

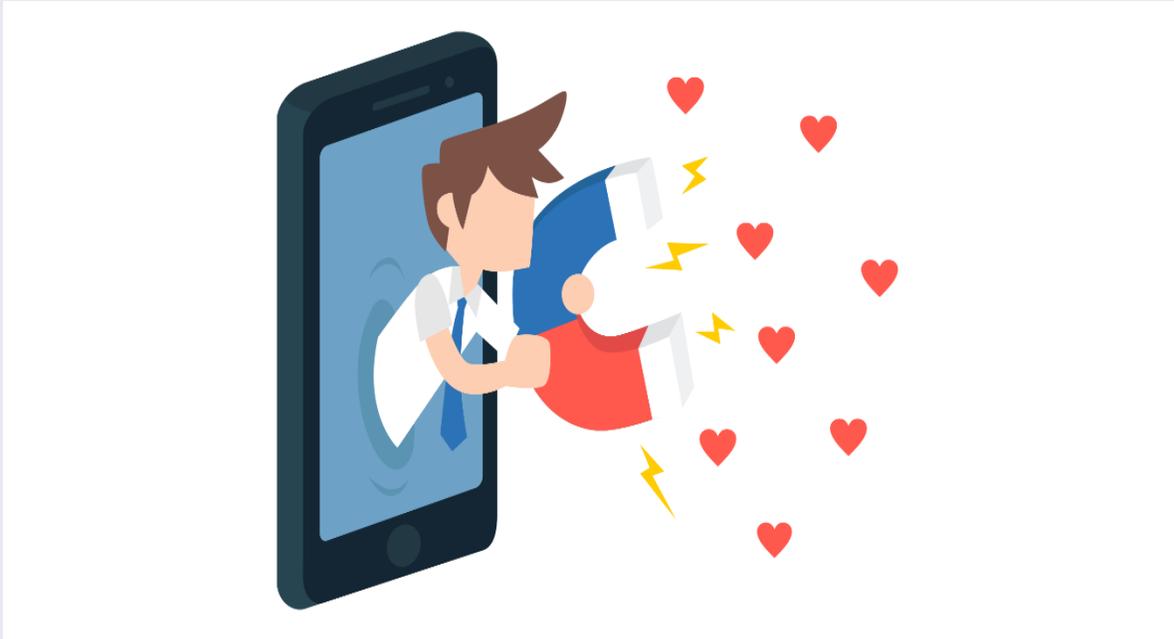


engrane digital[®]
PROGRAMACION / WEB / APPS



**TRUCOS PARA
ATRAER MÁS CLIENTES**

CONTENIDO	PÁG.
¿Cómo aumentar el tráfico Web en tu tienda online de forma efectiva?	2
¿Para qué sirve controlar y monitorizar el tráfico web de tu tienda?	3
Técnicas efectivas para aumentar el tráfico Web en tu eCommerce	3
El mejor y el más efectivo método de pago para tu eCommerce	9
Para qué sirve PayPal	10
Cómo Funciona PayPal	10
Cómo abrir una cuenta PayPal	11
Funcionalidades	12
Recomendaciones	13
Cómo puedo usar PayPal en una Tienda en línea	14
Comisiones de Pagos	16
Tipos de Tasas Fijas	16
Comisiones Fijas de cada Moneda	17
Conclusiones	20



¿Cómo aumentar el tráfico Web en tu tienda online de forma efectiva?

Es evidente que el éxito de una tienda online pasa, entre otros muchos factores, por conseguir aumentar el tráfico Web. Ya sean visitantes nuevos como recurrentes, que ya hubieran visitado, conocido y/o comprado en tu negocio online, todos los responsables de tiendas online pretenden que este factor sea todo lo mayor posible.

Esto es debido a que, en caso de que este factor aumente, será sinónimo (en la mayoría de los casos) de tener mayores posibilidades de mejorar las ventas. Por ello, es importante tener claro, antes de nada, de qué se trata esto de “aumentar el tráfico web”.

Por eso en esta oportunidad Engrane Digital te lo detalla brevemente para que así comprendas la cantidad de ventajas que te proporcionarán a ti y a la buena marcha de tu negocio.

¿Qué es el tráfico web?

Podemos decir que el tráfico Web se refiere a la cantidad total de usuarios que visitan una página en Internet, ya sea un blog, web corporativa o tienda online. Este tráfico regularmente se medirá en un intervalo de tiempo determinado, por ejemplo, de manera diaria, semanal, mensual o incluso anual. Se trata de una de las métricas más tenidas en cuenta por profesionales y empresas dedicadas al diseño web y el marketing digital.

