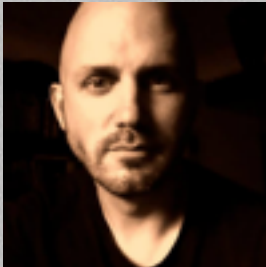


2do Encuentro de Comercio Electrónico, Córdoba, Mayo de 2014

CLAVES PARA POTENCIAR EL MARKETING DE TU TIENDA INTERNET

Lic. Juan Manuel Lucero



Consultor en Estrategia de Marketing Digital, Comunicación Digital y Estrategia en Redes Sociales. Trabajo con organizaciones y empresas de Latinoamérica y España para mejorar el posicionamiento, la visibilidad y la rentabilidad de sus acciones online. Director Diplomatura Mkt Digital UBP.

@jmlucero | jmlucero@gmail.com | www.jmlucero.com

www.COLEMAN-CD.COM





LOS USUARIOS NO “NAVEGAN” EN INTERNET

Persiguen su necesidad de manera frenética, hasta que la satisfacen.



AWARENESS

92% DE
LOS USUARIOS
NO PASA DE LA PRIMERA PÁGINA

2º ENCUENTRO DE
COMERCIO ELECTRÓNICO
Córdoba 2014



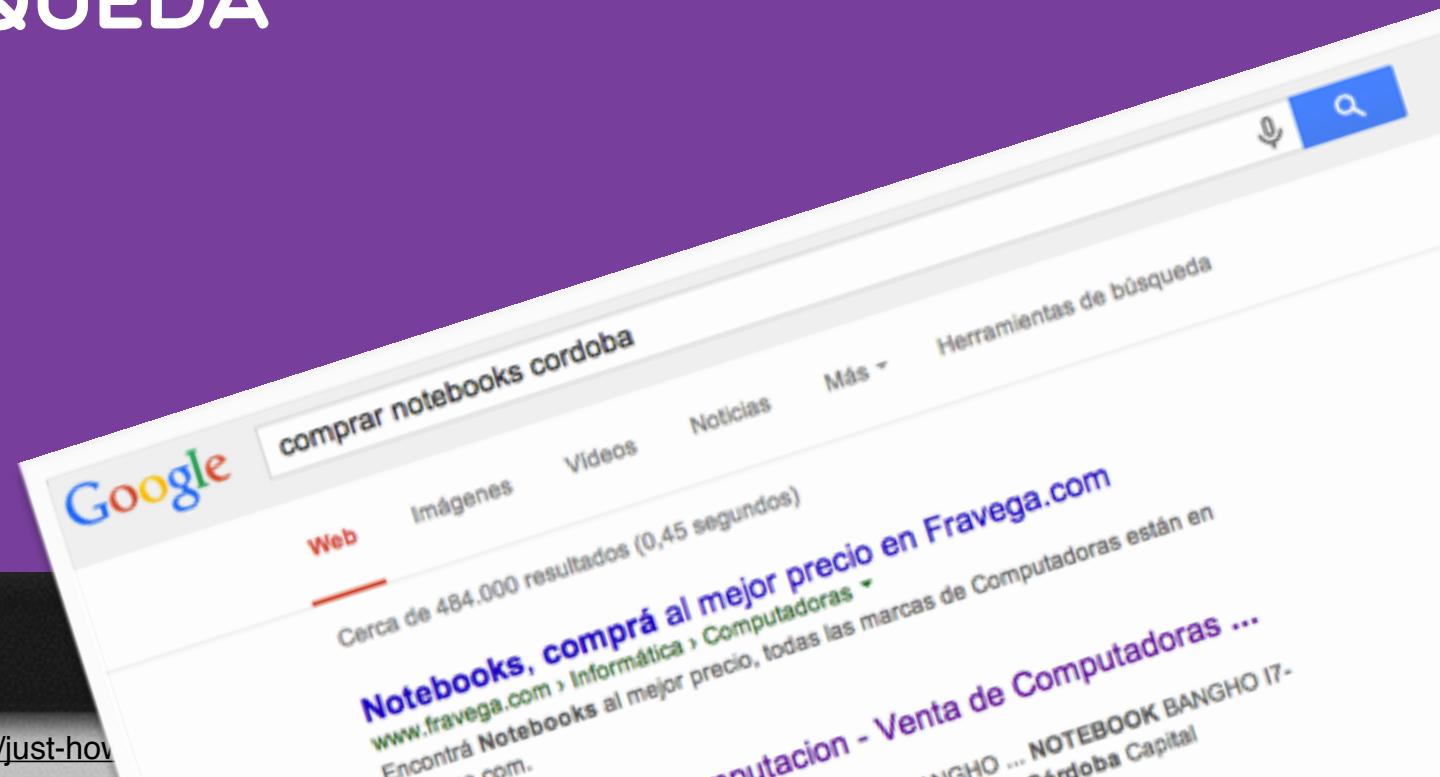
Fuente: <http://www.seonorthsydney.com.au/blog/just-how-valuable-1>

