



TRUCOS PARA AUMENTAR LAS VENTAS DE TU ECOMMERCE

TRUCOS PARA AUMENTAR LAS VENTAS DE TU ECOMMERCE

Tener éxito en un ecommerce es todo un reto que cualquiera puede alcanzar si se lo propone.

No es un camino fácil pero si utilizas las herramientas y las estrategias de Marketing adecuadas, conseguirás llegar a tus objetivos.

Para conseguir aumentar las ventas de tu ecommerce este Black Friday y Cyber Monday, deberás seleccionar una herramienta con la que lanzar tus campañas.

Elige el canal de comunicación más directo con tu cliente y la herramienta más completa.

Existen muchas herramientas para lanzar campañas de Marketing, pero no todas reportan los mismos resultados.

360nrs es la primera herramienta multicanal que cuenta con dos de los mejores canales del mercado para comunicarte con tus clientes: el SMS y el email Marketing

Profundizaremos un poco más sobre estos canales y cómo sacarles el mayor rendimiento a las campañas que realices.

1 SMS y SMS Landing page. Consejos para tener éxito en tus campañas de Black Friday y Cyber Monday

Obten una buena razón para usar SMS

Los SMS se utilizan para mensajes importantes, por ejemplo descuentos especiales para el Black Friday & Cyber Monday, promociones, seguimientos de pedido, etc. Si no es relevante la que vas a comunicar, no lo hagas, para el usuario es muy importante que la información que se le de sea de interés, sino conseguiremos un efecto rebote con nuestras campañas.

Personaliza el mensaje tanto como sea posible

En lugar de enviar el mismo mensaje a todos, obtendrás mejores resultados si adaptas el mensaje a la persona, tanto como sea posible. Con 360nrs podrás por ejemplo personalizar el número de teléfono, el nombre, email, ciudad y mucho más.

En cuanto al remitente, es importante personalizado para que el receptor vea quiénes somos, ya que un SMS enviado desde un número desconocido provoca rechazo y poca credibilidad.





NO dejes de tener en cuenta las zonas horarias

Decidir el mejor horario para enviar nuestras campañas este Black Friday y Cyber Monday es clave. Recibir un SMS de madrugada ofreciendo una oferta, puede provocar la pérdida de un cliente de por vida. El mejor momento para enviar SMS es de lunes a viernes de 9 de la mañana a 5 de la tarde.

Con 360nrs no tendrás problema, ya que podrás programar todos tus envíos por franjas horarias sin inconveniente.

Envía mensajes con ofertas especiales, descuentos y cupones para el Black Friday & Cyber Monday

El envío de SMS es una herramienta perfecta para conectar con tus clientes. De hecho, el 66% de los consumidores admite que prefiere ser contactado por las marcas a través de SMS antes que por otros canales.

Puedes lanzar todo tipo de Campañas durante este Black Friday y Cyber Monday

El SMS te brinda la oportunidad de comunicar de forma directa y clara todo lo que quieras. Promociones, confirmación de pedidos, catálogos, formularios, cupones felicitaciones de cumpleaños, etc..



Gestiona todo el proceso de compra a través del SMS

Según un estudio, el 67,45% de los carritos de compras online se abandonan antes de que un cliente cierre una venta. Eso significa que sus números de ventas son solo un tercio de lo que realmente podrían ser.

Para épocas estacionales como el Black Friday y Cyber Monday, asegúrate de poder monitorizar todo el proceso de compra y tener tu tienda online lista sin errores que puedan provocar abandono de la web o del carrito.

¿Cómo controlo todo esto? Con 360nrs podrás gestionar todo el proceso de compra e intervenir durante el mismo e incluso después a través del envío de SMS con nuestro módulo de Prestashop.

¿Qué opciones nos ofrece el módulo?

