

Arsys: Siete recomendaciones para montar un 'eCommerce express'

- El confinamiento ha disparado el comercio electrónico en volumen de negocio y número de operaciones, convirtiéndose en la mejor forma de reactivar muchos negocios locales
- 'Tienda Online' permite montar un comercio electrónico rápidamente y sin conocimientos previos



Madrid, 21 de mayo de 2020 - El eCommerce ha despegado definitivamente durante el confinamiento. Hasta un 60,6% de los españoles ha realizado alguna compra online en este período de cuarentena. El 31,9% afirma “haber comprado más o mucho más que antes” y se calcula que **más de 380.000 personas han realizado su primera compra online en este periodo**, aumentando los compradores en todos los segmentos de edad, desde menores de 25 años hasta mayores de 65 años. Así lo reflejan los datos desvelados por AIMC en su [Cuaderno de Bitácora del confinamiento](#).

La situación excepcional provocada por la COVID-19 ha obligado a todas las empresas a replantear su forma de trabajo y la manera en la que se relacionan con sus clientes. Para muchas de ellas, el salto a Internet se ha convertido en la solución que, ahora más que nunca, va a permitirles reactivar su negocio y afrontar la nueva situación de mercado.

“Nuestra forma de comprar e interactuar en la Red se ha visto completamente modificada debido a la crisis sanitaria y a las medidas de obligatorio cumplimiento decretadas por el Gobierno”, explica Alberto Blanch, responsable de desarrollo de negocio en Arsys. “Tener presencia en Internet se ha vuelto más imprescindible todavía si queremos ser una opción real para nuestros clientes y mantener nuestra actividad económica. El eCommerce puede ayudar a muchas empresas a reactivar su negocio y contar con ingresos extra a los de las mermadas ventas presenciales. Ahora mismo no es complicado ponerlo en marcha, hay ‘constructores’ de tiendas online que lo hacen

de forma casi automática y que cuentan con la ayuda de un soporte técnico que ha montado miles de tiendas como la que tienes en la cabeza”, continúa Blanch.

“Lo que queremos ahora es ponernos a funcionar de un día para otro. Ya invertiremos tiempo más adelante en opciones de venta cruzada, formas de pago y diseños complejos. Ahora mismo esa no es nuestra prioridad, así que más allá de la solución elegida, ten en cuenta estas recomendaciones si necesitas montar un eCommerce express. Y cuanto antes empecemos, mejor; pues parece claro que el comercio electrónico seguirá creciendo cuando regresemos a la normalidad”, concluye Alberto Blanch.

Siete recomendaciones para montar un ‘eCommerce express’

- **Prescinde de lo accesorio.** Lo mejor es empezar con un eCommerce sencillo y no complicar nuestro sitio con demasiados “extras” del tipo venta cruzada, recomendaciones, accesorios, cupones, etc. Todo eso llegará más adelante, ahora toca empezar a funcionar.
- **Limita tu portfolio.** No hace falta llenar la tienda con miles de productos y referencias. Empieza por tus productos estrella y cíñete a lo más demandado, añadiendo siempre fotos, descripción y detalles del producto. Si quieres, puedes completar el listado con un catálogo en PDF que recoja el resto de tu oferta y que anime al comprador a solicitar más información. En todo caso, sigue esta regla: Mejor pocos productos y bien detallados, que muchos y sin información al respecto. Puedes usar kits que permiten sacar fotos con fondo blanco a tus productos para darle un look más profesional a tu primer eCommerce. Poco a poco irás ampliando tu escaparate virtual.
- **Prioriza la usabilidad frente a escaparates deslumbrantes.** Apuesta por lo sencillo para tu primera tienda. Lo primero y más importante es que funcione bien, que sea intuitiva y fácil de usar, no hace falta que sea la más bonita. De hecho, el diseño es algo en lo que más adelante, cuando la cesta de la compra no deje de moverse, podremos invertir todo nuestro tiempo.
- **Imprescindible: Cesta de la compra y Plazos de entrega.** Son los dos elementos en los que sí que tenemos que ser cuidadosos al máximo. El botón de “añadir a la cesta” tiene que estar claro y los pasos de contratación ser cortos. Además, es esencial ofrecer información de stock y plazos de entrega. La alternativa de “pagar y recoger en tienda” también es ‘*plug and play*’ y nos permite funcionar desde el primer momento. “En estos momentos, todos asumimos que nuestras compras no las recibiremos al día siguiente, pero sí necesitamos saber aproximadamente cuándo van a llegar. Es una información muy relevante”, explica Alberto Blanch.
- **Opciones de pago.** En los primeros días, apuesta por empezar a funcionar. Habilitar un método estándar como PayPal puede ser más que suficiente, ya

que también admite pagos con tarjeta para aquellos que no dispongan de cuenta directa en PayPal. Permitir el pago por transferencia o “pagar al recoger en tienda” también son opciones sencillas de implementar. De este modo iniciaremos las ventas sin perder tiempo mientras exploramos otras posibilidades o negociamos con nuestro banco.

- **Amplía tu horizonte.** Apóyate en marketplaces consolidados para ganar visibilidad. Amazon, eBay, Carrefour, Aliexpress... Comprueba en cuál de todos ellos se puede integrar tu tienda online y aprovecha su capacidad de llegada con aquellos productos que más margen te dejan.
- **Apuesta por un constructor de tiendas reconocido.** Hay varias opciones interesantes en el mercado. Si necesitas una pista que te ayude a elegir uno u otro, investiga acerca de su servicio de atención al cliente y qué soporte pueden prestarte durante el proceso de crear esa tienda online. Si tu web está hecha en WordPress, quizás la opción más natural sea acudir a Woocommerce, muy potente y con una gran cantidad de posibilidades. ‘Tienda Online’ está pensada para empezar a funcionar de manera inmediata y para emprendedores sin conocimientos técnicos.

La solución [Tienda Online](#) de Arsys es una potente herramienta con todas las funcionalidades necesarias para montar una plataforma de comercio electrónico completa. Se maneja de forma sencilla e intuitiva, no requiere de conocimientos técnicos avanzados e incluye el asesoramiento de expertos a los que consultar a cualquier hora y a través de cualquier canal de comunicación. La solución Tienda Online de Arsys está ahora disponible de forma gratuita durante tres meses e incluye un dominio gratuito durante un año.

###

Para más información:

Víctor López Huerta
Tel. 91 745 86 00
vlopezhuerta@webershandwick.com

Nacho Heras - PR Manager Arsys
Tel. 941 620 101
nheras@arsys.es