetivo:** Al momento de iniciar cualquier estrategia digital debes tener presente cuál es el producto y/o servicio que ofreces, la ventajas respecto a la competencia, su diferenciación y el público al que va dirigido (target).

**2. Establecer en cuáles Redes Sociales tendrás presencia:** Dependiendo de la estrategia y del público objetivo, debes establecer en cuáles Redes Sociales estarás presente (Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn). También qué tipo de contenido vas a compartir en cada una de ellas. Además puedes usar plataformas para programar tu contenido en redes sociales como SocialGest, que también ofrece la opción mejor fecha y hora para que el contenido sea publicado en el mejor momento de acuerdo a las estadísticas de la cuenta.

**3. Analizar el desempeño de tus cuentas y contenidos:** Siempre debes evaluar y comparar el desempeño de tus publicaciones, el engagement, el alcance, las interacciones, etc. Actualmente existen herramientas que te permiten ver esas estadísticas, las de tu competencia y exportar informes mensuales para que puedas evaluar el avance de la estrategia.

**4. Realizar Campañas de Facebook e Instagram Ads:** Si quieres llegar a tu público objetivo aprovechando al máximo tu presupuesto, hacer Campañas de Facebook e Instagram Ads es la mejor opción. Muchas veces usar Facebook Manager puede ser confuso, y más si te estás iniciando en el mundo digital, es por ello que con SocialGest es posible armar Campañas, modificarlas y monitorearlas con una visual mucho más amigable.

**SocialGest** es una herramienta de gestión de redes sociales que tiene como principal objetivo facilitar y optimizar la labor del community manager o del estratega digital. Es una suite que reúne una variedad de funcionalidades como: programación, monitoreo, planificación, monitoreo, métricas y mucho más, convirtiéndola en una de las más completas del mercado.



¿Quieres aplicar los 4 consejos imprescindibles para gestionar Redes Sociales? Entonces... ¡Descubre todo lo que puedes hacer con SocialGest! Gracias a Doppler

**3 meses gratis de Plan Professional +  
20% de descuento en la primer compra  
de SocialGest**

Para obtener este beneficio [ingresa aquí](#).



¿Estás pensando en ampliar tu alcance?  
¿Llegar a nuevas comunidades?  
Es hora de comenzar tu estrategia de anuncios.



## Crea anuncios increíbles y asegura tu inversión en publicidad

Una parte fundamental es la inversión en pauta en Redes Sociales para hacer que tu negocio crezca cada vez más. Para crear tu estrategia debes tener en cuenta el estado de tu Sitio Web para decidir lo más conveniente para tu E-commerce.

Aquí te dejamos algunos puntos que sería ideal que tengas en cuenta a la hora de arrancar con tu estrategia de Marketing Digital:

**1. Tener bien taggeado tu E-commerce.** Es decir, configurar los píxeles de Facebook y de Google, que son los códigos que permiten hacer un seguimiento del comportamiento de los usuarios en tu Tienda Online.

**2. Segmentar audiencias.** Es importante hacerlo para poder enviar mensajes personalizados para cada una de ellas. Eso los acercará a la compra de tu producto.

*Existen:*

- Audiencias de Remarketing, que son las que ya conocen tu E-commerce y estuvieron navegándolo.
- Audiencias de Engagement, que son aquellas que interactúan con tus Redes Sociales.
- Audiencias de Prospecting, para generar nuevo tráfico a tu Tienda.
- Audiencias de Google Search y Google Shopping para usuarios que buscan activamente productos.

Dependiendo de cuál sea tu objetivo, deberás hacer foco más en unas que en otras.

**3. Potenciar Campañas de tráfico al E-commerce.** Si estás comenzando y necesitas que la gente conozca tu marca, deberás potenciar este tipo de Campañas. Una vez que obtengas una cantidad relevante de datos, puedes empezar a poner el foco más en Campañas de Remarketing.

**4. Pensar tu inversión de acuerdo a tus objetivos.** La inversión debe ser pensada: según tu objetivo, hay plataformas que son más convenientes para conseguirlo. Por ejemplo, si lo que necesitas es conseguir tráfico a tu Tienda Online, lo ideal es potenciar Campañas en Facebook e Instagram, que muestran tu marca a usuarios potencialmente interesados. No hay que dejar de lado las Campañas de Google Search, pero sí entender que si los usuarios no te conocen, es poco probable que te busquen.

