

ECOMMERCE RENTABLE

10 PRINCIPIOS



PABLO RENAUD
www.renaud.es

01 Estrategia
Ecommerce

1

TU NEGOCIO NO ES ÚNICO

Tu producto puede ser único (¡es deseable!), pero tu negocio no lo es. Te dedicas a vender.

2

DEBES HACER MARKETING EFICIENTE

Sea cual sea tu negocio, si no vendes, mueres. Debes saber hacer marketing para vender.

3

CREA MARCA (Y NO PRODUCTO)

Debes centrar los esfuerzos de marketing de tu marca, tu historia, tu elemento diferenciador.

4

NO COMPITAS EN PRECIO

Siempre habrá alguien dispuesto a vender más barato que tú. No hay premio para el 2º más barato.

5

DEBES CENTRARTE EN UN NICHU

Los gigantes del online compiten en todo. Los demás, competimos en nichos rentables.

6

NO EXISTE EL "TRÁFICO GRATIS"

No existe, ni lo quieres. Tu objetivo es tráfico cualificado, inmediato, abundante... y rentable.

7

TIENES QUE PAGAR POR CADA CLIENTE

Gana la partida el que puede gastar más en adquirir un cliente. Así que esto va de márgenes.

8

CONTROLA EL CICLO DE VIDA DEL PEDIDO

El ecommerce es cada vez más un negocio de "inteligencia de cliente". Necesitas información.

9

VENDE EN MÚLTIPLES CANALES

Tu canal principal te proporciona información muy valiosa. Otros canales te dan más facturación.

10

CRECE DE FORMA SIMULTÁNEA EN 3 EJES

Debes aprovecharte del efecto multiplicativo de mejorar a la vez los 3 ejes para aumentar tus ventas.