

E-commerce

Acelerando el crecimiento y expansión de las PyMEs



 **adn** acelerador®
de SECCIÓN AMARILLA digital de negocios

Éste es nuestro mercado



Los números en México lo confirman...



A woman with dark, curly hair is shown from the waist up. She is wearing large hoop earrings, sunglasses, and a bright yellow sweatshirt. She is looking upwards and to her right with a joyful expression, holding a black smartphone in her right hand. The background is a solid teal color.

180 VECES AL DIA

8 HORAS DIARIAS

¿Qué hace cuando usa internet?

Comer 38%

Limpiar la casa 37%

Estudiar/Hacer tareas 39%

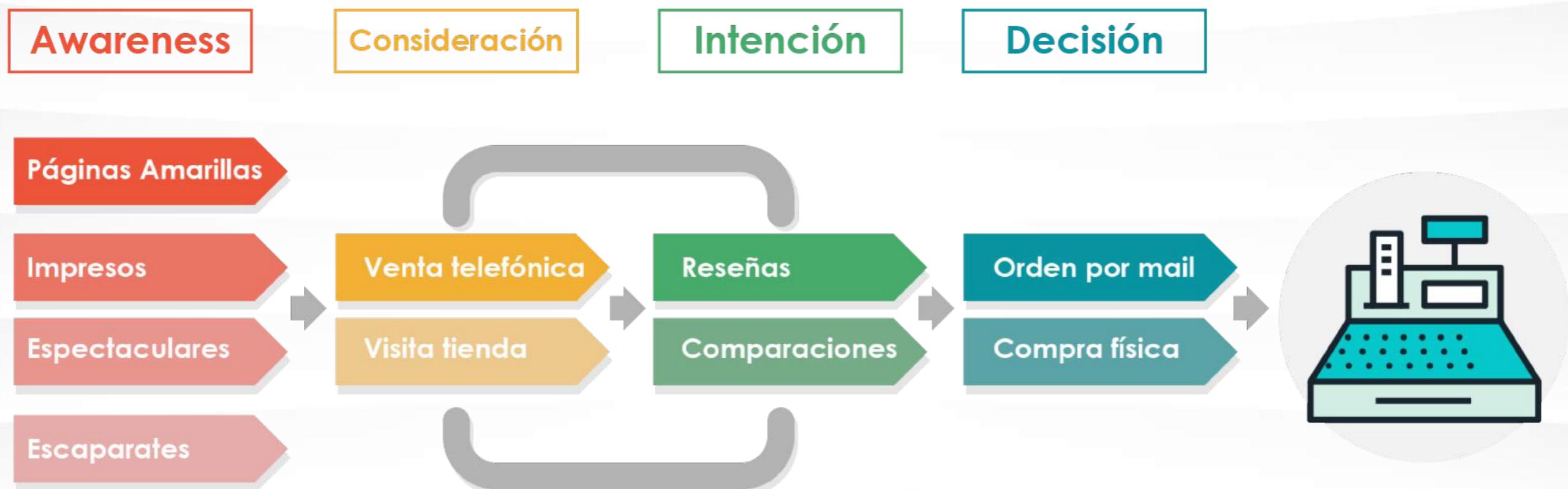
Escuchar música (no por internet) 35%

Mientras espero algo 41%

5
Actividades principales



Así funcionaba el proceso de venta



Fuente. Micromomentos Google Partners

Así es como funciona hoy

Vista en Tienda

Busca en línea,
visita una tienda para
examinar el producto y
después lo compra en línea

Anuncio Display

Conoce nuevos productos
mediante la publicidad en línea

Móvil

Investiga y compra
desde su teléfono móvil

Reseña en Línea

Busca reseñas
antes de realizar la compra

Video en Línea

Mira videos
en Youtube

SEO

Investiga en línea
antes de comprar

Redes Sociales

4 veces más probable

que compre con recomendación
de un amigo



Compra en Tienda/ Compra en Línea

A young woman with long brown hair is lying on a green lawn, smiling and looking at her smartphone. She is wearing a light blue short-sleeved dress. The background is a bright, sunny outdoor setting with trees and sunlight.

69%

Busca

Información relacionada a un producto o servicio

52%

Considera a los
buscadores
el mejor lugar para conocer
nuevos proveedores / marcas

A man wearing sunglasses and a shirt and tie, sitting outdoors and looking at his smartphone.

