

MANUAL DE USO

Cómo atraer clientes desde DSSMP al establecimiento físico



Este programa se desarrolla dentro de las actividades del proyecto "Donostia / San Sebastián. OpenDendak". Ciudad comercial abierta, atractiva y sostenible (ACT 010000-2022-48), ejecutado en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, y financiado por la Unión Europea-NextGeneration EU y por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo"

Atraer a clientes desde DSS Market Plaza al comercio físico a través de la descripción del Perfil del Comercio

Aspectos a tener en cuenta a la hora de completar una buena descripción de tu comercio en la Plataforma DSS Market Plaza:

Recuérdate la identidad de tu comercio:

Antes de comenzar a redactar, es fundamental que repases mentalmente (o en un papel) la identidad y el propósito de tu comercio. ¿Qué tipo de negocio es? ¿Cuál es su enfoque principal? ¿Cuál es su público objetivo?

Destaca los aspectos únicos:

Identifica los aspectos distintivos de tu comercio. ¿Qué lo diferencia de la competencia? ¿Ofrece productos o servicios exclusivos? ¿Cuenta con algún tipo de especialización o enfoque particular?

Conoce a tu audiencia:

Es crucial comprender a quién te estás dirigiendo. ¿Quiénes son tus clientes ideales? ¿Qué buscan en un comercio como el tuyo? Adaptar el tono y el contenido de la descripción a tu audiencia aumentará su efectividad.

Utiliza un lenguaje atractivo y descriptivo:

Emplea un lenguaje vibrante y evocador que capture la atención del lector. Utiliza adjetivos que resalten las cualidades positivas de tu comercio.

Ofrece detalles específicos:

Proporciona información concreta sobre lo que ofrece el comercio. ¿Cuáles son sus productos estrella? ¿Qué servicios brinda? ¿Cuáles son sus horarios de atención? Cuanta más información relevante incluyas, mejor entenderán los clientes potenciales qué pueden esperar.

Atraer a clientes desde DSS Market Plaza al comercio físico a través de la descripción del Perfil del Comercio

Crea una narrativa atractiva:

Construye una narrativa cautivadora que invite al lector a imaginar la experiencia de visitar tu comercio. Utiliza metáforas, analogías y descripciones sensoriales para crear una imagen vívida en la mente del lector.

Destaca el valor agregado:

Resalta cualquier valor agregado que ofrezca el comercio, como atención personalizada, garantía de calidad, políticas de devolución flexibles, etc. Estos detalles pueden marcar la diferencia en la decisión entre visitar tu establecimiento o no hacerlo.

Revisa y edita:

Una vez completada la descripción, revisa y edita cuidadosamente para corregir errores gramaticales, mejorar la claridad y asegurarte de que el mensaje transmitido sea coherente y efectivo.

Prueba la descripción:

Antes de publicarla oficialmente, prueba la descripción con amigos, familiares o colegas para obtener retroalimentación. ¿Transmite la identidad y los valores del comercio? ¿Es convincente y atractiva para el público objetivo que quieres atraer?

Mantén la descripción actualizada:

A medida que el comercio evoluciona, es importante mantener la descripción actualizada para reflejar los cambios y mantener la relevancia. Revisa periódicamente la descripción para asegurarte de que siga siendo precisa y efectiva. **** DSS Truco: Las actualizaciones de los perfiles favorecen que tu comercio salga en la portada de la plataforma***

¿Quieres poner en práctica estos tips para generar una descripción que haga que más potenciales clientes se acerquen a tu comercio?

Completa la siguiente tabla y redactarás la descripción perfecta para atraer clientes a tu tienda física desde DSS Market Plaza (o cualquier otro soporte online):

Tema	¿Qué quiero trasladar?	Incorporado al texto (si/no)
Experiencia en tienda que quiero trasladar		
Palabras clave y marcas que no pueden faltar en la descripción		
¿Qué obtiene un cliente cuando acude a mi tienda?		
¿Qué va a sentir?		
¿Cómo puedo ayudar a encontrar mi tienda? (Ubicación)		
¿Tengo algo especial que decirle sobre los horario y días de apertura?		
¿Le voy a ofrecer algo especial si viene a la tienda? ¿Algún obsequio o premio?		
¿Tengo algún evento previsto?		
¿Tengo algún servicio adicional?		