AWARENESS

1RA POSICIÓN EN GOOGLE

32% CLICS

PARA ESA BÚSQUEDA

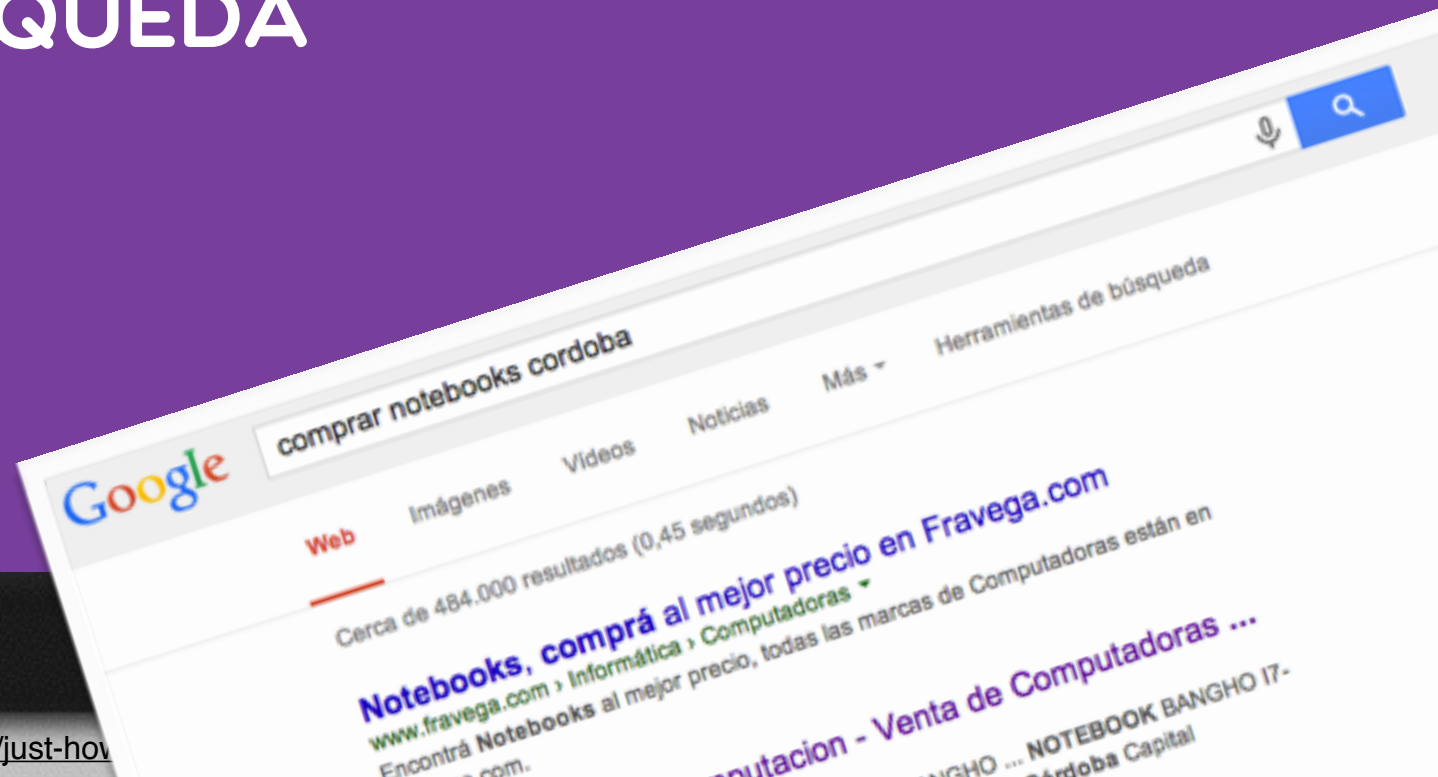


AWARENESS

2DA POSICIÓN EN GOOGLE

17% CLICS

PARA ESA BÚSQUEDA

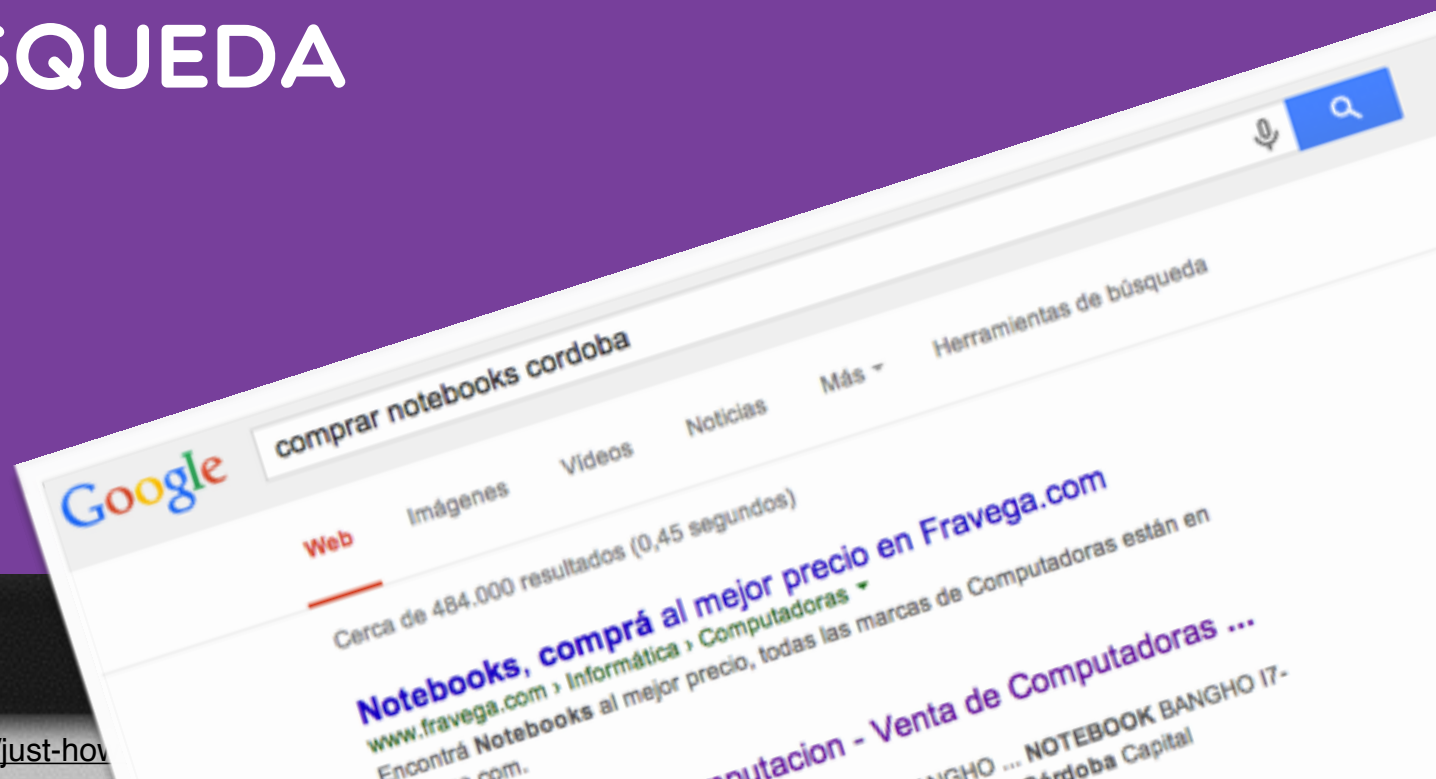


AWARENESS