¿Para qué sirve controlar y monitorizar el tráfico web de tu tienda?

Tanto si tu negocio es un eCommerce, como el caso que nos ocupa, como si tienes algún otro tipo de sitio, trackear el aumento de tráfico web es fundamental.

Su utilidad recae en controlar la cantidad de usuarios que visitan nuestro negocio, provenientes de cada uno de los canales:

- Orgánico.
- Social.
- Directo
- Referral.

De esta manera, podremos conocer los indicadores fiables del buen o mal resultado que estén dando las acciones pertenecientes al plan de marketing digital de la empresa.



Técnicas efectivas para aumentar el tráfico Web en tu eCommerce

Cuando ya tienes una idea clara de lo que exactamente entiendes por tráfico web, estas serían algunas de las acciones que podrías llevar a cabo para aumentarlo:

1. Trabajar el posicionamiento orgánico

Pese a que es uno de los consejos más repetidos por todos los profesionales y blogs en la actualidad, mejorar el posicionamiento SEO de tu sitio web siempre será una acción necesaria para obtener más tráfico. Para que tu negocio online sea más visible en los motores de búsqueda como Google, deberás optimizar todos los

aspectos que estén a tu alcance o, en su defecto, contratar a un profesional que lo haga por ti.

La consecuencia inevitable será que lograrás aparecer en las primeras posiciones del buscador para todas aquellas palabras clave de tu nicho de negocio.

2. Optimizar el CTR

Una vez hayas comprendido que, una de las principales técnicas que debes llevar a cabo es posicionar tu web para aquellas palabras clave que te convienen, tener un buen CTR es el siguiente paso. Por ponerte en situación, imagínate que tienes un buen SEO y ya apareces en los primeros resultados de búsqueda en Google...

Si apareces bien situado en la SERP pero nadie o casi nadie hace clic en tu contenido, todo el esfuerzo realizado para posicionar tu eCommerce de manera óptima no habrá valido de nada.

Por ello, mejorar el CTR de tu tienda de manera que tu resultado de búsqueda impacte al usuario e inevitablemente le haga clicar en tu web, deberá ser otra de tus prioridades. Y como ya se han mencionado en esta guía, tener implementadas características como los rich snippets y utilizando títulos y descripciones atractivos será una tarea que deberás tomar entre tus objetivos de optimización. Si no conoces nada acerca de este tema, te invitamos a revisar nuestra guía sobre optimización de CTR que la encuentras en nuestro portal www.engranedigital.com para ayudarte a posicionar mejor tu e-commerce.



3. Aumentar y fidelizar a tu comunidad social

Trabajar la presencia de tu negocio en redes sociales es otra de las “típicas” tareas a las que no se les suele dar la importancia debida. Y esto es porque quizás los resultados de estas acciones son tengan un beneficios a corto plazo, ya que deberás contar con el beneplácito de otros usuarios, con la mejora paulatina de la imagen de marca y con las connotaciones que tenga tu marca para otras personas.

Para ello, deberás buscar ante todo cuáles son las plataformas sociales donde está tu público objetivo. Es justo en aquellas redes donde deberá estar tu eCommerce.

Pese a esto, es muy frecuente que éstos se encuentren en Facebook, Instagram o Twitter, por lo que deberás saber cómo crear una página de Facebook y sendas cuentas en estas otras plataformas.



Gracias a los contenidos que semanalmente vayas compartiendo con tus seguidores y los grupos afines a tu negocio, irás aumentando y fidelizando cada vez más tu comunidad digital.

Estos, por tanto, inevitablemente, se irán sintiendo cada vez más atraídos por conocer cuáles son los productos que vendes en tu tienda. Además, podrás realizar periódicamente campañas de publicidad en Facebook, que potencien la visibilidad de aquellos contenidos que puntualmente te interesen.

4. Aumentar la velocidad de carga de tu web

No cabe duda que, como ya has podido leer en anteriores contenidos de PrestaShop, tener una tienda que cargue de manera rápida y cuyos elementos no presenten errores de visualización es una clave que deberás sopesar.

