



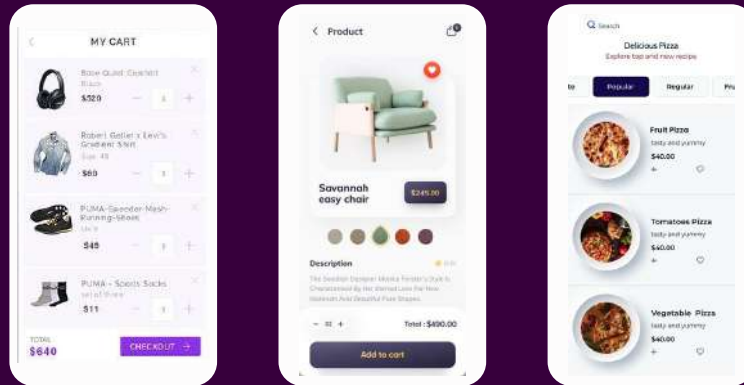
**Fideliza a tus clientes
conectándolos a una
experiencia de compra
digital amigable y segura**

Agosto 2025





En el contexto actual, tener una tienda en línea ha dejado de ser un lujo para convertirse en una estrategia fundamental para el crecimiento de cualquier negocio de bienes o servicios.



Más allá de tener un brochure digital donde el usuario valide que la empresa existe y busque más información, una plataforma de e-commerce permitirá concretar ventas y fidelizar a los clientes.



LATAM: algunos datos de interés

21% de crecimiento en comercio electrónico

Se proyecta que el comercio electrónico experimente un crecimiento del 21% en 2025 en comparación con el año anterior.

20% de crecimiento en compradores digitales

Se anticipa que el número de compradores digitales en América Latina crezca más de un 20% para 2025 partiendo de una base de aproximadamente 300 millones de compradores.

Los dispositivos móviles son los más usados

La mayoría de las transacciones de comercio electrónico en la región se realizan a través de dispositivos móviles donde descubren, compran y rastrean productos enteramente desde ecosistemas móviles

48% de los usuarios

compran online varias veces al mes.

43% de crecimiento

El crecimiento del e-commerce superó el 43% en el último año.

51% Generación Z - 49% Millennials

La Generación Z y los Millennials lideran la tendencia, con un 51% y 49% de ellos comprando online al menos una vez a la semana.

A satellite night map of South America, showing city lights and geographical features. Venezuela is highlighted in a solid red color, contrasting with the dark blue of the oceans and the yellowish-green of the other landmasses. A semi-transparent red rectangle is overlaid on the map, containing the title text.

Venezuela: algunos datos de interés

Instagram y WhatsApp

Una parte significativa del comercio electrónico en el país se realiza de manera informal a través de plataformas como Instagram y WhatsApp.

1.300 millones de dólares

El volumen del comercio electrónico se duplicó en 2024, alcanzando los 1.300 millones de dólares. **CAVECOM-E.**

40% de desconfianza

La confianza sigue siendo un factor clave. Un 40% de las transacciones todavía se pagan al momento de la entrega del producto.

Marketplace y Mercado Libre

Tanto Marketplace como Mercado Libre siguen siendo actores importantes. Surgen nuevos actores en este espacio.

Cashea, Pedidos Ya y Yummy

Plataformas como Cashea, Pedidos Ya, Yummy han creado una cultura de consumo online mejorado los niveles de confianza.



**¿Por qué vender sólo por Instagram y WhatsApp
no es suficiente?**



Percepción de informalidad y temporalidad

Sin un sitio web propio y profesional, el negocio puede parecer efímero y poco confiable.



Procesos manuales y poco escalables

La atención por mensajes directos impide automatizar tareas clave como pedidos, pagos y envíos, lo que limita la capacidad de crecimiento.



Métodos de pago y envío restringidos

Opciones reducidas, como transferencias bancarias, dificultan la experiencia del cliente y requieren verificaciones manuales.



Catálogo e inventario poco funcionales

Las herramientas disponibles en WhatsApp e Instagram no permiten una navegación eficiente ni muestran disponibilidad en tiempo real.