75%

de los mexicanos
conectados

ha comprado online

en los últimos 3 meses

Expectativas de compra

HotSale Regreso a clases
Día del Padre BuenFin
 Navidad CyberMonday
14 Febrero Día de las madres

78%

De los internautas mexicanos
hacen comparaciones de precios en línea

70%

Web rooming

Compara precios en internet para comprar en tienda física

59%

Show rooming

Compara precios en una tienda física para comprar en internet

46%

Live web rooming

Compara precios desde su dispositivo estando en una tienda física



Qué lo motiva a comprar en línea

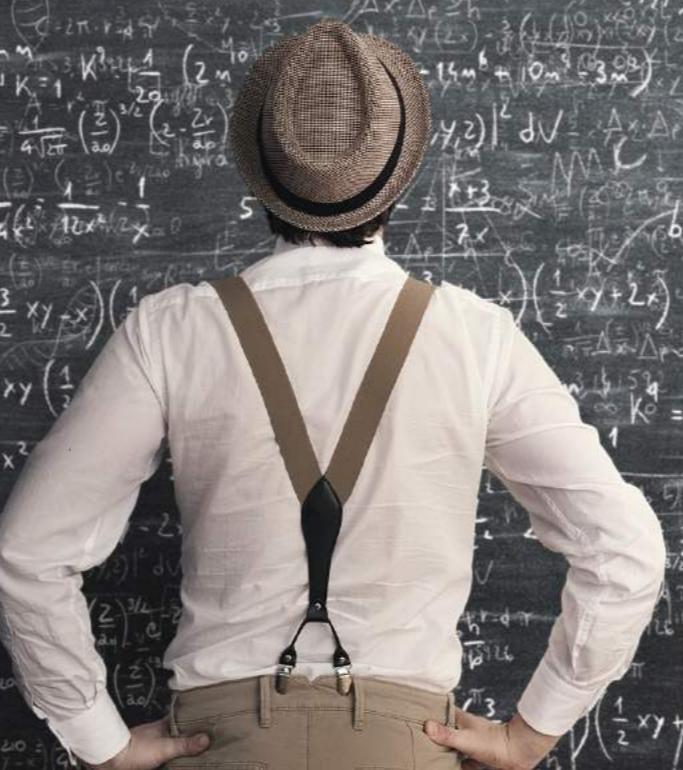


Fuente. AMVO Mex 2018

Qué está comprando



Cómo aplicarlo a tu negocio



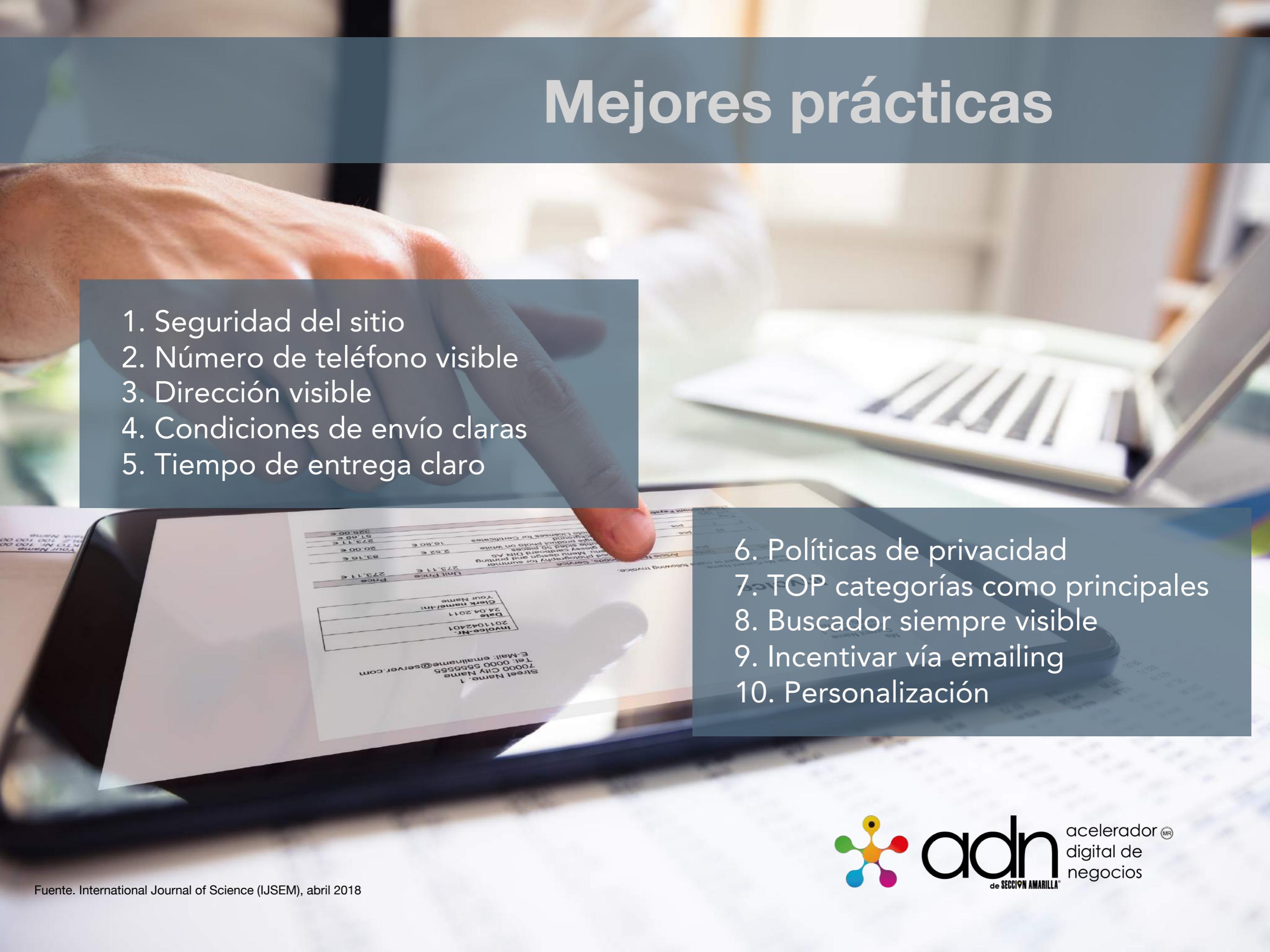
accelerador
digital de
negocios

Construye desde tu propiedad Digital

- Responsiva/adaptativa
- Visual
- Productos top
- Formas de pago
- Logística / Mensajería
- Base de datos (CRM)
- Métricas



Mejores prácticas

- 
- 1. Seguridad del sitio
 - 2. Número de teléfono visible
 - 3. Dirección visible
 - 4. Condiciones de envío claras
 - 5. Tiempo de entrega claro

- 6. Políticas de privacidad
- 7. TOP categorías como principales
- 8. Buscador siempre visible
- 9. Incentivar vía emailing
- 10. Personalización