Su importancia recae en que, una vez hayas conseguido captar a un usuario hacia tu página, si éste percibe que tu velocidad de carga de manera lenta o que tiene algunos elementos que ni siquiera se muestran, conseguirás:

- Que la imagen que tu eCommerce tenga para él/ella sea muy negativa.
- Que éste salga inmediatamente de tu web, lo cual provocará que aumente el rebote en ella.
- Y lo que es peor: que al percibir que tu negocio no cumple con la inmediatez que éste demanda, no vuelva a entrar en tu sitio cuando vuelva a buscar productos similares a los que vendes.

Incluso además de tener en cuenta lo dicho hasta ahora, deberás cuidar al milímetro todo lo referente al WPO (Web Performance Optimization). Esto provocará que la permanencia de los usuarios en ella sea lo más satisfactoria posible, por lo que, a su vez provocará en la mejora de otro factor: la experiencia de usuario.

Estoy seguro que, a medida que vas leyendo las ventajas y técnicas para aumentar el tráfico web de tu eCommerce, estás notando que muchas de las mejoras que implementen tendrán un “efecto dominó”. Un efecto que provoquen que inevitablemente otros factores también mejoren.

5. Activar y trabajar el canal SEA

Si lo recuerdas, en el consejo número 1 habíamos hablado del posicionamiento orgánico en buscadores o SEO.

Pues al igual que el canal orgánico, deberíamos trabajar y contemplar acciones relacionadas con posicionamiento de pago, también denominado SEA (Search Engine Advertising), el cual funciona mediante el sistema de PPC (pago por clic).

Cuando trabajas el SEO, tardas algún tiempo en posicionar tu eCommerce, ya que Google necesita "digerir" y evaluar la buena calidad de tu Web y tus contenidos. En otras palabras, si quieres estar en primera posición, vas a tener que esperar meses (y si llegas).

Una forma de poder competir con los "grandes" de tu sector y pasar rápidamente a primeras posiciones son con los anuncios en Google Adwords. De esta forma podrás aumentar tu tráfico Web fácilmente (a pesar de que, en este caso, pagarás por clic).

Técnica Extra: Ofrecer regalos y descuentos

Adicionalmente a los 5 grandes consejos anteriores, te voy a "obsequiar" con uno extra, con el que podrás poner "la guinda en el pastel" en tu estrategia digital. Se trata de un método muy habitual entre la mayoría de las tiendas, ya sean negocios físicos o en Internet. Y es que, cuando vendes productos, deberás jugar con el stock existente, a menos que trabajes con el método del Dropshipping, donde el stock lo tiene el proveedor.



Podrán venir épocas en las que el stock de esa etapa del año no lo hayas agotado por completo, por lo que podrás establecer precios especiales para poder liquidar esa cantidad de productos. Además, otra técnica muy usada en los últimos años por muchos eCommerce y Marketplaces es que ofrezcan una lista de deseos.

Imagina por ejemplo que un cliente hace una lista de regalos antes de su boda o su aniversario. Después podrás difundir tu lista a todos sus amigos y familiares, que a su vez se convertirán (potencialmente) en clientes. Esto va a aportar y atraer muchísimo tráfico web a tu sitio y en poco tiempo. Luego bastará con relanzarlas periódicamente, para que formen parte de tus nuevas ofertas.

El mejor y el más efectivo método de pago para tu eCommerce

PayPal

Es una empresa del sector del comercio electrónico, cuyo sistema permite a sus usuarios realizar pagos y transferencias a través de Internet sin compartir la información financiera con el destinatario, con el único requerimiento de que estos dispongan de correo electrónico. Es un sistema rápido y seguro para enviar y recibir dinero.

Es una billetera virtual que podrás utilizar para realizar tus pagos a través de Internet sin necesidad de introducir tus datos bancarios en cada plataforma. Esta guardará los datos de forma segura.

¿Para qué sirve PayPal?

- Pagar las compras realizadas por Internet.
- Cobrar las ventas realizadas por Internet.
- Enviar y Recibir dinero entre familiares, amigos o particulares.



¿Cómo funciona PayPal?

El envío de dinero o pagos a través de PayPal es gratuito. El destinatario puede ser cualquier persona o empresa, tenga o no una cuenta PayPal, que disponga de una dirección de correo electrónico.

1. Se elige la opción de pago:
 - Con tarjeta de Crédito o Débito.
 - Saldo de la Cuenta PayPal.
 - Cuenta Bancaria.

2. PayPal realiza el envío del dinero al instante, sin compartir la información financiera con el destinatario.
3. El destinatario recibe el mensaje de PayPal sobre los fondos, y tendrá que crear una cuenta PayPal (en caso de no tener una) para poder retirarlos o transferirlos a una cuenta bancaria propia.

