



▶ Consideraciones para una app empresarial



▶ ¿Por qué no se concreta una compra en línea?



▶ Adopción del comercio electrónico

Consideraciones para una app empresarial

Uno de los objetivos que las empresas tienen muy claro es ofrecer la mejor experiencia de compra posible a sus clientes, ya sea en sucursal o de manera digital. Con relación a lo segundo, se han desarrollado diversas herramientas, como lo son las aplicaciones móviles.

Para desarrollar una app que beneficie tanto a tu empresa como a sus consumidores, te compartimos algunas recomendaciones. El primer paso es tener en claro cuál es la necesidad que cubrirá dicha plataforma, analizar qué funcionalidades serán incluidas, establecer una correcta estructura para la interacción y un diseño gráfico acorde a los lineamientos de la marca.

Una vez desarrollada la app, es importante pensar en cómo hacer que los usuarios la descarguen y utilicen. Para ello, echa mano de un plan de publicidad que te ayude a lograrlo, ya sea desde acciones tradicionales hasta campañas digitales, porque una estrategia integral te puede dar diversos beneficios.

¿Pero qué sigue cuando la app ya está siendo usada por tus clientes? Construye vínculos con ellos aprovechando que plataformas como ésta permiten una conexión desde cualquier lugar y en todo momento.

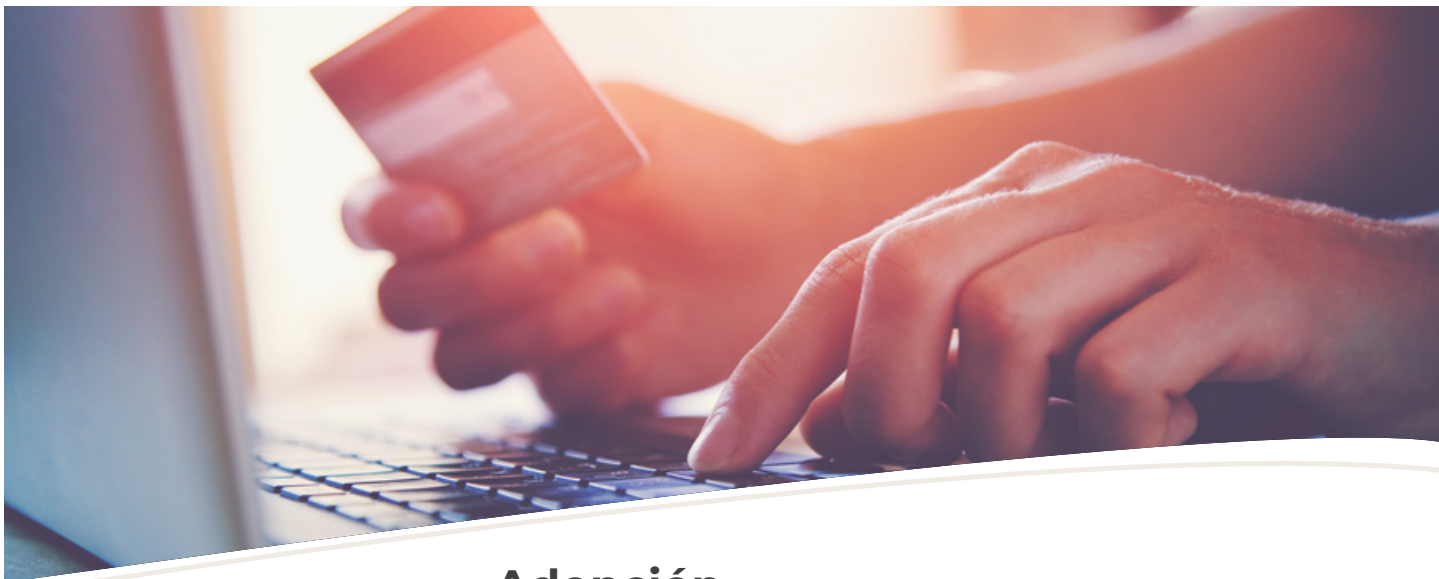
Para establecer dicho lazo con los clientes, ofrece descuentos atractivos con el objetivo de atraer nuevamente a las personas y que realicen más compras (además te ayudará a impulsar las descargas de la app); a la par de esto, también crea recomendaciones y ofertas personalizadas que ayuden a satisfacer sus intereses.

Asimismo, mantén una constante optimización de la plataforma con la meta de establecer una navegación simple e intuitiva, esto para que los compradores encuentren rápidamente los productos que necesitan y el proceso de compra sea ágil y sin inconvenientes.

De esta manera, el mantenimiento adecuado de la aplicación evitará que se vuelva obsoleta y ayudará a cumplir con los objetivos planteados.

Por último, proporciona funciones de soporte para el usuario: una app que posibilite a las personas resolver problemas de forma inmediata, da como resultado una mejor experiencia de marca.





Adopción del comercio electrónico

¿Por qué no se concreta una compra en línea?

Algunas de las razones para que los usuarios no terminen de realizar su compra son inconvenientes relacionados con los sistemas de pago: el 55% de ellos señala que no terminan su compra debido a comisiones inesperadas, y el 21% porque los procesos son largos y complicados.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), México es uno de los países que más está adoptando el comercio electrónico. En este 2022, se posicionó en el top cinco con mayor crecimiento en el comercio electrónico, sólo por debajo de naciones como India, Brasil, Rusia y Argentina.

Fuentes:

¿Quieres crear una app exitosa para tu industria?

Descubre aquí cómo hacerlo

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/es-419/estrategias-de-marketing/aplicaciones-y-dispositivos-moviles/app-exitosa-mejores-practicas-industria/>. Think with Google, junio, 2022.

Cómo hacer el plan de empresa de una app. <https://www.emprendedores.es/plan-de-negocio/plan-negocio-app-aplicacion-movil/>. Emprendedores, marzo, 2021.

Esta es la guía para concretar más transacciones en eCommerce. <https://expansion.mx/mercadotecnia/2022/06/02/guia-para-concretar-mas-adquisiciones-en-ecommerce-paypal>. Expansión, junio, 2022.

En e-commerce, las empresas mexicanas pierden hasta 40% de posibles ventas. <https://expansion.mx/tecnologia/2022/06/28/e-commerce-mexico-errores>. Expansión, junio, 2022.

