

Modulo K: Herramientas de E-Commerce y Cierre

Canales de distribución apropiados según el objetivo de la campaña de marketing.

1. Para dar a conocer la marca

- Twitter
- Facebook
- Google
- Instagram
- Pinterest
- Youtube
- Email y SMS



2. Para generar ventas

- Amazon Reseller
- Google Shipping
- Marketing de afiliados
- Facebook Storefront
- Google Display

3. Para liderar ventas

- SEO
- Display Advertising
- Pago por click
- Email Marketing
- Blogs



¿Cómo bocetear una tienda?

- ¿Por qué categorías de productos acude el cliente a la tienda?
- ¿Cuáles son nuestras secciones o categorías más rentables?
- ¿Tenemos zona de liquidación?
- ¿Cuáles son los productos complementarios a nuestra sección o categoría de destino?