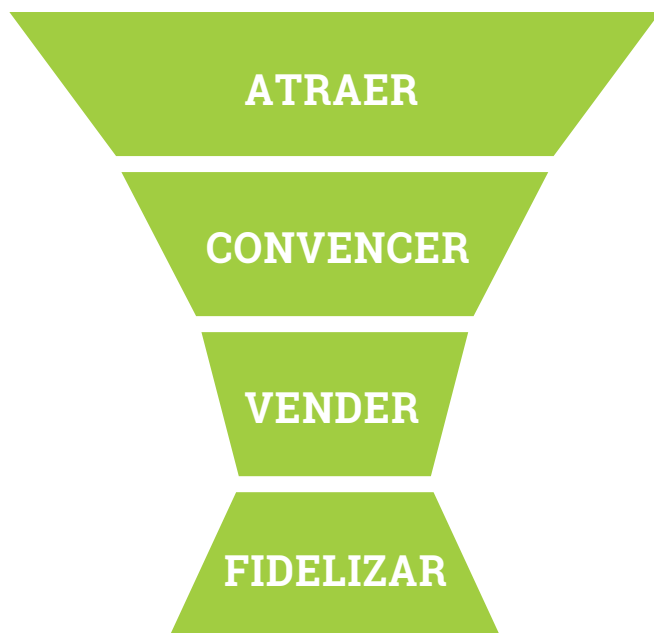


# CONSUMER JOURNEY EN ECOMMERCE

## DEL POTENCIAL CLIENTE A LA VENTA

@icemd



 <p><b>ATRAER</b></p> <p>IDENTIFICAR E IMPACTAR A NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO</p>	<p><b>SOCIAL MEDIA</b> Capacidad de segmentación</p>	<p><b>EMAIL</b> Captación de emails con popups y widgets suscripción</p>	<p><b>SEO Y GESTIÓN DE CONTENIDOS (CMS)</b> Generar contenido amigable a buscadores URLs, palabras clave, código, datos estructurados, ...</p>	
 <p><b>CONVENCER</b></p> <p>SUPLIENDO EL FACTOR HUMANO</p>	<p><b>EMAIL MARKETING</b> Marketing automatizado en función del comportamiento y acciones del potencial cliente</p>	<p><b>COMENTARIOS DE CLIENTES</b> La recomendación de otros usuarios da confianza y seguridad</p>	<p><b>LANDING PAGES</b> Llevar a cada público el mensaje adecuado y captar su atención y contacto en pocos segundos</p>	<p><b>VIDEO E IMÁGENES</b> Contenido atractivo que nos ayude a convencer. Video e imágenes integrados con texto</p>
 <p><b>VENDER</b></p> <p>NO FALLAR EN EL MOMENTO DECISIVO</p>	<p><b>PROCESO DE COMPRA</b> Sólo los datos necesarios, adaptado a nuestro producto o servicio</p>	<p><b>MEDIOS DE PAGO</b> Todos los que nos sea posible y rentable</p>	<p><b>RECUPERAR CARRITO Y FIDELIZACIÓN</b> Es caro y complicado llegar hasta aquí no perdamos oportunidades</p>	
 <p><b>FIDELIZAR</b></p> <p>CALIDAD DEL PRODUCTO/SERVICIO</p>	<p><b>APROVECHAR LAS HERRAMIENTAS DIGITALES</b> Aquí la clave está en el servicio, entrega, atención cliente, reclamaciones, facturación, ... Facilita que se compartan las buenas experiencias y la recomendación. La facilidad de uso y UX son clave.</p>			