

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3	4
5	6	7	8 Día Internacional de la Mujer	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29 Jueves Santo	30 Viernes Santo	31	

Los consejos para marzo



Analizó las estadísticas de tu sitio de e-commerce: tasa de conversión, tasa de rebote, errores 404... Cada uno de estos índices te servirá como criterio para optimizar tu tienda, las fichas de producto y las ventas.



Optimizá la satisfacción de tus clientes y tus conversiones con un chat en directo. El 60% de los usuarios indecisos se sienten más dispuestos a comprar si reciben asesoramiento por esta vía. Una funcionalidad económica que te permitirá informar a tus visitantes y convertirlos en clientes. Además, podrás releer las conversaciones para entender mejor sus preguntas, esto te ayudará a dar una mejor experiencia de compra en tu tienda online.



Los usuarios consultan las opiniones en las redes sociales antes de comprar. No dudes en anunciar tus nuevos productos y promocionar los más vendidos en las redes sociales. También podés organizar juegos virales para recompensar a tus seguidores y ampliar tu comunidad.



El 75 % de los usuarios no pasa de la primera página de resultados cuando hace una búsqueda. Optimizá tu posicionamiento para aparecer en las primeras posiciones de los buscadores. Desarrollá tu contenido y tus etiquetas a partir de una lista de palabras clave para tus productos en función de las búsquedas de tus clientes. ¡Utilizá el generador de palabras clave de Google Adwords! Te dará ideas y estadísticas de búsqueda.



¿Necesitas ideas para mejorar el monto medio de tu carrito? Probá haciendo sugerencias personalizadas de cross selling en la ventana para agregar artículos al carrito: ¡Con esta estrategia podés facturar entre un 10% y 30% más!