

# Tips para aumentar ventas online en 2020, por Escuela ERGON

## El centro educativo online Escuela ERGON repasa las herramientas de comunicación y gestión de ventas que dominarán el crecimiento de negocios del siguiente año

2019 está a punto de acabar y ya son muchas las profesiones que buscan las tendencias que marcarán el inicio de la siguiente década. Por ello, la escuela de negocios Escuela ERGON, especializada en formación superior centrada en los sectores con más demanda profesional, explica cuáles serán las herramientas que dominarán el sector ventas online este 2020.

### 5 Herramientas imprescindibles para aumentar ventas

#### Comunicación directa

“No hay nada más efectivo que darle al usuario la oportunidad de contactar directamente con la empresa para resolver dudas”, explican desde escuela ERGON, donde se pueden encontrar una gran variedad de cursos online. “Reforzar el departamento comercial con unas buenas estrategias comunicativas es vital”, apuntan.

#### Mantener la web actualizada

Tener una página web con carga rápida, optimizada para móviles y bien organizada es otro de los puntos imprescindibles. Según indican los expertos del centro formativo, “el usuario debe encontrar rápidamente aquello que busca, de otro modo abandonará la idea de comprar en cualquier ecommerce”.

#### Chats y bots conversacionales

Un chat bot es una herramienta que da asistencia a los usuarios. Se trata de un asistente virtual que se debe integrar en los diferentes canales de comunicación. De este modo, cualquier usuario que acceda a la tienda online, aunque sea fuera de horario comercial, podrá encontrar la ayuda que necesite.

#### Apartado con preguntas frecuentes

“El famoso FAQ’s lleva tiempo implantado en las webs, pero no hay que ser reticente a ir actualizando la información que contenga”, explican desde ERGON. “Una buena idea de cara al 2020 es la de actualizar esta página con las dudas que más hayan surgido a lo largo del anterior año”.

#### Chat online

Ya sea a través de servicios de mensajería instantánea o de plataformas de chat a través de la web, es importante que “todos los usuarios puedan acceder rápidamente a tener contacto con un asesor”. Por ello, desde el centro formativo recomiendan tener un chat online en el que un asesor pueda atender a cualquier persona interesada en el ecommerce.

**Datos de contacto:**

Comunicación ERGON

910059731

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>