**5. Correr campañas dinámicas en Facebook.** Este tipo de Campañas le muestran a los usuarios los productos particulares que estuvo viendo en tu Tienda. Tienen un nivel de conversión muy alto ya que le estás ofreciendo aquello en lo que ya estuvo interesado. Para poder crear estas Campañas es necesario tener un catálogo de todos los productos de tu Tienda Online que se actualice automáticamente.

**6. Hacer A/B testings.** Probar es clave para entender qué funciona y qué no. Realizar testeos con diferentes contenidos, imágenes, segmentos o mensajes es lo que hará que encuentres la mejor forma de llegar a tus potenciales clientes.

El mejor consejo que podemos darte es:

**Automatiza tus procesos para llegar a todas las audiencias y simplificarte el trabajo.**

Con **Adtomic** es posible, porque gracias a la tecnología de nuestra plataforma, basada en desarrollos de inteligencia artificial, se crean automáticamente miles de anuncios hipersegmentados y se optimizan tus Campañas en Google, Facebook e Instagram para maximizar tus ventas.



Si quieres conocer más sobre cómo potenciar tu E-commerce, [ingresa a Adtomic](#) y solicita una demo.

Una vez todo está preparado, debes tener una estrategia para atraer clientes con contenido de calidad. ¿Cómo? A través del Content Marketing...

## Consejos para armar tu estrategia de Marketing de Contenidos

Una estrategia de Content Marketing es necesaria para atraer, convertir y fidelizar clientes en tu E-commerce. Se trata de por qué estás creando contenido, a quién quieres ayudarás con ese contenido y de qué forma.

**¡La generación de contenido es uno de los activos de Marketing de tu empresa!**

### Pasos a seguir para crear una estrategia de Content Marketing exitosa:

**1. Crea tus Buyer Personas.** Para crear tu Buyer Personas, debes responderte una serie de preguntas como:

- ¿Quién es tu potencial comprador?
- ¿Cuáles son sus objetivos?
- ¿Cómo es su proceso de compra?

De esta forma podrás crear contenido que sea de su interés y distribuirlo en canales donde vaya a consumirlo.

**2. Analiza la competencia.** Una vez que hayas identificado quiénes son tus competidores, observa su estrategia de contenido. ¿A qué palabras clave se dirige tu competencia? ¿Con cuáles logró mayor éxito en los buscadores?

**3. Define tus objetivos.** Los objetivos de tu estrategia deben ser específicos y mensurables, de esta forma sabrás cuando los hayas alcanzado. ¡Establece KPI 's!

**4. Elabora un plan de acción.** Determina qué acciones llevará a cabo tu equipo para alcanzar las metas establecidas. Tipos de publicaciones, frecuencia, canales o espacios, etcétera.

**5. Mide tus resultados:** ¡Evalúa el rendimiento de tu estrategia de Marketing de Contenidos! Contrasta los resultados alcanzados con tus objetivos planteados.



Aprovecha nuestra oferta promocional para crear la estrategia de Marketing de Contenidos con Genwords: **Servicio de 3 meses a U\$D 550 mensual.**

#### **¿Qué incluye?**

- Creación de contenido (Descripción de productos) para generación de Leads.
- Entrega de Landings
- Gestión de Campañas pagas (Google Ads o Facebook Ads)
- Generación de Descargables
- Campañas de Emails
- Presentación de Resultados.

O puedes optar por un **10% off en nuestros Servicios.**

Accede a tu beneficio [aquí](#).

# En sus marcas, listos... ¡Adelante!

Con estas herramientas no sólo puedes preparar tu propio negocio online, de manera simple e intuitiva. También puedes comenzar a potenciarlo: atraer clientes, enviar comunicaciones, integrar diferentes canales digitales. ¡Y vender!

**¡Muchos éxitos!**



NEOLU

DOPPLER 

 PrestaShop

 SocialGest

 adtomic

 genwords