

Informe de recomendaciones para la página Web Sillas.com.co

1) Características importantes en condiciones y procedimientos de pago.

Se debe diseñar un paso a paso de manera creativa y grafica en el cual se especifique claramente el proceso de compra, ofreciendo el proceso en línea y el proceso físico, ya que existen ciertos clientes que consideran que comprar una silla tipo gerencial es como comprar un par de zapatos, estos deben ser sometidos a prueba y pasarla como condición para realizar una compra.

Además se debe especificar de manera clara:

1.1) Devoluciones y garantías:

- Establecer como se manejará la recepción de devoluciones.
- Condiciones y características para que se apruebe la devolución.
- Establecer la posibilidad de devolver dinero o obligar a que se cambie el producto.
- Establecer los tiempos de devolución. Pagos de transporte y bancarios.

Es de vital importancia que todo quede especificado en un contrato en el cual el cliente aceptara antes de realizar los respectivos pagos por medios virtuales.

1.2) Garantías: establecer que las garantías solo se aplican por defecto de fabricación, definir las exclusiones y limitaciones de la garantía cuando los daños no sean de fábrica sin por mal manejo por parte del comprador o el transportista.

1.3) Tiempos de entrega: establecer los tiempos de entrega dependiendo de las cantidades, las distancias a recorrer, documentos a entregar y los empaques a usar para los productos.

1.4) Sobre el medio de pago virtual: se recomienda si se va a manejar un sistema de compra virtual tipo “carrito de compras” entender y mostrarle al cliente sobre el mediador de pago virtual; además mostrar diversas maneras de pago como pago por consignación y en que bancos se puede realizar.

2) Descripción de las ventajas competitivas del producto: describir en una página las ventajas de usar sillas ergonómicas tanto en productividad como en salud ocupacional.

3) en cuanto a los productos, se debe aclarar que la prioridad son las sillas ejecutivas que apuntan a un segmento gerencial, pero es importante colocar una sección donde se encuentren las demás sillas de segmento medio. Lo que se quiere lograr con esta estrategia es primero atraer a los clientes y que estos al tener una buena experiencia con los productos de gama alta se vean inclinados a realizar dotaciones con los demás productos.

4) Características del producto implícitas: Cuando la persona de click en un producto en específico es importante que tenga toda la información correspondiente, como posibilidades de selección de características (Color por ejemplo), además que pueda ampliar la foto y mirar los detalles de estos desde diferentes ángulos.

5) Motivador de compra: Se debe mantener en la página un constante motivador de compra, dícese de promociones por tiempo limitado o descuentos por compras al por mayor; logrando así motivar aún más al cliente para realizar una compra de nuestros productos.

6) Registro de clientes: Es necesario que los clientes para realizar la compra del producto nos brinden toda la información personal o empresarial posible para poder contactarnos en caso de imprevistos.

7) Sobre la empresa: es importante que las personas tengan acceso a la información de industrias pico, aprovechando los 30 años de experiencia del mercado y las acreditaciones técnicas ya que estas dan seguridad y respaldo a la hora de comprar por internet.

Recomendaciones para la página web “Industrias Pico”

1) Subir las fotografías de los proyectos realizados por la empresa, esto con el fin de darle confianza a los nuevos clientes y lograr motivarlos a realizar proyectos con la empresa, también deben incluirse los certificados Icontec de la empresa, las ventajas del departamento de diseño y la calidad de la materia prima usada para todos los productos creados en la empresa.

2) se debe manejar un catálogo donde aparezcan los principales productos de la empresa y mostrar las posibilidades de personalización para cada uno de estos.

3) Especificar de manera más detallada como es el procedimiento de planeación y trabajo realizado por la empresa si el cliente quiere comprar alguno de nuestros productos, generando confianza y motivando a seguir con el proceso.