3RA POSICIÓN EN GOOGLE

11% CLICS

PARA ESA BÚSQUEDA



AWARENESS

ESTAR POSICIONADO ES LA CONSECUENCIA DE LA RELEVANCIA

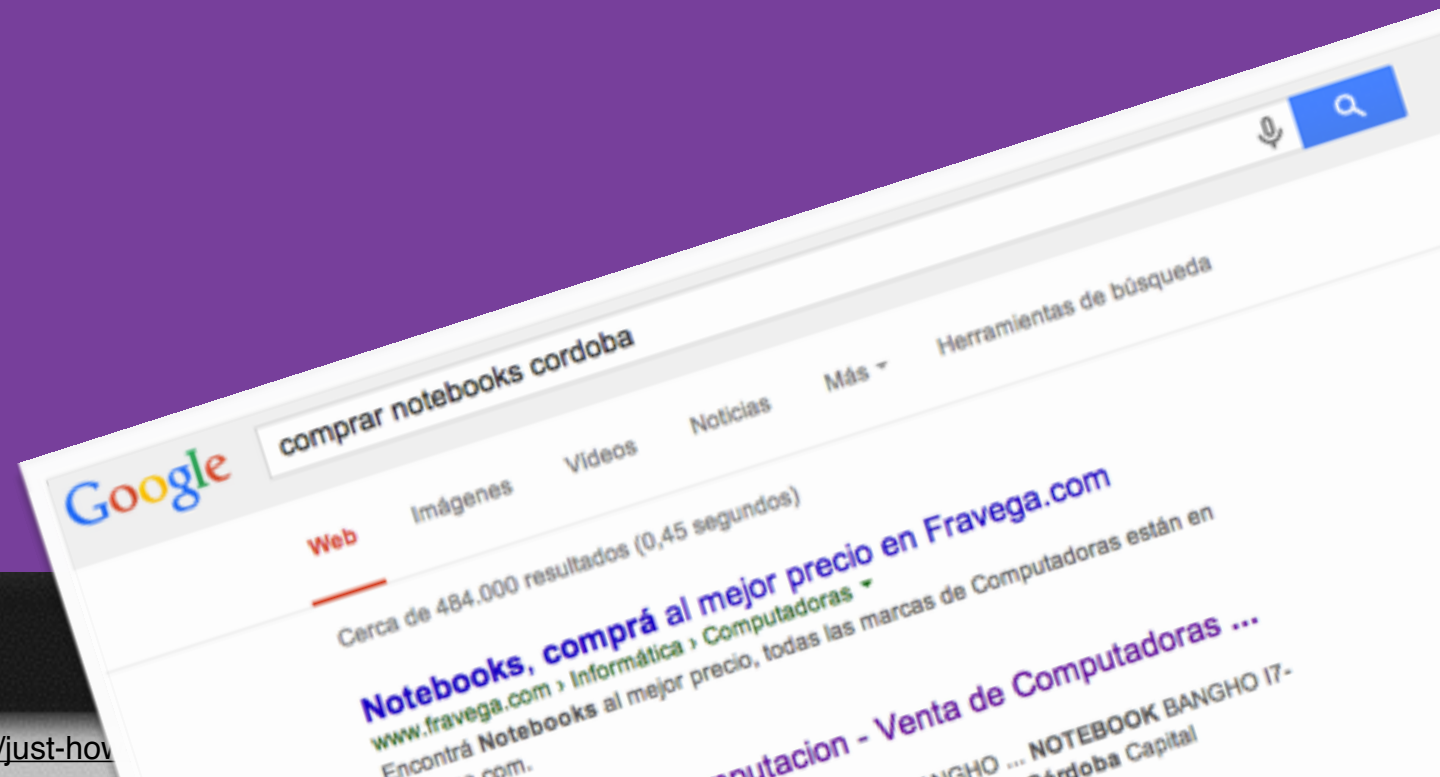
PERCIBIDA POR GOOGLE EN TU SITIO EN RELACIÓN
A LA BÚSQUEDA REALIZADA POR EL USUARIO