- Informar sobre el estado del pedido
- Devolución de pedidos
- Cancelación de pedidos
- Pedido entregado
- Pedido enviado
- Error de pago
- Carrito de compra abandonado
- Pago Aceptado
- felicitación de cumpleaños

Descárgate nuestro módulo completamente gratis. entra en el siguiente enlace. [“Módulo Prestashop 360nrs”](#)

Es muy importante darle al cliente toda la información que necesite, para que se sienta acompañado en todo el momento, desde la compra hasta que el producto llega a su casa

Conoce las opiniones de tus clientes a través de SMS con encuestas.

Una empresa que no escucha a sus clientes está destinada a morir, cada vez son más las opciones para contactar con nuestros clientes y conocer su opinión sobre nuestros productos.

¿Sabías que las tasas de apertura de SMS son tres veces mayores que las de tasas de apertura de otros medios? ¡Las tasas de apertura de SMS son asombrosas: el 97% de las personas que reciben un sms lo leen en 3 minutos! Además, las encuestas basadas en SMS tienen una alta tasa de conversión. El 31% de los consumidores responden a dichas invitaciones en 5 minutos.

Al realizar encuestas por SMS, no solo aprenderás cómo mejorar tus productos y servicios, sino que también hará que tus clientes se sientan importantes para ti. Estas encuestas tendrán un beneficio doble, tu empresa conocerá la opinión de los clientes y por otro lado, tus clientes tendrán una percepción más positiva de tu marca.



¿A qué esperas? Conoce la opinión de tus clientes de forma rápida y directa con 360nrs después de que hayan realizado sus compras este Black Friday y Cyber Monday.

En conclusión, el marketing por SMS puede ser muy efectivo si respetas sus fortalezas y debilidades y se mantiene en sintonía con la forma en que sus contactos recibirán tus comunicaciones. Te recomendamos que aproveches la oleada de ventas en este Black Friday y Cyber Monday para conectar con tus clientes y conseguir información sobre lo que tus clientes piensan de tu marca y productos.

2. Prueba el poder del SMS LANDING PAGE

¿Sabías qué es el SMS Landing Page?

Es una variante del SMS, lo que le diferencia es que el usuario cuando recibe el SMS le aparecerá el texto que enviemos y un link que le abrirá una landing page en su navegador. Podríamos decir que auna las ventajas de dos canales el SMS y el email marketing.

Este canal se puede convertir en el aliado perfecto para tu ecommerce durante el Black Friday , ya que permite de forma visual y en tan solo un click llevar al usuario hacia la oferta.

El formato es muy similar al del email marketing, pero a diferencia de este, para las landings de SMS deberás ser mucho más claro y directo, utilizar imágenes impactantes. Te ponemos algunos ejemplos de campañas de éxito.

TE REGALAMOS

10€

Por compras superiores a 50€
¡SOLO EL 28 DE MARZO!
Te regalamos un cupón de 10€ para utilizar del 2 al 8 de abril en compras superiores a 50€.

Solo con tu tarjeta ClubDIA

Válido en tiendas:
DIA MAXI DIA

No incluye compras online

No incluye compras de productos servidos por personal en mostrador de terceros, ni recargas o venta por catálogo/comisión. Descuentos sujetos a las bases del ClubDIA. Bases disponibles en www.tienda.dia.es. Si tienes los cupones digitales en la app o te das de alta en el ClubDIA a partir del 26/03 o nunca has comprado en tiendas DIA, tendrás tu cupón el día 3 de Abril. Descuento no acumulable con otros cupones de esta campaña. El cupón de 10€ será válido para un solo uso.

¡Hasta 25% de descuento en maquillaje y tratamiento!⁽¹⁾⁽²⁾

SEPHORA

VENTAS PRIVADAS
DEL 27 DE SEPTIEMBRE
AL 7 DE OCTUBRE DE 2018*

-20% EN MAQUILLAJE Y TRATAMIENTO POR COMPRA SUPERIOR A 60€⁽¹⁾

EN SEPHORA.ES: **SECRET20**

-25% EN MAQUILLAJE Y TRATAMIENTO POR COMPRA SUPERIOR A 120€⁽²⁾

EN SEPHORA.ES: **SECRET25**

10€ DE REGALO. PARA COMPRA DE PERFUME POR COMPRA SUPERIOR A 120€⁽²⁾

¡NO ME LO PIERDO!



