



Tiendas Virtuales



www.awanzo.com

servicios awanizo

Tu Tienda real



TAGS:

proximidad,
familiaridad,
servicio, cercanía,
comodidad, personas,
confianza



1. Análisis y Diseño
2. Programación
3. Plan de Marketing



Tu Tienda virtual



TAGS: negocio,
Global, mercados,
competitividad,
medios, excelencia,
ventas, crecer

Resultados

Incremento de Ventas
Mejor Servicio
Mejor imagen

5 razones



Aquí tienes un breve resumen con las 5 razones más evidentes para instalar tu negocio en internet.

**El momento es ahora.
Cada minuto cuenta.**

5 razones “evidentes” para vender en Internet

- 1 Incremento de facturación en tu negocio a través de ventas en internet.** La tendencia además tiene margen de crecimiento.
- 2 Seguramente tu competencia ya lo tiene o está trabajando en ello.** Ahora es el momento idóneo para el comercio electrónico. Actualmente las cifras de ventas en internet son interesantes, y seguirán subiendo. Ocupar los puestos importantes dentro de tu sector de venta, te costará ahora menos recursos y dinero que dentro de 1 año. Cada minuto que pasa cuenta.
- 3 Proporciona prestigio e imagen profesional a tu negocio.** Saber que una tienda real ofrece sus productos a través de internet proporciona prestigio e imagen profesional. Explotar la relación entre la tienda virtual y la real te costará muy poco.
- 4 Costes democráticos y accesibles.** Montar un negocio online es muy económico en comparación con el mundo real.
- 5 Tu negocio está abierto las 24 horas del día en todo el mundo.** Sin límite de horarios ni geográficos. Tus clientes pueden estar a miles de kilómetros, en la otra punta del globo.

Tiendas virtuales



La forma más directa de hacer negocios en la red es llevar tu negocio físico del mundo real a internet, donde te esperan millones de posibles compradores.

Internet es una canal de venta para elevar los ingresos de tu empresa.

Aportamos optimización en el rendimiento de tiendas ya existentes, así como abrimos nuevos canales de venta en la red.

¿Por qué vas a desaprovechar un canal de venta tan grande como Internet?

Si aún no estás vendiendo tus productos online, te avanzamos todo esto para que tu nueva tienda sea todo un éxito:

DISEÑO Asesoría de imagen y Usabilidad comercial: diseño de la web.

PROGRAMACIÓN Programación y planteamiento de sistema de ventas.

PLAN DE MARKETING Posicionamiento y Promoción online.

Tanto si ya posees una tienda online, o vendes tu producto desde tu web corporativa te ofrecemos los siguientes servicios:

Aumento de tráfico en tu página que se transformará en aumento de ventas a través de: Optimización (posicionamiento), marketing y promoción.

Análisis de la estructura y recomendación de mejoras de la web en usabilidad y funcionalidad desde el enfoque de venta online (posible implantación de mejoras)

93 514 27 27
info@awanzo.com





**Vende más.
En internet
no hay crisis.**

Tiendas globales

Crea una tienda virtual de ámbito global

para vender a nivel nacional o internacional, consiguiendo acceder a un mercado más grande, y con un crecimiento al alza.

Descripción:

Comercios con vocación global, que ofrecen sus productos y experiencia a clientes de todo el mundo a través de una tienda virtual en internet.

Características:

- Genera y facilita comunicación con el cliente.
- Posiciona la marca o comercio en internet.
- Proporciona prestigio e imagen a tu negocio.
- La inversión en marketing online de la tienda fuerte y continuada.
- Servicio superior que te diferencia de la competencia.
- Gestión de stocks y logística importantes.
- Sistema de cobro mediante tpv virtual, paypal y otros.

TAGS: grande, Global, mercados, competitividad, internacionalidad, medios, excelencia, **venta**, crecimiento





Tiendas Locales

Crear una tienda virtual de ámbito local se transformará en aumento de ventas, y más competitividad con respecto al resto de comercios cercanos.

Descripción:

Pequeños-medianos comercios de barrio que ofrecen a sus clientes un servicio de venta y transporte de sus productos, a través de internet.

Ventajas:

- Cercanía con el consumidor
- Gastos de creación y marketing de la tienda virtual pequeños.
- Servicio superior que te diferencia de la competencia.
- El transporte a casa es muy rápido, eficaz y económico, gestionado generalmente por el propio establecimiento.
- Sistema de cobro puede ser virtual o contrareembolso.
- Confianza por parte de los clientes, pues la tienda física es accesible.
- Proximidad con los clientes, conocimiento cara a cara.

