

El diseño de la web es clave para que los usuarios compren

POR PRENSA2 · 15 JULIO, 2013 · SIN COMENTARIOS
MARKETING ONLINE, TENDENCIAS · TAGGED: INFORME FORRESTER, LUCE



Según los datos facilitados por el último **informe Forrester**, el comercio electrónico aumentará dentro del mercado español casi un **18% anual hasta el año 2017**, por lo que España se convertirá en el país europeo con un mayor crecimiento en este sentido. No obstante, muchas de las empresas no están preparadas para asumir este incremento, además muchas de ellas no serán capaces de adaptarse a las nuevas exigencias de los clientes.

Luce es una empresa española de consultoría y desarrollo tecnológico que está especializada en **software para la gestión de la experiencia online del consumidor**, esta empresa desvela los principales fallos que dificultan la venta online y móvil, también facilitan las claves para mejorar la conversión.

Los **Fallos técnicos suponen que un 75% de los usuarios abandona una web**, este tipo de problemas, junto con el de los vínculos rotos, páginas que se cuelgan o dificultades a la hora de efectuar el pago son incidencias que tienen una repercusión negativa en la imagen de la empresa y puede generar desconfianza.

Otro de los principales problemas es el **diseño inapropiado, un 85% de los usuarios abandona una web** por un diseño pobre del sitio. Hay que transmitir una imagen adecuada y adaptada al nicho de población al que se quiere dirigir. La experiencia online de los usuarios debe de tener un alto contenido visual, por lo que se debe de tener mucho cuidado en este sentido y hay que cuidar hasta el más mínimo detalle.

Soluciones

Luce propone el uso de una **herramienta transversal (IBM Tealeaf)** a todas las áreas de la empresa que interviene en el proceso de **compra online** y que permite ver y reproducir la experiencia real de los clientes, de esta forma será mucho más sencillo identificar las causas de los problemas de conversión y de esta manera corregirlos.

Esta empresa española es capaz de detectar los lugares y momentos que obstaculizan el proceso de compra y de esta manera analizar el impacto en la empresa. Esta herramienta cuenta con **tasas de conversión en web y móvil**, mejora la satisfacción y la retención de los clientes, también reduce los costes informáticos, de soporte y mejora la eficiencia del servicio de atención al cliente.

Son ya más de **500 empresas en todo el mundo** las que confían en esta herramienta, entre las que destacan 9 de los 19 bancos más grandes de Estados Unidos, compañías como **UniCredit e ING Direct**. En España Luce es la única empresa reconocida como **partner certificado de IBM** para comercializar e implantar IBM Tealeaf.

SOBRE LOS AUTORES



- [Tweet this post](#)
- [Post to Facebook](#)
- [Digg this!](#)
- [Add to Delicious](#)
- [Stumble this](#)
- [Google Buzz](#)
- [Yahoo Buzz](#)
- [Post to Technorati](#)
- [Share on LinkedIn](#)
- [Email a friend](#)

- [Marketing Online](#)
- [Tendencias](#)

 [Buscar](#)

SUSCRIBETE A NUESTRA NEWSLETTER

Newsletter m4f

M4F Business School

MÁSTER
Dirección de Marketing y
Gestión de productos Gourmet
Valencia y Madrid- 18/10/13 - 01/03/14

BECAS 20%
DESCUENTO

xternaliza.es
MARKETING ONLINE

Expertos en
Marketing Alimentario

[Infórmate](#)

Procomel

www.procomel.com

CATEGORIAS

- ▶ Bases de datos
- ▶ Campañas
- ▶ Consumidor
- ▶ Cursos m4f
- ▶ Entrevistas
- ▶ Ferias/Eventos
- ▶ Gran Distribución
- ▶ Marketing
- ▶ Marketing Gastronomico , Hoteles , Restaurantes
- ▶ Marketing Online
- ▶ Notas de Prensa
- ▶ Noticias
- ▶ Producto
- ▶ Tendencias

CONTACTO MARKETING4FOOD