

**AUDITA
TU TIENDA ONLINE
CON ESTAS
5 MÉTRICAS CLAVE**

¿CUÁNTAS VISITAS
MENSUALES TIENES?

¿CUÁNTAS VENTAS
MENSUALES TIENES?

¿CUÁL ES TU TASA
DE CONVERSIÓN?

¿CUÁL ES AOV O
PEDIDO MEDIO?

¿CUÁL ES TU OBJETIVO
DE VENTAS MENSUAL?

¿CUÁNTAS VISITAS
DEBERÍAS GENERAR
PARA LLEGAR A ESE
OBJETIVO?

¿QUÉ VAS A HACER PARA TENER MÁS TRÁFICO?

¿CUÁNTO PRESUPUESTO VAS A DESTINAR?

RECUERDA QUE LA TASA DE CONVERSIÓN MUNDIAL ES DEL 1,56%

¿QUÉ MÉTODOS DE PAGO OFRECES EN TU TIENDA ONLINE?

TRANSFERENCIA BANCARIA

PAGO CON TARJETA BANCARIA

PAGO CON PAYPAL

PAGO CONTRARREMBOLSO

PAGO APLAZADO

RECUERDA QUE PAYPAL ES EL MÉTODO DE PAGO PREFERIDO DE LOS CLIENTES DE UNA TIENDA ONLINE (62%)

¿CREES QUE PUEDES FACILITAR EL PAGO EN TU TIENDA? ¿CÓMO?

¿INCLUYES EL ENVÍO GRATIS?

¿TIENES LOS GASTOS DE ENVÍO VISIBLES EN TU WEB? ¿SE PUEDEN VER DESDE EL CARRITO?

¿OFRECES INFORMACIÓN SOBRE CUÁNDO LLEGARÁ EL PRODUCTO?

¿OFRECES LA OPCIÓN DE ENVÍO EXPRESS?

RECUERDA QUE AL USUARIO LE GUSTA SABER CUÁNTO SE VA A GASTAR ANTES DE RELLENAR TODOS SUS DATOS

¿CÓMO VAS A MEJORAR TU POLÍTICA DE ENVÍOS?

**¿CUÁNTO ES EL
TIEMPO MEDIO EN TU
TIENDA ONLINE?**

**¿CUÁL ES LA TASA
DE REBOTE DE TU
TIENDA ONLINE?**

**¿QUÉ PAGINAS TIENEN MÁS REBOTE?
ANALIZA EL PORQUÉ Y PON ESPECIAL ATENCIÓN A LAS
PÁGINAS DEL PROCESO DE PAGO: CARRITO, CHECKOUT**

**RECUERDA QUE A MAYOR TIEMPO EN PÁGINA,
MAYOR NÚMERO DE CONVERSIONES**

**URLS CON MÁS TIEMPO
DE PERMANENCIA**

**URLS CON MENOS TIEMPO
DE PERMANENCIA**

¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VAS A REALIZAR PARA MEJORAR LA TASA DE REBOTE Y EL TIEMPO PROMEDIO EN PÁGINA?

¿CÓMO SON TUS IMÁGENES? ¿LAS PUEDES MEJORAR?

¿CUÁNTAS OPINIONES TIENES EN TUS PRODUCTOS? ¿CUÁL ES EL PRODUCTO MÁS VALORADO?

¿TIENES HABILITADO UN BUSCADOR EN TU TIENDA ONLINE? ¿PUEDES FILTRAR LAS BÚSQUEDAS POR CRITERIOS?

DESCRIBE TU CHECKOUT ¿QUÉ PASOS HAY QUE DAR? ¿PODRÍA SER MÁS SENCILLO?

¿CÓMO SE VE TU TIENDA ONLINE EN DISTINTOS DISPOSITIVOS?

¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS VAS A REALIZAR PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DE USUARIO?