Como abrir una cuenta PayPal

1. Seleccionar el país, idioma y elegir la modalidad de cuenta:
 - Cuenta Personal (Para particulares que compran).
 - Cuenta Premier (Para particulares que compran y venden).
 - Cuenta Business (Para empresas que venden en Internet).
2. Rellenar un formulario de registro con el correo electrónico, una contraseña, nombre, apellidos, dirección postal, teléfono y tipo de tarjeta.

Con 237 millones de usuarios de más de 200 países y mercados, **PayPal** es una de las formas de pago favoritas para comprar en sitios web extranjeros.

Líder en pagos en la web, ofrece soluciones seguras, sencillas en las que confían más de 220 millones de usuarios. Con este, te beneficiarás de la mejor plataforma de pagos y tu negocio crecerá en Internet, a nivel móvil e internacionalmente.

Qué te aporta este producto

- ✓ Ofrece un pago adaptado a tus clientes
- ✓ Mejora la confianza del cliente en tu sitio web
- ✓ Facilidad de activación: Con PayPal, puedes empezar a aceptar pagos casi de forma inmediata y sin cuotas de alta.

Aumenta la tasa de conversión hasta un 87,5% gracias a nuestras soluciones optimizadas para dispositivos móviles. No se necesitan procesos de integración

adicionales. Además, tus clientes pueden pagar sus compras más rápido que nunca.

Protección del vendedor: protege tus ingresos frente al fraude virtual gracias a nuestra Protección del vendedor. Cubrimos artículos tangibles e intangibles y la mayoría de servicios.

Con una política de tarifas muy clara y sin sorpresas. Sin tarifas ocultas. Solo se te aplicará una tarifa cuando recibas un pago. Además, cuantas más transacciones recibas, menor será la tarifa.

Funcionalidades

Un abanico de soluciones adaptadas a tus necesidades:

- ✓ Cartera de PayPal: acepta la forma de pago fundamental del comercio electrónico y conecta con millones de clientes. Tus compradores podrán utilizar su saldo de PayPal, sus cuentas bancarias y la mayoría de tarjetas de crédito o débito existentes para realizar los pagos.
- ✓ Acceso directo a Pago exprés: Disponible y preintegrado en Prestashop mediante un proceso simple de activación. Este acceso directo de PayPal aparece en el carro de la compra y permite acceder a una experiencia de pago muchísimo más rápida.
- ✓ Pagos con tarjeta a través de Braintree: recibe pagos con tarjeta de débito o crédito desde Braintree, nuestra solución de pagos más completa ya utilizada por las marcas líderes del comercio electrónico (Airbnb, Uber, Messenger, etc.). 3D Secure disponible. También pueden activarse los pagos con PayPal. (Braintree solo está disponible en España, Francia, Italia y el Reino Unido).
- ✓ Por suerte la plataforma PayPal ya viene integrada con WooCommerce y no hay que instalar ningún plugin para este propósito, lo que facilita mucho las cosas. En este caso, la solución que nos ofrece WooCommerce es a través

del servicio PayPal estándar que redirecciona los clientes a la página de PayPal para que estos puedan hacer el pago.

Qué les gustará a tus clientes

- ✓ La seguridad de contar con una forma de pago por Internet de confianza
- ✓ La opción de pagar sin introducir los datos de la tarjeta de crédito: con PayPal, solo se necesitan un correo electrónico y una contraseña
- ✓ Un flujo de pago rápido y sencillo, optimizado para todos los dispositivos
- ✓ One Touch™, la forma más rápida de que un cliente de PayPal complete sus compras; disponible en todo el mundo sin necesidad de integraciones por parte del vendedor



Recomendación

Asegúrate de tener el cifrado SSL instalado correctamente antes de empezar. Por motivos de seguridad, necesitas utilizar sí o sí un cifrado TLS 1.2 o superior firmado con el algoritmo SHA-256 de 2048 bits para poder hacer llamadas a la API de PayPal.

Este módulo está disponible en todo el mundo en la versión 1.7; las versiones 1.4 y 1.6 pueden utilizarse en las siguientes ubicaciones: Europa, Asia, Oceanía y América Latina (excepto México).

