

Suscríbete ya a nuestro nuevo boletín

MARKETING INTERACTIVO

Decálogo para vender más en Internet

Última actualización 28/10/2011@20:39:07 GMT+1

‘¡Quiero vender más!’ es el título de un decálogo sobre comercio electrónico en el que la agencia de marketing digital Kanli aporta una serie de claves que deberían asegurar el éxito de cualquier proyecto de e-commerce. El decálogo fue presentado durante E-commMarketing, celebrado en Madrid los días 26 y 27 de octubre.

El estudio analiza la influencia que en el rendimiento de una tienda online aspectos como el mix de canales, la usabilidad, el SEO, la integración de contenidos, el remarketing, las redes de afiliación, los social media, etc.

Un montón de elementos que hay que tener en cuenta para conseguir vender más en la Red, algo especialmente complicado en España, según Gonzalo Ibáñez, consejero de Kanli, cuando se compara con la situación de otros países, como Estados Unidos o el Reino Unido. "El e-commerce es una página en blanco que tenemos que escribir", señaló Ibáñez.

Sobre el retorno de la inversión en E-Commerce, el consejero delegado de Kanli, se refirió a la importancia de la usabilidad de las webs, y aseguro que "si se consigue mejorar la conversión de un 3% a un 4%, el incremento de la eficiencia será de un 33%. Además señaló el potencial del *real time bidding*, una fórmula todavía poco conocida en España.

Para ver el estudio PINCHE AQUÍ.

Si quiere recibir cada día en su correo electrónico las últimas noticias del sector pinche [aquí](#) para recibir su suscripción gratuita

¿Te ha parecido interesante esta noticia? Sí (0) No(0)

20/55

La Comunidad Publicitaria

FAST & CASUAL FORUM

3 de Noviembre Hotel Holiday Inn de Madrid

16 y 17 de noviembre

IFEMA Centro de Convenciones Norte Madrid

- Una nueva forma de mirar la comunicación
- Échate a volar con los Euromillones
- Once ciudades compiten por El Sol
- Fusión CP Proximity Madrid y Orbital BBDO
- MPG gana el concurso del uso racional del medicamento

Noticias Relacionadas

- ▶ Armani empieza a vender por Internet
- ▶ Decálogo de los canales de pago
- ▶ Romper frenos para vender más
- ▶ Vender valor en vez de horas
- ▶ A ver... ¿qué me quieres vender ahora?
- ▶ Aprenda a vender valor
- ▶ Procter & Gamble comienza a vender en la Red

Comparte esta noticia 

Comenta esta noticia

