4 Errores Que Debes Evitar En Tu Tienda De Comercio Electrónico

Entrar en el mundo del comercio electrónico puede ser algo difícil, y más cuando no se cuenta con una orientación de lo que se debe o no se debe hacer en una tienda de comercio electrónico. No solo debes de **tener un hosting para e-commerce**, tampoco saber el manejo de un **CMS para tienda virtual**, existen algunos otros factores importantes al momento de mantener a flote un **proyecto de comercio electrónico**.

Por suerte para ti, a continuación te mostraremos algunos errores que no debes cometer en tu tienda de comercio electrónico.

Fotografías De Mala Calidad

Las imágenes son un factor importante al momento de mostrar el producto que se desee vender. Si pensamos en una tienda de comercio física, los usuarios tienen la oportunidad de evaluar el producto que desean comprar. Desafortunadamente en las **tiendas de comercio electrónico**, un cliente no puede evaluar de igual manera que de forma física; las fotografías son una herramienta poderosa para que puedas mostrar detalles a los usuarios, y convencerlos de que tu producto, esta en buenas condiciones.

Descripción Del Producto

Con solo poner precios e imágenes no podrás realizar las ventas que desees. Tener una **buena descripción de las características de tu producto**, puede ser un factor importante al momento de realizar conversiones.

Una descripción detallada puede ser el factor decisivo al momento de que el cliente realice la compra, esto se debe a que aunque no puede sostener el producto, podrá contar con una idea precisa y detallada debido al resumen de las características que des en la descripción.

Un Horroroso Diseño

Diseñar una tienda de forma eficiente, puede ser otro **factor importante al momento de realizar conversiones**. Seamos honestos, no comprarías en un portal que sea desordenado y poco llamativo, esto te generaría desconfianza, el cual es otro error que muchos comenten.

Tener una combinación de colores y distribucion de espacio precisa, te puede dar una **enorme ventaja al frente de tus competidores**.

La Confianza Lo Es Todo!

Antes de ver resultados interesantes en las ventas, tendrás que generar un ambiente de confianza en los visitantes y futuros clientes. La ausencia de testimonios, productos e incluso comunicación, pueden hacer dudar a nuestros futuros clientes al momento de finalizar una compra.

Como se ha dicho, la comunicación es una de las

características que todo cliente busca encontrar, es decir, si alguien desea aclarar las dudas sobre algún producto, espera tener la respuesta en poco tiempo. Recuerda tener tu propio correo electrónico corporativo, con esto estarás dando una buena imagen ante los clientes.