Lo que más influye a la hora de comprar en línea



Fuente: BigCommerce Online 2018

Incentiva la compra



Próxima compra

Descuentos director por dar sus
datos

Temporalidades

Envíos gratis

Fideliza

Publicidad en la que más confían los consumidores



Motores de
búsqueda
58%



Opiniones de
otros usuarios
63%



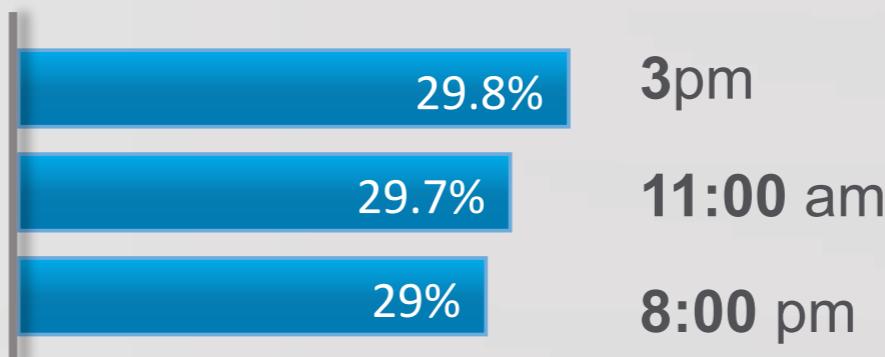
Emailing
Marketing
65%



Sitio web
de marcas
75%

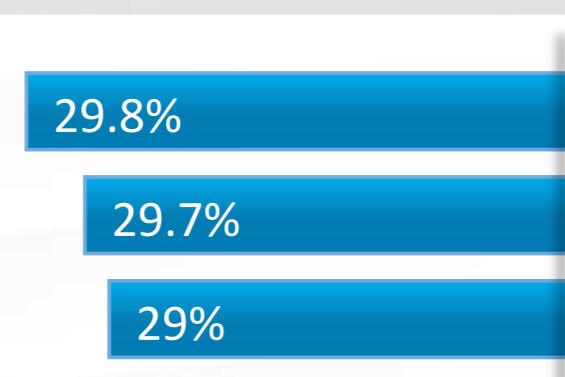


Horarios con
mayor apertura



Martes

8:00 pm

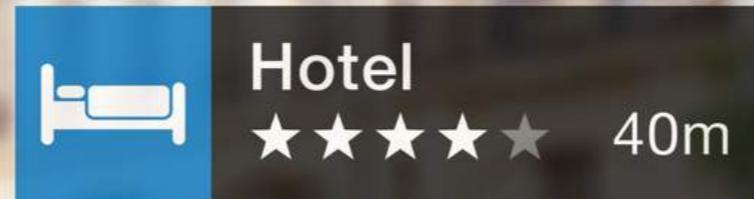
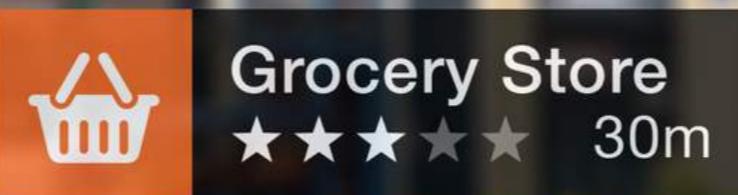
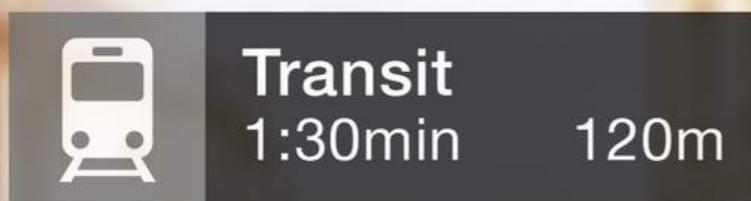