AWARENESS

¿QUÉ CONTENIDO ESTÁS GENERANDO

PARA APARECER EN LOS RESULTADOS DE
BÚSQUEDA?



PERCEPCIÓN DE VALOR

PERSONALIZAR LA EXPERIENCIA



LO GENÉRICO RESTA VALOR PERCIBIDO

EN LA PERCEPCIÓN DE LA
MARCA E INFLUYE EN LA
DECISIÓN DE COMPRA





Su pedido ha sido procesado.
Anote el ID de su pedido para
futura referencia: #516293

Gracias por confiar en
TiendaGenérica.com

Volver



¡Listo!

Juan, ¡gracias por comprar!

Tu pedido estará llegando en 24 horas.

(Te acabamos de enviar un mail con el número de tu pedido, que es el #516293 y todos los detalles)

Si tenés alguna duda, estamos para ayudarte: pedidos@niceshop.com.

No te olvides de indicar tu # de pedido!

New For You



Insight Selling: Surprising Research...
Mike Schultz, John E. Doerr, Neil...

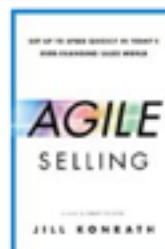
Kindle Edition

★★★★☆ (7)

\$11.99

Why recommended?

► [See more new releases](#)



Agile Selling: Get Up to Speed...

► Jill Konrath

Kindle Edition

\$11.99

Why recommended?



Networking Is Not Working: Stop...

Derek Coburn, Chris Brogan

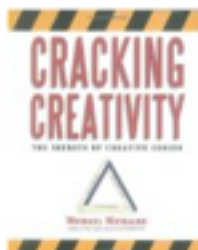
Kindle Edition

★★★★☆ (80)

\$2.99

Why recommended?

Recommendations for You in Books



Cracking Creativity: The
Secrets of...

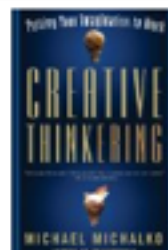
► Michael Michalko

Paperback

★★★★☆ (58)

\$49.00 \$16.93

Why recommended?



Creative Thinkering: Putting
Your...

► Michael Michalko

Paperback

★★★★☆ (31)

\$45.00 \$12.86

Why recommended?



The Art of the Pitch: Persuasion
and...

► Peter Coughter

Hardcover

★★★★☆ (23)

\$28.00 \$20.54

Why recommended?



Creativity Workout: 62
Exercises to...

► Edward De Bono

Paperback

★★★★☆ (7)

\$43.00 \$12.13

Why recommended?



Creative Whack Pack
► Roger VonOech

Cards

★★★★☆ (39)

\$16.00 \$9.60

Why recommended?

We got this one wrong. We've adjusted all paid plans: Now add up to 15 blog feeds. Recibidos x

 **Joel from Buffer**
para mí 

16 de may. (hace 4 días) ☆



Hi there,

I'm sorry to be sending you another email in such a short space of time.

Yesterday **we announced Feeds** as the latest addition to Buffer to make it super easy to share links from your favorite sites and blogs, right from within the dashboard.

Many of you reached out to us to let us know that only 1 feed on the Awesome Plan was not enough. You're right, it doesn't make much sense at all to limit Feeds in that way.

I wanted to get in touch to let you know that **we** messed up here. **We've** increased the limits from 1 feed on Awesome and 10 feeds on Business plans, to **15 feeds on Awesome and Business plans**. **We** want to move beyond that 15 limit too over time, once **we** can handle it technically.

[Give Feeds a Try Now](#) or [Read our Blog Post for the Full Details](#).

Many of you wrote emails, Tweets and blog comments to let us know that **we** had gotten it wrong, and I can't thank you enough for taking the time out of your day to do that. **We're** lucky that so many of you care enough to take that step and share your thoughts and expertise.

Sorry for letting you down here. **We're** excited to keep making Feeds and Buffer as a whole much better over time. Thanks again for all your support. If you want to ask anything or have any more thoughts at all, hit reply to this email and **we'll** be sure to respond quickly :-)

- Joel and the Buffer Team

PERSONALIZAR LA EXPERIENCIA

“SER UNO MÁS
ES SER UNO
MENOS”



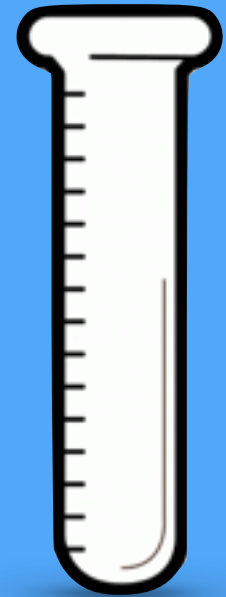
¿CUÁL ES LA
PROPUESTA DE
VALOR QUE LOS
DIFERENCIA?