Versiones 1.4 a 1.6:

Para EE. UU. y Canadá, utiliza el módulo PayPal USA & Canada

Para México, utiliza el módulo PayPal México

Como puedo usar PayPal si tengo una tienda en línea:

Ahora bien, si tu posición es la de empresa o tienda en línea lo que debes conocer de esta plataforma son los beneficios, comisiones, requisitos necesarios que solicita PayPal para instalarla en tu e-commerce.

¿Cuáles son los requisitos que debo conocer?

1. En primer lugar, debes estar ya registrado en Paypal para tener una cuenta. Si no la tienes aún, puedes conseguirla en su página web completando la información que te soliciten
2. Si ya tienes tu cuenta en Paypal, deberás tener a mano los datos de API de tu cuenta de Paypal.

Para configurar la forma de pago Paypal en tu tienda online debes completar estos pasos previamente, para dejar todo listo y empezar a cobrar con PayPal:

- ✓ Inicia sesión en el Panel de Control de tu tienda online con tu cuenta de administrador.
- ✓ Accede a la sección Configuración - Formas de pago - Formas de pago.
- ✓ Pulsa sobre el botón Editar de la forma de pago Paypal para acceder a su configuración.
- ✓ En la parte inferior de la sección, en el bloque Paypal encontrarás el lugar dónde introducir los datos de API de tu cuenta de Paypal:
- ✓ Usuario del API.
- ✓ Contraseña del API.

- ✓ Firma del API.
- ✓ Entorno: Comprueba que aquí tengas ya puesto el texto Live.
- ✓ Si pone otra cosa (o está vacío) escribe Live.
- ✓ Url de PayPal: Comprueba que aquí tengas ya puesto el texto `https://www.paypal.com/cgi-bin/webscr?cmd=_express-checkout&token=.`
- ✓ Si pone otra cosa (o está vacío), copia este texto: `https://www.paypal.com/cgi-bin/webscr?cmd=_express-checkout&token=.`
- ✓ Código de moneda en Paypal: Asegurate de tener seleccionada la misma moneda que tengas configurada en tu tienda online.
- ✓ Pulsa sobre el botón Guardar (el que hay debajo del bloque "Paypal") para guardar el cambio de la configuración.



(Opcional) Comprueba que, en la parte superior, el dato Nivel de acceso tenga seleccionado el valor Activo para que la forma de pago pueda estar disponible para todos tus clientes. Si no estuviera el Nivel de acceso en Activo, puedes cambiarlo y guardar el cambio. Pulsa sobre el botón Publicar en la parte superior de tu Panel de Control para aplicar los cambios sobre la web.

Si completas con éxito todos estos pasos ya puedes tener activada la plataforma de pagos PayPal en tu E-Commerce. Pero, no podemos dejar de mencionarte cuáles son las comisiones que recibe PayPal por cada transacción que ejecute.

Esta plataforma te permite pagar únicamente por lo que vendas, no cobra comisiones mensuales, de membresía o de cancelación de tu cuenta PayPal.

Comisiones por recibir pagos

Todos los montos y porcentajes publicados están sujetos al IVA.

Las comisiones por recibir pagos en tu cuenta PayPal se aplican para:

- Pagos recibidos por la venta de artículos o servicios.
- Pagos solicitados a un comprador a través del sitio web de PayPal.
- Pagos enviados a negocios por artículos o servicios o pagos enviados a entidades sin fines de lucro.

La tasa básica por recibir pagos de usuarios mexicanos en tu cuenta PayPal es:

3.95% + comisión fija

Pagos un 0.50%, además de la comisión aplicable

PayPal te ofrece diferentes tipos de tasas por niveles, para la recepción de pagos en función del volumen de pagos que recibas en tu cuenta PayPal para usuarios mexicanos. Este tipo de tasas están sujetas a la revisión y aprobación por parte de PayPal. Debes comunicarte directamente con ellos para recibir la tasa aplicable a tu cuenta. Las tasas por niveles se aplican a discreción de PayPal y entran en vigor una vez que la tasa aplicable haya sido aprobada para tu cuenta.

