



4 sencillos tips para optimizar tu tienda *online* este Día del Padre

- *En 2020, durante la semana de esta celebración, se registraron alzas hasta de 350% en ventas digitales con respecto a otros momentos del año, por lo que el Día del Padre representa un hito relevante para el comercio electrónico y las tiendas online.*

Ciudad de México, 18 de junio de 2021.— Este domingo 20 de junio no será un día más, sino el Día del Padre, una de las fechas más especiales del año para recordar, celebrar y disfrutar con esas personas especiales en familia, todo mientras nos seguimos cuidando de la pandemia. Sin duda, es uno de los mejores momentos para corresponder al cariño de esos hombres tan importantes en nuestras vidas: papás, abuelos o tíos.

“En el caso de los negocios digitales, el Día del Padre se trata de un hito para impulsar sus ventas, ofreciendo a los usuarios excelentes promociones, productos y/o servicios personalizados para los papás; experiencias de compra con opciones originales y novedosas, que permitan festejar al hombre más importante de sus vida de forma memorable”, explica **Oscar Victorin, CEO & cofundador SkydropX**, la plataforma de gestión logística que ayuda a las empresas a reducir tiempo y costos, así como centralizar envíos en un solo sitio.

Con esto en mente, el experto comparte 4 sencillos tips para optimizar tu tienda *online*, impulsar las ventas y optimizar la experiencia de los *ecommerce* para este Día del Padre 2021:

1. “Viste” tu *ecommerce* de manera especial

La presentación de una tienda digital es clave, esto se traduce en una experiencia de usuario más sencilla, la cual es una de las características que más buscan los usuarios hoy en día. Por ello, el Día del Padre “viste” a tu negocio de manera especial. De acuerdo con el gestor de dominios [GoDaddy](#), algunas implementaciones pueden ser:

- Dejar claro desde un inicio que el *ecommerce* tiene promociones para el Día del Padre, mediante una ventana emergente o un *slide* de diapositivas en la cabecera del *home*.
- Crear una categoría con artículos recomendados.
- Incluir una sección con productos en oferta para el Día del Padre.
- Habilitar el envío gratuito para esta fecha.
- Incluir productos relacionados que puedan ser complementarios y, así, aumentar las ventas. Además, asegurarse de que no existe ningún fallo en el proceso de pago.
- Verificar que la tienda se visualiza correctamente desde todo tipo de dispositivos.
- Añadir una barra superior con un código de descuento para compras de importes superiores a una cantidad determinada.

2. Optimiza la información de tu productos o servicios

Muchas veces, la mayoría de los emprendedores digitales son demasiado “románticos” al describir la propuesta de valor de sus productos y/o servicios; comienzan describiendolos al igual que empresas como Apple, Red Bull y Nike. De acuerdo con un [análisis](#) de Samuel Olan,

cofundador de Utax Me y CEO de Future Business Academy, esto provoca que el cliente potencial abandone el sitio web por falta de información clara. Lo que se tiende a olvidar es que para llegar a ese tipo de mensajes (“Think Different”, “Te da alas” y “Just Do It”), las marcas han recorrido un largo camino para depurarlos y educar a sus clientes al respecto.

Como ellos, las tiendas digitales de hoy deben centrarse en explicar a sus prospectos los beneficios prácticos de su producto, dejando el romanticismo para después. Si estas grandes marcas recorrieron un largo camino para educar a su mercado sobre su propuesta de valor, lo más recomendable es que los nuevos *ecommerce* comiencen por lo mismo.

3. ERP y CRM para tu tienda digital, ¿qué son?

La sincronización de una tienda digital con un sistema ERP (Enterprise Resource Planning o planificación de recursos empresariales), asegura acelerar la experiencia de compra del cliente al evitar recapturas y otras posibles molestias. Un ERP permite agilizar procesos, como poder conocer con cuánto inventario se dispone, emitir facturas, sincronizar la información administrativa, dar de baja productos sin *stock* con tan solo un *click*, lo cual deriva en que las tiendas manejan sus pedidos y centralizan su *e-Logística*.

Por otro lado, conectar la tienda *online* con una herramienta CRM (Customer Relationship Management o administración de relaciones con el cliente) garantiza tener toda la información de los usuarios, enviarles mensajes de valor, llevar un seguimiento ordenado e inteligente de las ventas. Conoce más sobre los beneficios de ERP y CRM [aquí](#).

4. Gestiona tus envíos en una sola plataforma

Las plataformas de *e-Logística* como SkydropX están transformando el panorama para los [negocios digitales](#), simplificando en una sola interfaz todo los procesos. Este Día del Padre, las tiendas en línea pueden conectar sus propias cuentas de paqueterías o sus *ecommerce* con la plataforma, para crear y visualizar sus guías desde un mismo lugar, brindar seguimiento automatizado de los envíos al cliente final y contar con métricas y algoritmos que calculan la mejor opción para ahorrar tiempo y dinero.

SkydropX cuenta con la opción de personalizar productos para papá, seleccionando el empaque y embalaje de un extenso catálogo, así como una experiencia de devoluciones que mejora la tasa de retención de la tienda *online*. En adición, la plataforma agrega promociones como un punto de ayuda en este pico de ventas que representan días como el del padre, esto para un mayor beneficio de parte de los negocios digitales.

“Este Día del Padre, sin duda, se presenta como una oportunidad para darle un empujón a las tiendas digitales, a través de estos sencillos tips que pueden hacer la diferencia para cualquier negocio; todo esto en un momento clave para el comercio electrónico en México, pues tan sólo el año pasado, durante la semana de esta celebración, se [registraron](#) alzas hasta de 350% en ventas digitales con respecto a otros momentos del año”, concluye **Victorin**.

-o0o-

Sobre [SkydropX](#)

SkydropX es la plataforma de gestión logística que ayuda a las empresas a reducir tiempo y costos, así como centralizar envíos en un solo sitio. Reconocida por la AMVO como el mejor *software* logístico para

negocios, ha recaudado más de 7 mdd de inversores como Combinator, Sierra Ventures, FJ Labs, Cometa y Dynamo. Atiende a más de 30,000 clientes, con más de 1M de entregas cada mes, lo que la posiciona como la solución número 1 de su tipo en México. Entre sus clientes se encuentran empresas y *startups* como Walmart, Cemex, Claroshop, Conekta, Runa, entre otros, quienes confían en su *software* para gestionar toda su logística.

SkydropX, a través de sus soluciones, permite a los negocios enviar notificaciones de rastreo a sus clientes por medio de WhatsApp y su plataforma *white label* les garantiza una experiencia óptima desde el carrito de compra hasta la entrega, en *marketplaces*. También automatiza el proceso de envío gracias a su IA Dispatch que facilita la compra e impresión de etiquetas de envío, seguimiento, estimación de los tiempos de entrega y gestión de devoluciones. Su plataforma brinda a las empresas una experiencia desde el carrito de la compra hasta la entrega final. Visita: <https://www.skydropx.com/>

Síguenos en:

Facebook: <https://www.facebook.com/Skydropx>

Instagram: https://www.instagram.com/skydrop_x/

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/sskydropx/>