Para ver reflejados estos aspectos podéis ver el siguiente ejemplo ilustrativo:

*Ongi etorri a "Gure Gutxiak", un oasis gourmet en el corazón de Donostia, junto al Boulevard, donde la excelencia culinaria se une con la pasión por lo local, donde podrás vivir una **experiencia única** donde los sentidos son deleitados y las expectativas superadas.*

*Al visitarnos encontrarás una **atmósfera acogedora**, donde cada rincón revela una historia de sabor y calidad que **te invita a explorar cada delicia de la gastronomía vasca**.*

*Cada producto de nuestras estanterías **ha sido seleccionado minuciosamente por nuestro equipo** que viajan por los rincones más remotos de nuestra región en busca de los tesoros culinarios más exquisitos.*

*Encontrarás desde quesos de artesanales de pequeñas granjas locales hasta miel de abejas nativas, cada artículo es un testimonio del compromiso de **apoyar a nuestros productores locales y celebrar la riqueza de nuestra tierra**.*

Nuestro equipo está aquí para guiarte a través de este viaje sensorial, no dejes de visitarnos en nuestras catas semanales los jueves a las 19.00.

Abrimos todos los días del año nuestra tienda física, pero si quieres preguntarnos antes de visitarnos estaremos encantados de atenderte por whatsapp o email.



Nota: En este manual nos hemos centrado en cómo redactar y en el contenido de la descripción. Si quieres profundizar en cómo completar el perfil de comercio en general, consulta la Píldora "DSS Market Plaza como escaparate del comercio donostiarra: mejora tu escaparate virtual" y su manual de uso

Para atraer clientes desde la descripción de tus productos en DSS Market Plaza, primero deberás hacer una buena selección

Para ello deberás preguntarte con cada producto que estés valorando subir a la plataforma:

Factor por el que deberías valorar la presencia del producto para atraer clientes	¿El producto cumple?
¿Es un producto de moda o tendencia actualmente?	
¿Es una marca demandada en el mercado?	
¿Es un artículo atractivo o vistoso?	
¿Es un artículo muy atractivo calidad/precio?*	
<i>Este aspecto será importante dependiendo del posicionamiento que quiera tener el comercio, no es válido para todos los comercios</i>	
¿Es un producto que pueda ser un gancho o reclamo?	
¿Es un producto que representa a tu establecimiento?	
¿Es un producto que puede ayudarte a posicionar o reposicionar tu negocio?	

Si respondes afirmativamente a una o varias de las preguntas ese producto podrá ayudarte a atraer clientes a tu establecimiento, PERO es importante que trabajes bien su descripción para que hagan aún mejor esta labor de atracción

Veamos por tanto cómo conviene que describamos un producto para aumentar su poder de atracción

Aspectos que debe contener una descripción de producto:

Tema	¿Qué debe incluir?	Incorporado al texto (sí/no)
Descripción técnica del producto	Características del productos tales como materiales, tamaños, usos, etc. También debería incluir cualquier aspecto que minimice las posibilidades de devolución: si talla grande, que el color puede no ser exactamente el que aparece en la foto, etc.	
Descripción emocional del producto	Haz soñar con el producto, dile al cliente qué va a sentir con el producto y/o cualquier aspecto ético relativo al producto. Este aspecto debe ir muy en consonancia con el posicionamiento de tu establecimiento	
Variantes y productos complementarios	Si está disponible en varios colores, tamaños o cualquier otra variación en tu establecimiento físico es el momento de exponerlo para incentivar una visita al establecimiento. Lo mismo pasa con los productos complementarios que puedan interesar al mismo usuario.	
Llamada a la acción	Puedes aprovechar la descripción para invitar a visitar tu comercio con frases tipo “más de 50 modelos similares en tienda, ¡visítanos!”	

Estos aspectos deben desarrollarse en pocas palabras ya que las descripciones de producto deben ser escuetas y el orden en el que hemos presentado los temas sería un orden adecuado para la descripción de tus productos. Veamos un ejemplo:

Bolso de hombro en piel de vacuno color natural. Tamaño 25cm x 30 cm. Forrado y con bolsillo interior.

Este bolso no es simplemente un accesorio, es un compañero fiel para cada aventura, grande o pequeña. Cada costura cuenta una historia de dedicación y arte, llevarás un pedazo de nuestra pasión y esmero.

Esta pieza la hemos elaborado en otros dos colores (negro y marrón oscuro) y todos ellos cuentan con un monedero a juego (39,90 euros) disponibles en nuestra tienda.

¡Ven a verlos!

Nota: En este manual nos hemos centrado en cómo redactar y en el contenido de la descripción. Si quieres profundizar en cómo insertar o modificar productos en DSS Market Plaza desde u punto de vista técnico, descárgate el otro manual que viene en esta misma píldora