

Buen Fin: Consejos para aprovecharlo, según PayU Latam

La firma especializada en pagos electrónicos PayU Latam ha seis recomendaciones para lograr el éxito con una tienda online durante El Buen Fin, la jornada de ventas con descuentos tanto en tiendas físicas como online, para fomentar el consumo en las semanas previas a las vacaciones de Navidad. Recuerda el comunicado que “se estima que la penetración de los smartphones en México es superior al 85%, por lo que cada vez se procesan más transacciones por este medio”.



El ecommerce en México está creciendo y dicen desde PayU que “este crecimiento se debe a los de beneficios **que genera la virtualidad, como la posibilidad de contactar a potenciales clientes sin limitaciones geográficas ni de tiempo**, o la conveniencia de comprar desde donde se esté”. Durante la época de El Buen Fin, se suma a estos factores la necesidad de los comercios de incrementar sus ventas dada la competencia en cuanto a ofertas, facilidades y medios de pago, continúa un comunicado de prensa.

En este contexto, PayU, empresa especializada en servicios de pagos en línea, plantea seis recomendaciones para que las empresas que aún no incursionan en el comercio electrónico, puedan empezar a hacerlo de forma exitosa durante este Buen Fin:

-Tener una **página pensada para la audiencia**. El comprador debe disfrutar de una experiencia de compra que le resulte sencilla, entretenida y completa, recuerdan.

-La **velocidad y eficiencia importan**. Un segundo adicional de demora en la respuesta de una página puede suponer una reducción de las ventas en línea. Por ejemplo, muchas páginas piden registro de usuarios, algo que no a todos los usuarios les gusta.

-**Pensar móvil**. Se estima que la penetración de los smartphones en México es superior al 85%, lo que se traduce a que es **primordial que las tiendas online cuenten con una versión móvil de su página**, que permita al comprador una experiencia amigable y eficiente. “No solo el proceso puede ser más rápido y conveniente, sino que la tienda online puede tener más tráfico, ya que cada vez más personas tienen acceso a móviles, incluso más que a computadoras”, dice el informe.

-Hacer el **pago fácil y seguro**. Contar con pasarelas de pago que garanticen seguridad y rapidez, es un requisito indispensable para hacer de una tienda en línea un sitio atractivo y rentable.

-**Información es vital**. Otorgar información suficiente y actualizada acerca de los productos y servicios, es de gran ayuda para los clientes. Las personas que visitan una página web, lo hacen porque están interesados en servicios o productos específicos.

-**Internet es la vitrina.** Es clave **utilizar las Redes Sociales para dar a conocer los canales de venta.** Hay que hacerlo de forma dinámica y constante, mostrando a los seguidores que comprar online es más fácil de lo que creen, tal y como dice un comunicado de prensa.

Para conocer la situación del comercio electrónico en México, [puede leer esta noticia](#).