Dependencia del algoritmo

El alcance orgánico y la visibilidad del negocio dependen por completo de reglas externas que cambian sin aviso.



Falta de recopilación de datos del cliente

No se pueden obtener ni analizar datos valiosos que permitan mejorar la experiencia de compra o estrategias de marketing.

A man with dark hair and a beard, wearing a grey t-shirt and a blue denim apron, is smiling while looking at a red smartphone in his right hand. He is holding a stack of three cardboard boxes in his left hand. The background shows a warehouse setting with shelves filled with more cardboard boxes. A computer monitor is visible in the lower-left foreground.

¿Por qué hacer tu e-commerce con nosotros?



Entendemos que cada negocio es único.

Por eso, nos especializamos en desarrollar estrategias y diseñar plataformas de e-commerce acordes a los objetivos de negocio de cada cliente.

Plataformas que no sólo venden, sino que también construyen relaciones duraderas con tus clientes.

Trabajamos basándonos en 4 pilares fundamentales para el éxito de tu tienda:



Conocimiento y fortalecimiento de la marca

Diseño personalizado que refleja la identidad de tu marca, genera confianza y te convierte en referente de la categoría, diferenciándote frente a tu competencia.



Transaccionalidad

Configuramos la API de botón de pago de tu preferencia, y si no la tienes, gestionamos la contratación de una solución financiera segura y de fácil implementación y gestión, que permita a tus clientes hacer las compras de forma rápida y segura.



Captación y fidelización de clientes

Incorporación de promociones y contenido dinámico para mantener el interés.

Fomento del engagement a través de la integración con redes sociales, blogs y plataformas de comercio electrónico



Monitoreo y medición de resultados

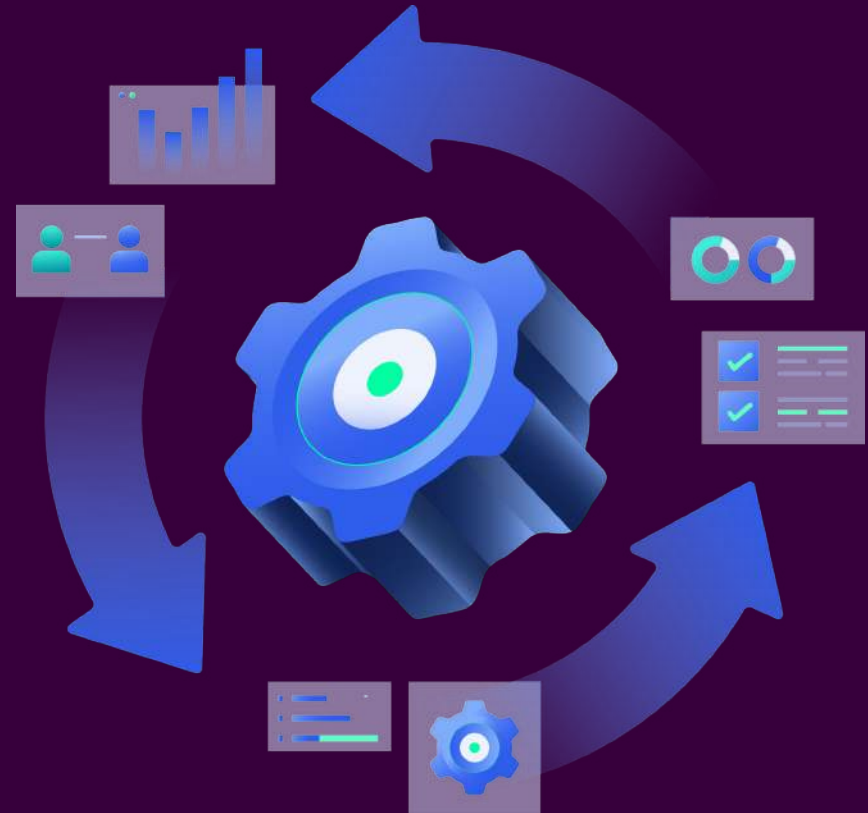
Obtención de datos valiosos sobre el comportamiento de tus clientes en el punto de venta digital.