**Marca la diferencia.
Más cerca de tus
clientes.**



TAGS: barrio, proximidad, familiaridad, servicio, personalización, cercanía, simplicidad, comodidad, personas, confianza

15 gratis



Aquí tienes 15 recomendaciones sobre las ventas en internet, extraídas de nuestra web: www.awanzo.com

**Sé claro:
pónselo fácil**

15 consejos para vender en Internet

- 1 Si quieres vender en Internet tienes que estar a la última.** Tienes que conocer e implantar las últimas tendencias para tener una ventaja frente a la competencia. **Sé ágil y flexible.**
- 2 El mundo real no sigue las mismas reglas que al mundo virtual.** Los productos que se venden bien en uno y en otro espacio no tienen porque ser los mismos. Lo que funciona en un mundo no tiene necesariamente que funcionar en otro. De hecho los clientes buscarán un tipo de producto más “raro” e inaccesible. Sin embargo el **precio y el servicio postventa** son lo que te diferencia del resto. Igual que en el mundo real.
- 3 La gente espera encontrar mejores precios que en la tienda real.** Dáselos. Si no tienes margen al menos procura mantener paquetes de ofertas interesantes o compensa a tus clientes con el servicio postventa, garantía, etc. **Ofrece algo más**, algún valor añadido.
- 4 Huye de la improvisación: sigue un plan.** Aunque no sea prioritario y te plantees hacer la tienda “de prueba” o por ver “qué pasa”, realiza un plan estratégico y logístico que puedas cumplir. Organizar tu sistema de venta con antelación te puede evitar muchos problemas. Procura tener un buen stock + una organización clara y eficaz para poder cumplir los plazos a tiempo.
- 5 EL aspecto y usabilidad de la tienda tienen que expresar seguridad y confianza.** Cuidado, no hay que confundir con rigidez y aburrimiento. Equilibra la lucha entre criterio comercial y visual, escucha a las dos partes.

- 6 Sé claro: pónselo fácil.** Cuantas más vueltas tenga que dar tu usuario para encontrar los artículos o para pagarlos menos comprará. Piensa en el comprador impulsivo. **Usa listas** tipo: “lo más vendido” o “lo más valorado” siempre llaman la atención y generan ventas.
- 7 Escucha a tus clientes, dales lo que desean, soluciona sus problemas.** Las sugerencias y opiniones de tus clientes y visitantes, te harán conocer mejor sus preferencias de compra. Incluye alguna herramienta en tu tienda para ello. Puedes disponer de **informes y estadísticas sobre tu tienda** en tiempo real con un esfuerzo y precio ridículos.
- 8 Gasta más recursos en crear comunidad que en crear publicidad.** En la actualidad es más efectivo realizar acciones o una campaña a través de redes sociales (viral, blogs, etc.) que en los medios tradicionales. Los usuarios huyen si se les habla con el lenguaje clásico de la publicidad, y se vuelven ciegos a los banners. En el marketing online puedes y debes **usar cualquier recurso web 2.0**: Blogs, Foros, wikis, Youtube, redes sociales, Second Life, etc.
- 9 Google es dios en internet.** Al menos el 80% del tráfico de tu tienda vendrá a través de este buscador. Invierte en posicionamiento (**SEO**) y Adwords (**SEM**).
- 10 Aprovecha la relación entre la tienda virtual y la real.** Saber que detrás de una tienda virtual existe una real da más credibilidad a tu tienda online. Conocer que una tienda real ofrece sus productos a través de internet proporciona **prestigio e imagen profesional**. Dar a conocer una tienda en la otra, te costará muy poco dinero y el retorno será espectacular.
- 11 Habla con tus clientes en su mismo lenguaje.** Huye del lenguaje corporativo o publicitario, aburre al más pintado. Ya no estamos en la época victoriana, la frescura, espontaneidad e incluso el humor te acercan a tus clientes. Usar un **lenguaje directo e informal** sin miedo, la web 2.0 se ha cimentado sobre ello.
- 12 Vive la filosofía de tu negocio: vende un estilo de vida.** Apple no vende ordenadores, vende un estilo de vida, vincula su marca a sensaciones y experiencias. Salvando las distancias, intenta lo mismo a tu nivel. Usa la imagen, argot y filosofía de la comunidad que sea más cercana a tu negocio.
- 13 Ofrece valor añadido.** Ofrece **información interesante** (espectacular, divulgativa o noticiosa) sobre los productos o servicios que vendes. Puedes usar un blog para ello, el coste de mantenimiento es bajo, creas comunidad y obtienes tráfico de mucha calidad para la venta.
- 14 Crece llegando a acuerdos con otras empresas o servicios.** Llega a acuerdos con otras empresas para cubrir aspectos de tu negocio online que no sean propios de tu empresa, o que no puedas cubrir por el motivo que sea. Cuanto más grande seas y más recursos tengas mejor, aunque esos recursos no los ofrezcas tú directamente.
- 15 Relaciónate, asóciate y colabora con las empresas de tu sector.** Compartir experiencias y recursos siempre beneficia a todos. Busca en Internet a la gente de tu sector y únete con ellos. Son la competencia pero no el enemigo. En la mayoría de casos, ganarás más cooperando con la competencia que luchando contra ella. Todos los sectores disponen de asociaciones. Asiste a ferias y conferencias del sector.