¿CÓMO VAN A
PERSONALIZAR LA
EXPERIENCIA A LO
LARGO DEL TODO
EL PROCESO?

“FILOSOFÍA DIGITAL” > CONVERSIÓN

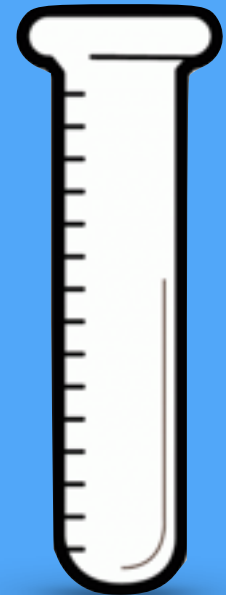
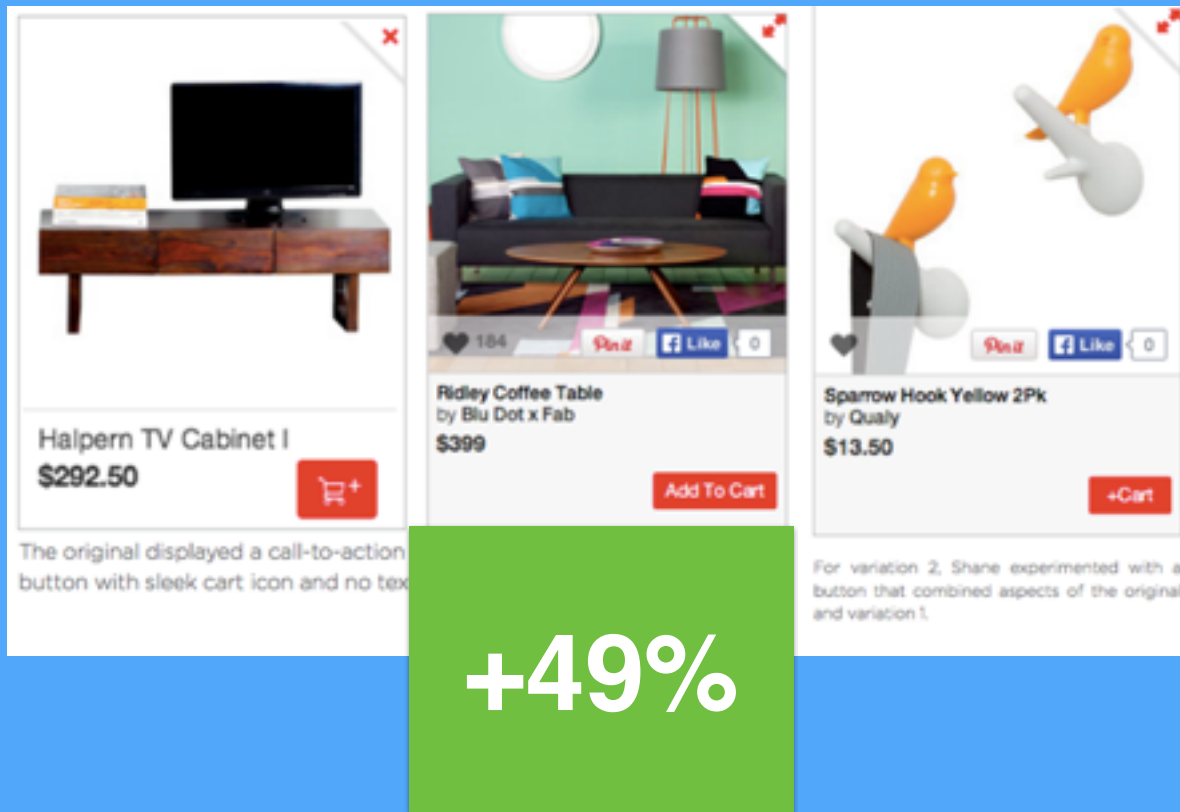
TESTEAR

Y OPTIMIZAR, PARA
DESCUBRIR
(Y VENDER MÁS)



DISEÑO

TEST A/B - Caso www.fab.com



PRECIO

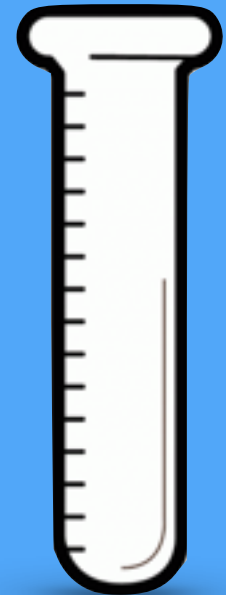
\$1,499.00

\$1,499

\$1499

66%

DE LOS USUARIOS
PERCIBIERON COMO DE
MENOR VALOR LOS
PRECIOS SIN COMAS NI
PUNTOS.