Como todo el contenido que se envía por smartphone o dispositivo móvil, las SMS landing pages deben estar optimizadas para verse desde un dispositivo móvil. Si tu campaña cumple con todos los requisitos se convertirán en las landings con más oportunidades tendrán para triunfar y, finalmente, convertir al usuario.

¿Qué más puede hacer el SMS Landing page por tu commerce?

- Añade documentos, pdf, imágenes etc a tus SMS de Black Friday y Cyber Monday.
- Convierte gracias a los botones call to action
- Envía localizaciones en el mapa
- Recibe respuestas de tus clientes
- Adjunta encuestas y formularios de todo tipo.

Si aún no lo has probado te animamos a que lances tus campañas de Black Friday y Cyber Monday con 360nrs.

3. Claves del email Marketing para ecommerce. Todo lo que necesitas saber

Nuestra bandeja de entrada se llena día a día de emails, de todo tipo. Las cifras hablan por sí solas, al día se envían unos 200 millones de emails en todo el mundo. ¿Muchos verdad?. Y es que el email Marketing sigue estando presente en las estrategias de comunicación de muchas empresas, más del 83% de las empresas B2C lo utilizan. En estas fechas como Black Friday y Cyber Monday las cifras se disparan y nuestras bandejas de entrada se encuentran repletas de emails con promociones, descuentos, productos especiales etc.

Pero para conseguir éxito en tus campañas de email Marketing tendrás que tener en cuenta los factores que a continuación te mostramos.

Revisa tus bases de datos. segmenta para conseguir mejores resultados.

La segmentación es clave. No todos tus clientes son iguales y no todos tienen interés por lo mismo.

Por eso es clave que para conseguir el éxito de tus campañas de email marketing, segmentes tus bases de datos y hagas limpieza de aquellos clientes que se dieron de baja o aquellos que ya no muestran interés por tus productos.

Con 360nrs podrás fragmentar tus bases de datos y realizar todo tipo de campañas este Black Friday, gracias a las facilidades que te da la herramienta.

Y por último y no menos importante, envía tus campañas de email Marketing a aquellos que aceptaron legalmente recibir tus comunicaciones. Si tus bases de datos son de consumidores que alguna vez mostraron interés o que te conocían, es más probable que te presten atención y que habrán tu correo



Cómo evitar que un email termine en spam.

Salir ileso en el envío de una campaña de email marketing y evitar ir a spam, se convierte en una tarea difícil en determinadas ocasiones.

Hay algunos trucos que tienes que conocer antes de lanzar una campaña. Te recomendamos que le eches un ojo a [nuestro manual de buenas prácticas](#). Te ayudará con esto seguro .

Encuentra la forma de aumentar la tasa de apertura de tu email marketing

El ratio de apertura es determinante para conseguir nuestro siguiente objetivo: los clicks.

Como hemos comentado antes, los factores que influyen sobre la apertura son varios, a veces acertar con la fórmula correcta y evitar pasar desapercibidos es complicado, pero no imposible.

¿Sabías que el 56% de las marcas que lanzaron campañas de Black Friday en 2017, consiguieron aumentar su conversiones y tasas de apertura gracias a los emojis?

Con 360nrs podrás incluir emojis y conseguir Asuntos ingeniosos e impactantes que atraerán a tus clientes.



Tampoco te olvides de identificarte, es importante que aparezca en el remitente el nombre de tu empresa.

Si tienes dudas, te recomendamos que realices un test A/B con tu mailing. Seguro que esto te ayuda a afinar aún más la puntería.

En 360nrs podrás probar la opción de envíos Test A/B

Crea tu test A/B

Testea tus campañas de mailing añadiendo variantes sobre una campaña principal, distribuyendo los impactos y comprobando la que mejor funciona.

