

## BUENAS PRÁCTICAS

# COMERCIALIZACIÓN ON LINE

## EMPRENDIMIENTO RURAL



### ¿ QUÉ ES ?

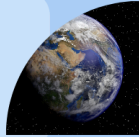
Es el proceso de promover y vender productos o servicios a través de plataformas digitales.

Incluye desde la creación de una tienda online hasta el uso de redes sociales, publicidad digital y otras herramientas para atraer y retener clientela en el entorno digital.

## VENTAJAS

### ALCANCE GLOBAL

Puedes llegar a clientela en cualquier parte del mundo, rompiendo barreras geográficas.



### DISPONIBILIDAD 24/7

Tu tienda online está abierta todo el día, todos los días.



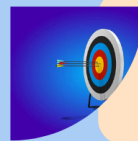
### COSTES REDUCIDOS

Puede ser más económica que mantener una tienda física.



### SEGMENTACIÓN PRECISA

El marketing digital permite dirigir tus campañas a audiencias muy específicas.



## ESTRATEGIAS CLAVE

### Creación de una web atractiva y funcional

Fácil de navegar, estar optimizada para dispositivos móviles y ofrecer una experiencia de compra fluida. Asegúrate de que sea segura y confiable, con opciones de pago variadas.

### SEO (Optimización para Motores de Búsqueda)

Para que tu sitio web esté en los primeros resultados de búsqueda en Google y otros motores de búsqueda. Utiliza palabras clave, mejora la velocidad de carga y obtén enlaces de calidad que apunten a tu página.

### Marketing en redes sociales

Plataformas como Instagram, Facebook y LinkedIn ofrecen segmentación avanzada para maximizar el impacto de tus campañas.

### Publicidad de pago por clic (PPC)

Permite mostrar anuncios (como en Google Ads) a personas que están buscando activamente lo que ofreces.

### Email marketing

Crea una lista de correo electrónico para enviar ofertas, noticias y contenido personalizado

## MEDICIÓN Y OPTIMIZACIÓN

La comercialización online permite medir los resultados en tiempo real y ajustar estrategias

### 1 ANÁLISIS DE DATOS

Utiliza herramientas como Google Analytics y rastrea el comportamiento de la posible clientela en tu sitio web e identifica qué tácticas están funcionando y qué áreas necesitan mejoras.

### 2 OPTIMIZACIÓN CONTINUA

Realiza ajustes continuos a tus campañas de marketing, contenido y experiencia de navegación. La optimización es clave para mejorar el rendimiento y maximizar el retorno de la inversión.

### 3 PRUEBAS A/B

Prueba diferentes versiones de anuncios, páginas de destino o correos electrónicos para ver cuales tienen un mejor rendimiento. Esto te ayudará a tomar decisiones basadas en datos reales.