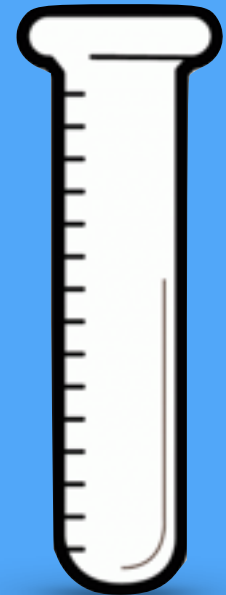
PRECIO

\$35

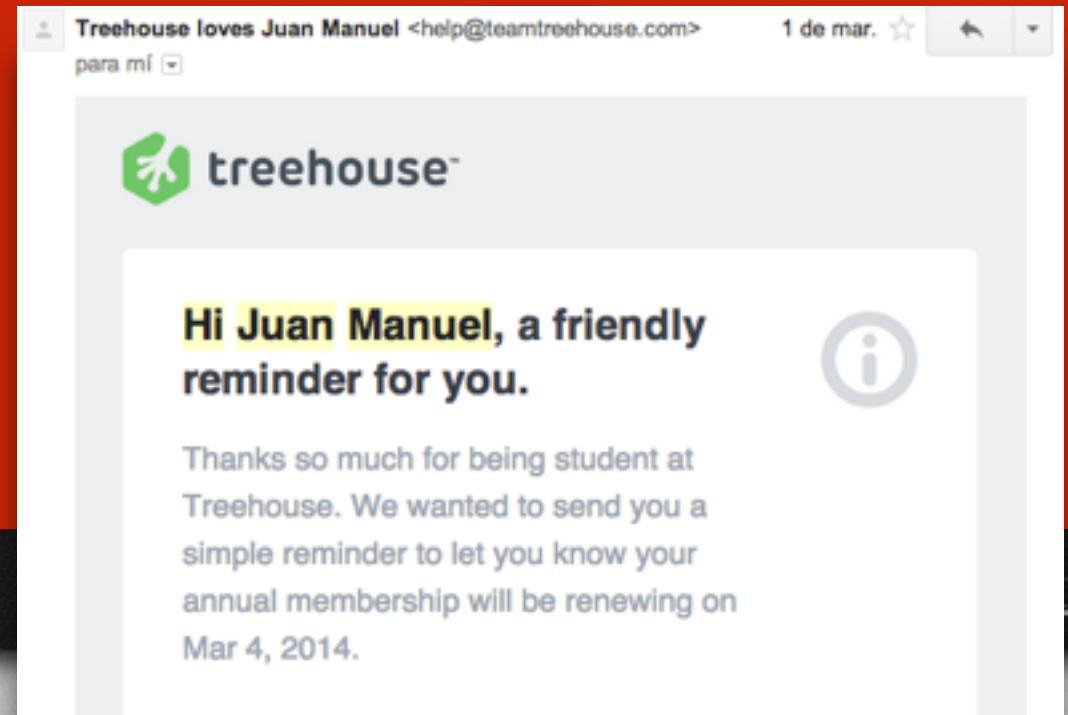
\$39

24%

MÁS DE VENTAS

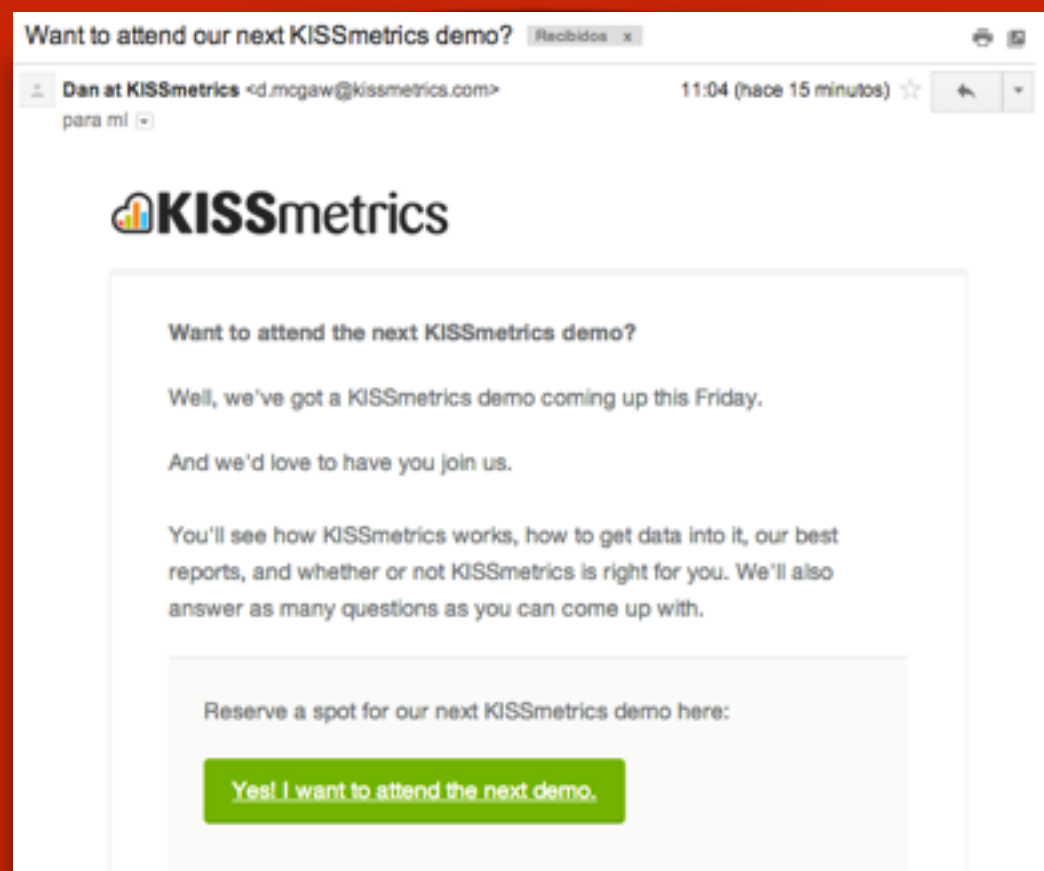


FIDELIZAR MANTENER LA RELACIÓN



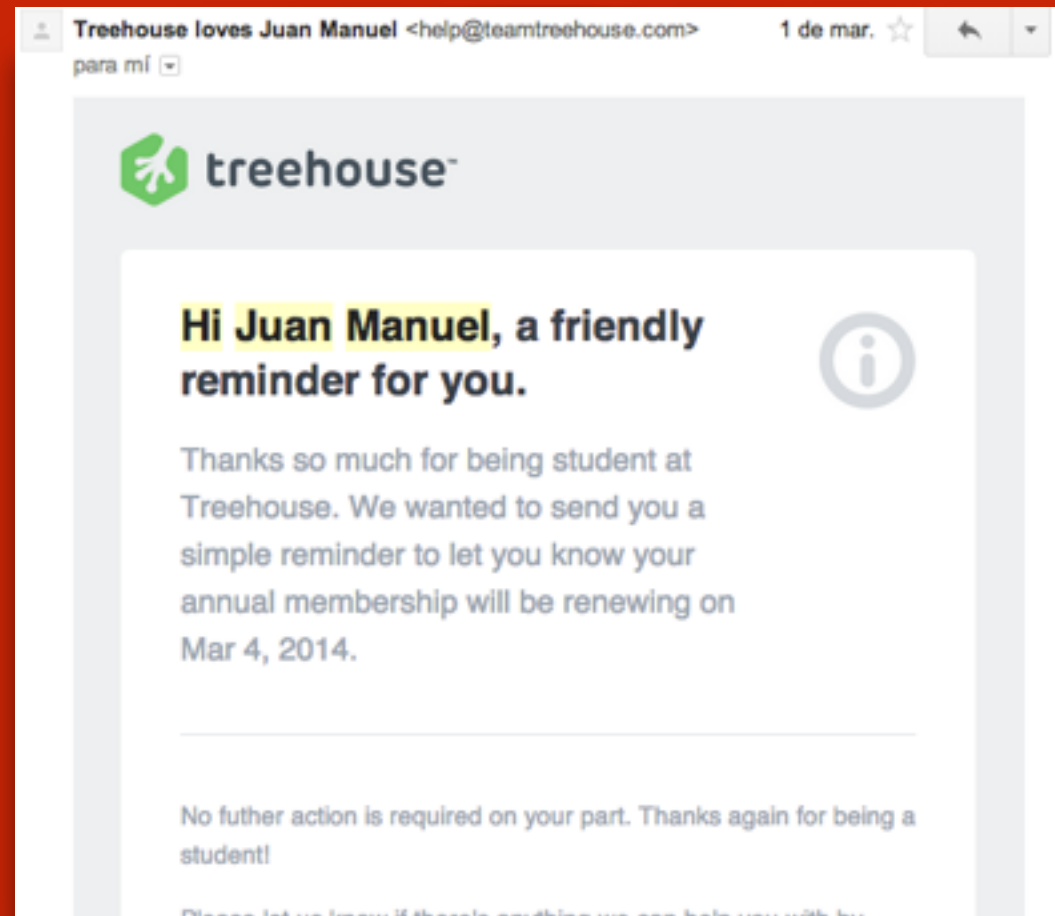
FIDELIZAR

Email marketing