- 1 Configuración básica
- 2 Variantes comunicacionales
- 3 Variantes de plantilla
- 4 Variantes de envío
- 5 Previsualización y envío

Configuración básica del test A/B

Configuración básica del test A/B. Para configurar el test debes tener una campaña creada que será la principal.
Todas las variantes se clonarán de esta primera campaña. En los pasos siguientes podrás modificar cualquier parametro de estas variantes.

Campaña principal *	>	- Selecciona la campaña principal -	?						
<small>Si no tienes tu campaña principal creada puedes hacerlo ahora. Al finalizar la creación serás redirigido a este punto. CREAR CAMPAÑA PRINCIPAL</small>									
Número de variantes *	>	2	?						
Distribución de impactos *	>	<input type="checkbox"/> Distribución equitativa	?						
		<table border="0"> <tr> <td>Variante A principal</td> <td><input type="range" value="50"/></td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>Variante B</td> <td><input type="range" value="50"/></td> <td>50%</td> </tr> </table>	Variante A principal	<input type="range" value="50"/>	50%	Variante B	<input type="range" value="50"/>	50%	
Variante A principal	<input type="range" value="50"/>	50%							
Variante B	<input type="range" value="50"/>	50%							
		La distribución de impactos tiene que ser el 100%	> 100%						

[CONTINUAR](#)

Consigue un contenido de calidad en tu email y lanza ofertas impactantes.

A lo usuarios no les gusta recibir emails sin sentido y mucho menos que no sean útiles.

Es importante que la oferta sea atractiva, así que ponte a estudiar qué vas a ofrecer y que promo va a ser el gancho para este Black Friday.

Lo ideal es que tu email conecte con el receptor emocionalmente desde el primer momento, para después seguir con la parte racional donde presentaremos la oferta, el beneficio del producto y por último y un call to action.

Recuerda que cuanto más sencillo, claro y directo sea, mejores resultados obtendrás.

Envía tus campañas de email Marketing este Black Friday en horas punta

Otra de las claves para no pasar desapercibido es sin duda acertar con la hora en la que el usuario se encuentra más pendiente del correo.

Si bien es cierto que todo depende de quién sea nuestro público objetivo, el producto o servicio que ofrecemos y el objetivo, pero a grandes rasgos la franja horaria que recomendamos va de 8 a 12.

Recuerda que con 360nrs podrás dejar programadas tus campañas y poder invertir tu tiempo en otras acciones o tareas que tengas.

La Importancia del diseño en el Email Marketing

El diseño es otra de la piezas clave para tener éxito este Black Friday. Tenemos que conseguir que en un solo golpe vea lo más relevante y sobretodo que le parezca atractivo visualmente. Por muy buena que sea la oferta que lancemos, si el diseño no acompaña, la campaña puede convertirse en un completo desastre.

El call to action debe quedar muy claro, ya que una vez abierto el mail, si el cliente tiene interés por lo que le estamos contando irá a buscar el call to action en busca de más información.





Respetar a los usuarios que decidieron darse de baja

Es muy importante para acciones de email Marketing futuras, que respetes a aquellos que han decidido dejar de recibir emails de tu empresa a través del famoso Unsubscribe.

Un truco para remover el corazón de nuestro cliente es personalizar las páginas de baja, apelando un poco a las emociones y utilizando expresiones como : Nos da mucha pena no poder seguir a tu lado. ¿Estás seguro que quieres dejar de recibir información sobre nosotros?

Con 360nrs podrás personalizar las bajas de tus campañas para los diferentes canales: sms, sms landing page o email marketing.

En definitiva el email marketing es un canal más que te ayudará a comunicar tus promociones de estos Black Friday, dejarlo atrás en tu estrategia de comunicación te hará perder grandes oportunidades de negocio.

Como has podido ver en esta guía hay una infinidad de trucos y opciones para tener éxito en tus campañas de Black Friday.

Te invitamos a que descubras todo lo que la herramienta 360nrs puede aportar en las campañas para tu ecommerce.

Recuerda que si necesitas más información sobre los servicios o los canales solo tendrás que ponerte en contacto con nosotros, te ayudaremos sin problema a que saques partido a las campañas para este Black Friday y Cyber Monday.