

# ¿POR QUÉ LE HACES SUFRIR UN CALVARIO AL USUARIO DE E-COMMERCE?

Reduce las barreras que **separan al consumidor** de la compra de tu producto. No le pongas más piedras en el camino.

## 1 Menos en más

No abrumes con un catálogo inmenso. Ofrece los productos clave y que mejor se adapten a las necesidades del consumidor lo antes posible.

## 2 Usabilidad, usabilidad...

Diseña a través de los ojos del cliente. Vive su experiencia y viaje por tu tienda online.

## 3 Se cercano, tratas con personas

Muestra un tono sencillo y cercano que genere confianza.

## 4 La importancia de los call to actions

Dirige claramente al consumidora la acción. Déjase muy claro.

## 5 La transparencia es un must

No ocultes información. Muestra claramente los precios y las políticas de envío y devolución.



**Jorge Juan Aguilar**

CEO de DigitalCo y Profesor de ICEMD



Compártela en Twitter

## 6 Mobile First

Parte del móvil a la hora de diseñar la tienda y luego construye la experiencia en el resto de canales.

## 7 Muestra cómo te pueden contactar

Ofrece todos los canales de atención al cliente posibles que seas capaz de gestionar para que el consumidor sienta que estás al otro lado.

## 8 Se uniforme y riguroso con la ficha de producto

Construye los contenidos necesarios para que el producto enamore al consumidor.

## 9 Innova constantemente

Incluye nuevas herramientas o soluciones que mejoren la experiencia de compra: visualizadores 3D, probadores virtuales...

## 10 Ah... y mide

No por ser la última es la menos importante. Es vital que entiendas lo que hacen los usuarios para mejorar.