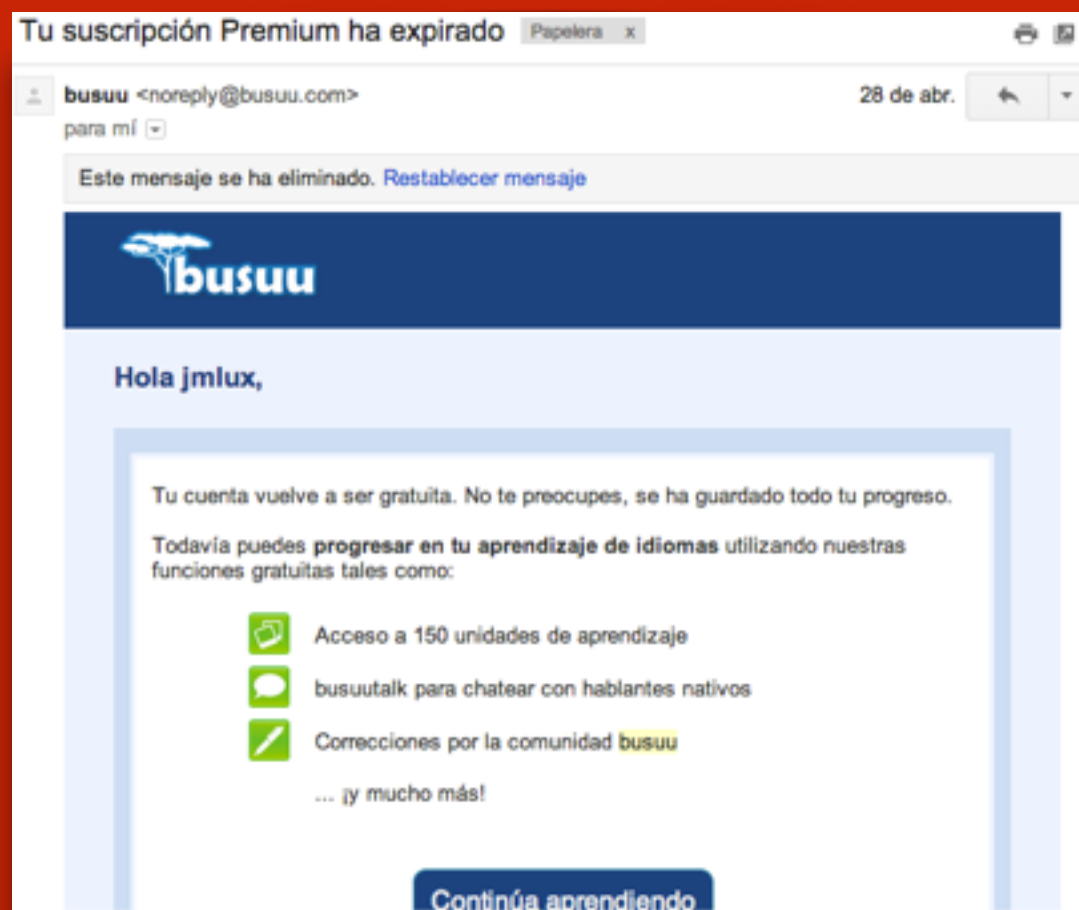
FIDELIZAR

Email marketing



FIDELIZAR

Email marketing

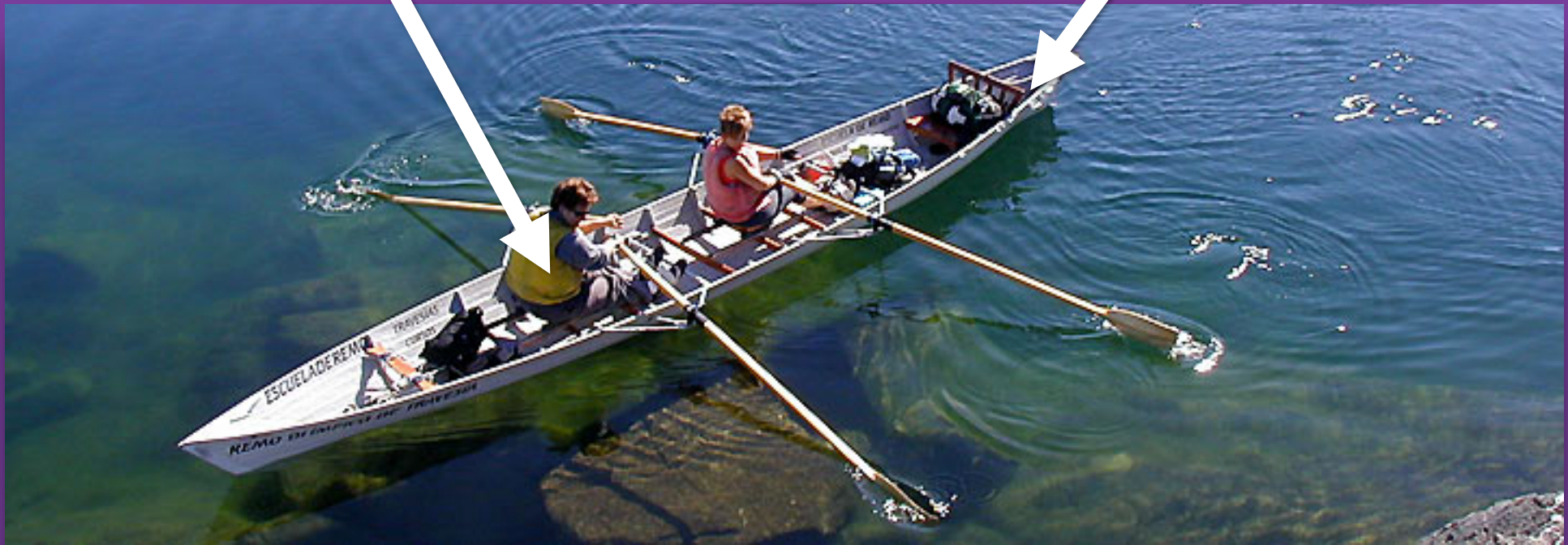


“NO SON SOLO LAS HERRAMIENTAS DIGITALES, SINO LAS ACTIVIDADES DE MARKETING LAS QUE INCREMENTAN LAS VENTAS Y LA RENTABILIDAD DE UNA TIENDA ONLINE”

NO CONFUNDIR

ACTIVIDAD

HERRAMIENTA



ACTIVIDADES CLAVES

- + PROPUESTA DE VALOR ÚNICA
- + GENERAR CONTENIDO
- + PERSONALIZAR LA EXPERIENCIA
- + TESTEAR Y OPTIMIZAR
- + MANTENER LA RELACIÓN

GRACIAS

Lic. Juan Manuel Lucero

www.jmlucero.com | jmlucero@gmail.com | [@jmlucero](https://twitter.com/jmlucero)