Tipos de tasas por niveles a continuación:

Si el volumen de pagos que recibes de usuarios mexicanos en tu cuenta PayPal es:	Podrás reunir los requisitos para pagar:	Si recibes pagos de cuentas de fuera de México en tu cuenta PayPal:
---	---	--

<table border="0"> <tr> <td>\$50,000 - \$249,999 MXN</td> <td>3.65% + comisión fija</td> </tr> <tr> <td>\$250,000 - \$499,999 MXN</td> <td>3.45% + comisión fija</td> </tr> <tr> <td>\$500,000 - \$999,999 MXN</td> <td>3.15% + comisión fija</td> </tr> <tr> <td>+ \$1,000,000 MXN</td> <td>2.95% + comisión fija</td> </tr> </table>	\$50,000 - \$249,999 MXN	3.65% + comisión fija	\$250,000 - \$499,999 MXN	3.45% + comisión fija	\$500,000 - \$999,999 MXN	3.15% + comisión fija	+ \$1,000,000 MXN	2.95% + comisión fija	<p>Pagas un 0.50%, además de la comisión aplicable</p>
\$50,000 - \$249,999 MXN	3.65% + comisión fija								
\$250,000 - \$499,999 MXN	3.45% + comisión fija								
\$500,000 - \$999,999 MXN	3.15% + comisión fija								
+ \$1,000,000 MXN	2.95% + comisión fija								

Las comisiones fijas, varían para cada país. A continuación, te presentamos la tabla de Comisiones fijadas por PayPal para cada moneda:

Divisa	Comisión
Bat	11.00 THB
Corona checa	10.00 CZK
Corona danesa	2.60 DKK
Corona noruega	2.80 NOK
Corona sueca	3.25 SEK
Dólar australiano	0.30 AUD
Dólar canadiense	0.30 CAD
Dólar estadounidense	0.30 USD

Dólar hongkonés	2.35 HKD
Dólar neozelandés	0.45 NZD
Dólar singapurense	0.50 SGD
Dólar taiwanés	10.00 TWD
Esloti	1.35 PLN
Euro	0.35 EUR
Forinto	90.00 HUF
Franco suizo	0.55 CHF
Libra esterlina	0.20 GBP
Nuevo séquel	1.20 ILS
Peso filipino	15.00 PHP
Peso mexicano	4.00 MXN
Real brasileño	0.60 BRL
Ringit	2.00 MYR
Rublo	10.00 RUB
Yen	40.00 JPY

Es importante que revises las políticas y condiciones de pagos que presenta PayPal antes de activar esta plataforma en tu e-commerce, porque pueden existir

para cada país condiciones diferentes y en mucho de los casos, va a depender de los bancos de las tarjetas de créditos que usen tus clientes para la compra. Del resto toda la información requerida esta en esta guía que muy brevemente tratamos de resumir para ti y que puedas entender el manejo de esta plataforma y a su vez atraer más clientes a tu tienda online

Conclusión

Estas son algunas de las ideas que podrás tomar para atraer visitantes y futuros clientes a su sitio. Quizás no sean las únicas, pero sí varias de las imprescindibles para la buena marcha de tu eCommerce. Piensa siempre en adaptarlas en función de tu actividad y no olvides la importancia de aplicar periódicamente nuevos medios de atraer mayor cantidad de tráfico web cada vez.

Otra de las funcionalidades que debes considerar como primera en tus prioridades al hacer tu tienda en línea son las formas de pago, que éstas sean accesibles, sencillas y que desde donde se encuentre el cliente pueda realizar sus compras garantizadas y de la manera más sencilla posible, de esa forma también conseguirás tener mayor afluencia de compradores y que tu eCommerce sea líder en el mercado.

Sin duda cada uno de estos temas te brindarán una gran ayuda para avanzar en el desarrollo efectivo de tu tienda en línea, herramientas, pasos, tips bien explicados y siguiéndolos paso a paso no tendrás excusas para el éxito en tu eCommerce.

Es lo que buscamos en Engrane Digital, animarte a que te involucres hacer negocios en esta era del mundo digital desde donde te encuentres, teniendo la mejor relación con tus clientes, pensando en ellos, escuchando sus sugerencias y necesidades, brindando la mejor atención y sobre todo ofreciendo comodidades en sus compras, sin olvidar responder a todas sus dudas desde tu tienda en línea.

Engrane Digital

Guadalajara, Jalisco
Fontaneros 779, Jardines de la paz
Teléfono
(33)44 4499 33
contactogdl@engranedigital.com

Sucursal

Monterrey, NL
Díaz Ordaz 140 torre 2 Piso 20, Santa María
Teléfono
(81) 8865-4311
contactomty@engranedigital.com

Engrane digital S. de R.L. de C.V. © 2012 Todos los
derechos reservados