

## **GMEDIA da las claves para aumentar las ventas de un ecommerce**

**Posicionarse, mantenerse o reposicionarse es un punto necesario para toda marca y más en este momento. La situación actual, ha obligado a toda empresa a reinventarse para poder continuar creciendo. Pero, ¿cuáles son los pasos a seguir para tener un crecimiento firme? Esta es la pregunta que, a continuación, responde GMEDIA como agencia de marketing digital**

5 pasos a seguir para vender más

La falta de capital para invertir en comunicación, ya sea una estrategia de contenidos, mejorar posicionamiento SEO, tener un diseño web atractivo o contar con los servicios de un consultor SEO, entre muchas otras acciones, es el principal motivo por el que las marcas no se atreven a dar el paso e invertir en comunicación online, según afirma GMEDIA como agencia de marketing digital.

Pero, ¿es necesario invertir mucho capital para poder llegar a aumentar exponencialmente los ingresos? La respuesta es: no. Tal y como afirma el CEO Cesar Romero, hay 5 pasos a seguir para que las estrategias de inbound marketing acaben en éxito.

Conocer al consumidor. El sector online no dista de la realidad, por lo que conocer al cliente y saber cómo tratarle, es el cimiento sobre el que asentar toda la comunicación de la marca. Para asegurar la venta, este debe conectar con la marca con una estrategia de contenidos, que la compra en el ecommerce sea satisfactoria gracias a un diseño web intuitivo, que la conversación con la marca sea accesible y que las políticas de compra y envío sean beneficiosas.

Invertir en comunicación 360°. Un motivo por el que muchas marcas ven que sus inversiones en publicidad no dan resultados, es que tan solo invierten en anuncios. Así pues, según esta agencia de marketing digital, dar a conocer un ecommerce es beneficioso si se acompaña con tener un diseño web potente y fácil de usar, los servicios de un consultor SEO que hagan que mejorar posicionamiento SEO y una presencia constante y muy bien definida en las redes sociales.

Tener un diseño web intuitivo. Poseer una web entendible para el comprador es primordial, ya que una vez se ha tomado la decisión de compra el cliente espera que este proceso sea rápido y sencillo. Es por esto, que es necesario contar con una agencia de desarrollo de páginas web, como es el caso de GMEDIA, para aumentar las ventas.

Invertir en imagen de marca. Un consumidor, necesita escasos 10 segundos para saber si quiere o no quiere continuar en una web. Es por esto que, todo ecommerce que quiera aumentar las ventas debe tener una web rápida, una estrategia de contenidos sólida en todos sus canales, un consultor SEO que le aconseje tanto en SEO como en SEM y un diseño que encaje con su público objetivo.

Fidelizar clientes. Conseguir nuevos clientes es necesario para crecer pero fidelizar a los que ya se tiene es primordial para consolidarse. Así pues, para que el crecimiento de toda marca de pasos al frente y nunca atrás, se debe apostar por un consultor SEO que ayude a la marca a mantenerse presente de manera constante.

Más allá de mejorar posicionamiento SEO con una estrategia de contenidos, invertir en imagen de marca y diseño web, innovar constantemente en el producto que se ofrece es imprescindible para que nunca deje de ser atractivo para el público objetivo.

**Datos de contacto:**

GMEDIA

936 676 345

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

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>