Generación de informes para la toma de decisiones estratégicas.

¿Cómo lo hacemos?

Nuestra metodología garantiza entregables concretos para cada etapa del proceso; que permite iteraciones en etapas tempranas, garantizando un proceso:

- **Ágil**
- **Transparente**
- **Eficaz**





Estrategia

Entendemos tus objetivos y los bajamos en un documento, conjuntamente con el plan a seguir.



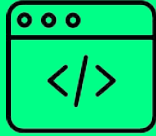
UX

Creamos una experiencia de usuario intuitiva y atractiva que bajamos en un Mapa del sitio y wireframe de contenido, con flujos de navegación y llamados (CTA) que potencien la conversión.



UI

Mockup de cada una de las pantallas, presentado sobre una plataforma de diseño que permite prototipos de navegación, muy similar al resultado final. Cada pantalla aprobada se va pasando a programación sin necesidad de tener el mockup de la experiencia total aprobado.



Programación

Construimos tu tienda online con las funcionalidades que necesitas sobre herramientas sólidas de wordpress (woocommerce); o en caso de proyectos tácticos de presupuesto moderado, sobre plataformas no code que ofrecen plantillas predeterminadas de tienda que permiten acortar tiempos y costos de implementación.



Integración y automatización de procesos

A cualquier software ERP para centralizar la gestión de todas las operaciones y procesos de negocio necesarios para concretar ventas (inventarios, precios, canales, etc).



Integración de pasarela de pago

Implementamos soluciones de pago seguras y confiables.



Pruebas y lanzamiento

Aseguramos la calidad y el correcto funcionamiento de tu e-commerce.



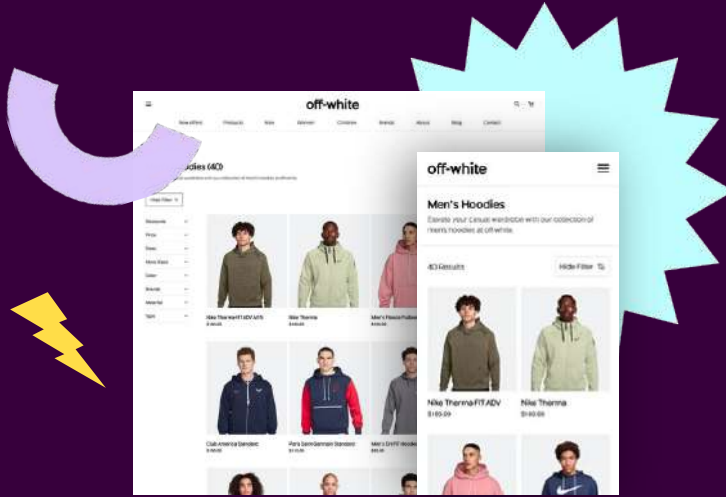
Análisis y optimización

A cualquier software ERP para centralizar la gestión de todas las operaciones y procesos de negocio necesarios para concretar ventas (inventarios, precios, canales, etc).



¡Deja de perder ventas en redes sociales!

Con nuestra consultoria y rápida implementación, puedes tener tu e-commerce al aire en poco tiempo y empezar a escalar hoy mismo.



Nuestra solución te entrega una tienda online llave en mano

Implementada sobre la plataforma no code lost cost de tu preferencia (Wix-Odoo-Shopify) y con contratación e integración a una pasarela de pago segura

**Implementación
de la tienda
desde**

\$4.995/pago único

Mantenimiento

Incluye informes de desempeño
desde

\$660/mensuales

**Comisión por
transaccionalidad**

0,5%

sobre montos superiores a \$5.000
en ventas mensuales

¿Quieres descubrir cosas de tu negocio que no sabías y definir juntos el alcance de tu tienda?



¿Te interesa?

Contáctanos para ampliar información sobre tu negocio, y definir juntos el plan que más te convenga.

info@thedeepmail.com



[+58 424-1348757](tel:+584241348757)