Días con mayor
apertura



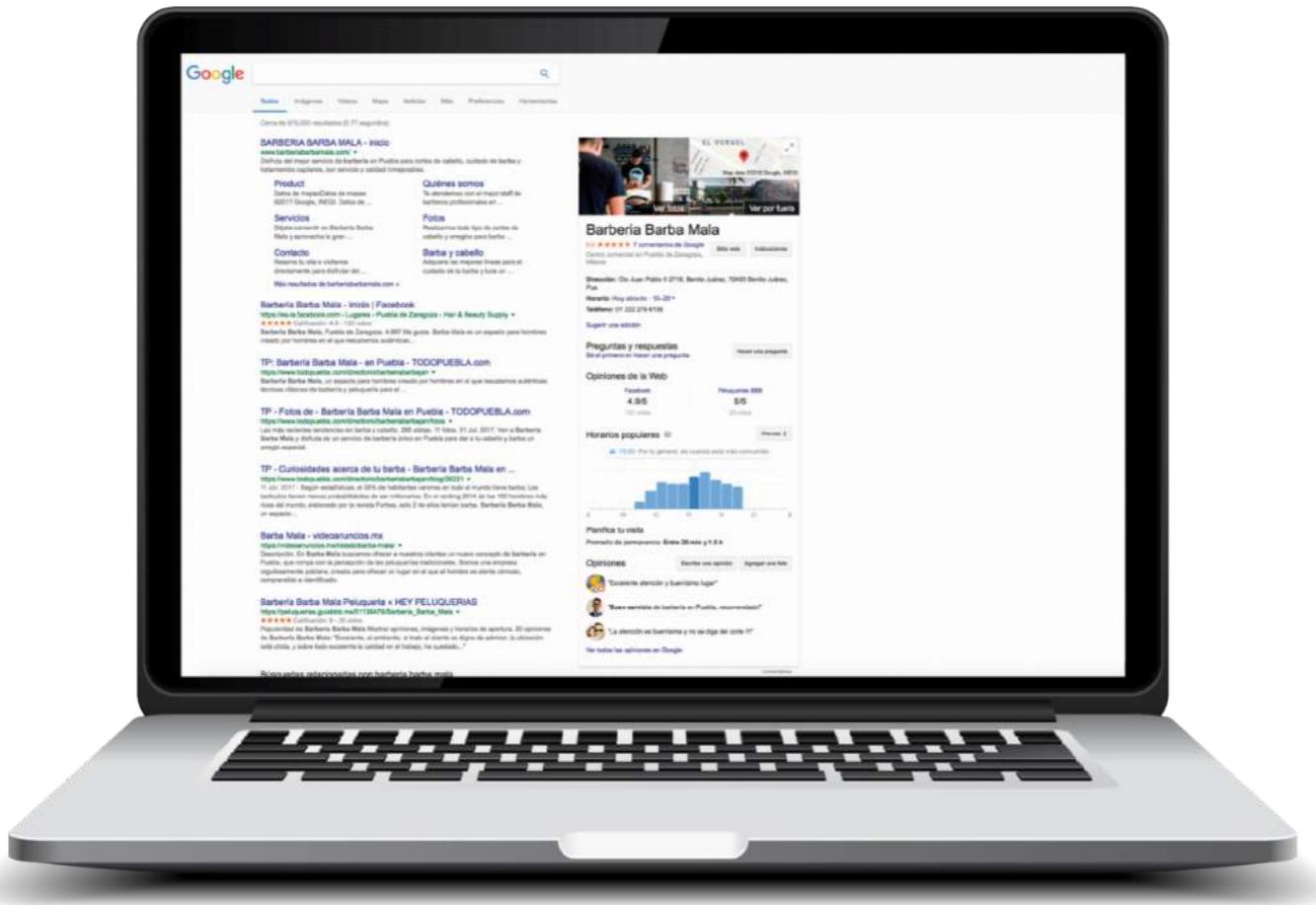
Disponibilidad

SEM



SEO





BENEFICIOS

- Relevancia de marca
- Justo en el momento de la decisión de compra
- Alto nivel de segmentación
 - Posicionamiento



facebook Ads



BENEFICIOS

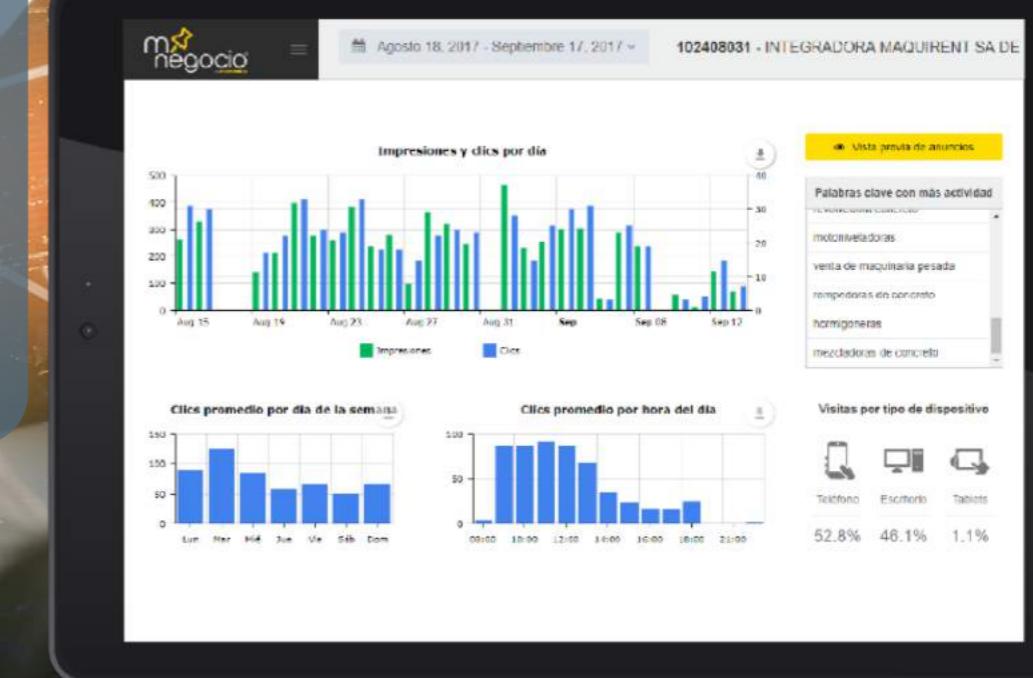
- Hipersegmentación
- Variedad en formatos
- Creatividad centrada en las personas
- Objetivos específicos

facebook

Mantente alerta de lo que sucede

DATA

- Clics (hora,día, etc.)
- Dispositivo
- Áreas geográficas
- Formas de pago



Construye en el proceso de compra de tus clientes

Conocimiento del Problema



Busca Información **BLOG, BANNER, etc...**

Conocimiento de la Solución



Busca Proveedores **SEO Y SEM**

Conocimiento del Producto



Revisa y Compara **SITIO WEB
TIENDA EN LÍNEA**

Amplio Conocimiento



Compra **FOTOS, PRECIOS,
DESCRIPCIÓN**

Recomienda



Recompra **EMAILING,
CUPONES**

Cuando un cliente tiene una experiencia POSITIVA de marca

27%

Se unen a
programas
de lealtad

79%

Comparten
con la familia
y amigos

36%

Escriben
reseñas en
línea

12%

Difunden
en redes
sociales

15%

Mandan
email/carta
a las marcas

80%

Realizan
**compras
adicionales**

32%

Se suscriben
para recibir
newsletters

14%

Siguen a las
marcas en
redes sociales

La clave está en tus manos



INICIA, RODÉATE DE EXPERTOS, MIDE...

REPITE



El éxito se lleva en el ADN





GRACIAS

Yadira Palmas

Gerente Comunicación - ADN Sección Amarilla



ADN Sección Amarilla



/yadirapalmas

