

LA EXPERIENCIA DE COMPRA DEL CLIENTE

Por Rossmarie Avilés



Como dice una frase “O cambias o te cambian” esto es una realidad en las empresas, en la actualidad todo cambia a pasos agigantados y la tecnología e innovaciones son el detonante de que esto suceda.

Los clientes hoy en día al realizar una compra prefieren una experiencia rápida y buena, es decir ver en su celular o computadora todo el catálogo de productos y enfocarse solo en pagar y realizar la compra. Unos años atrás unas pocas empresas realizaban esto.

La pandemia nos enseñó que desde la comodidad de tu casa puedes realizar las compras necesarias como súper, ropa, muebles, calzado y medicamentos que llegan a la puerta de tu domicilio, esto ayuda a que tu como cliente inviertas el tiempo en otras actividades más importantes.

Ahora tenemos un mundo de posibilidades de productos en línea a solo un click para adquirirlos; por lo que las empresas están compitiendo hoy en día a tener los productos más innovadores, la última moda, lo diferente es decir algo que la competencia no tenga.

El siguiente nivel de estas empresas es su forma de pago, antes podías pagar con efectivo o tarjeta de crédito o débito. Dpvale se centra en su red de distribuidores, a través de ellos sus clientes adquieren esta forma de pago para comprar en sus tiendas físicas y en línea, incluso tener micro préstamos sin acudir a una sucursal a tramitarlos, ya que su distribuidor lo hace a través de un click en su app móvil.

La experiencia de compra de un cliente esta cambiando de manera que nunca nos imaginamos, un negocio en línea con todas las formas de pago y con un producto de calidad y rapidez en la entrega de la compra es lo que actualmente esta haciendo duplicar las ventas de los negocios.