OXATIS GROUP xopie

Nº1 en soluciones e-commerce en Europa

18 CASOS DE ÉXITO EN COMERCIO ONLINE

¡Descubre cómo disfrutar de una tienda rentable de forma práctica!

> *"Nuestra tienda online es un nuevo canal para incrementar nuestras ventas"*
>
> **Max Commençal**
> **Fundador** | www.commencal-store.es

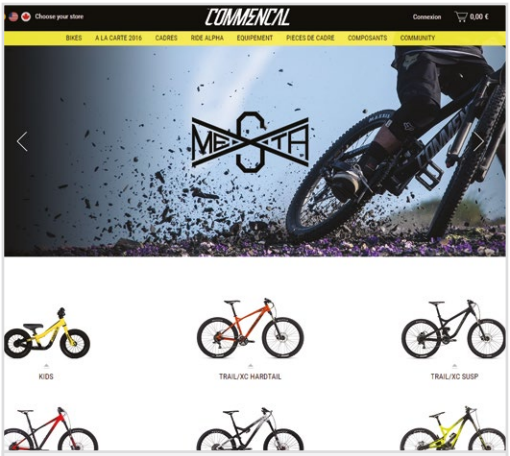
15 PUNTOS ESENCIALES

1. Diseño de calidad
2. Posicionamiento web
3. Marketplaces
4. Versión para móviles
5. Fidelización de clientes
6. Navegación simplificada
7. Gestión del catálogo
8. E-mailings
9. Redes sociales
10. Promociones y ventas privadas
11. Fiabilidad
12. Comparadores de precios
13. Marketing SMS
14. Métodos de envío
15. Modalidades de pago

NUESTROS EXPERTOS EN E-COMMERCE TE ACOMPAÑAN

✆ **93 242 50 06**

www.xopie.com



Nuestras tiendas son rentables y eficaces gracias a Xopie, que nos ha ayudado en todos los ámbitos (diseño, SEO...).

"Hemos migrado a Xopie para lograr un mayor rendimiento"

Los expertos de Xopie han realizado una prestación a medida en cuanto al diseño y posicionamiento de nuestra tienda online. La solución Xopie se enriquece constantemente con las últimas novedades. El equipo de soporte responde enseguida a nuestras preguntas.

Xopie es la solución líder en E-commerce en Europa, con una fiabilidad irreprochable, lo que nos permite tener una tienda online ultra eficaz incluso en temporadas de mayor afluencia (rebajas, Navidad...).

Max Commençal, Fundador | www.commencal-store.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Tienda online multilingüe
- Catálogo completo en Facebook
- SEO optimizado
- Tienda online optimizada para móviles

"La solución Xopie obtiene excelentes resultados en posicionamiento natural"

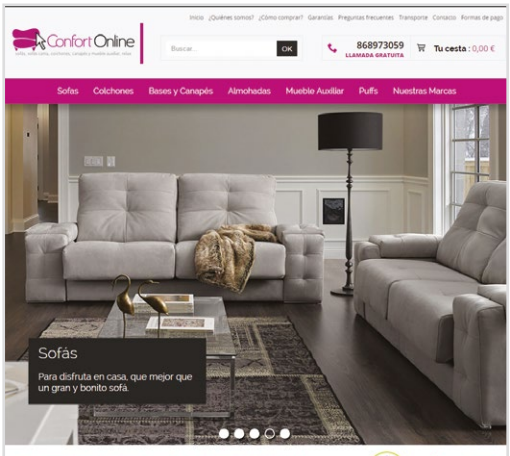
Existen varias tiendas de venta de muebles por internet, por lo que hemos centrado parte de nuestros esfuerzos en el posicionamiento natural en Google y hemos obtenido resultados excelentes.

Hemos optimizado nuestro contenido textual con la ayuda de los expertos de Xopie para que corresponda con las búsquedas de los internautas en Google. También hemos puesto en marcha campañas publicitarias mediante Google AdWords, que nos han permitido, en 3 meses, multiplicar por 3 nuestra inversión inicial.

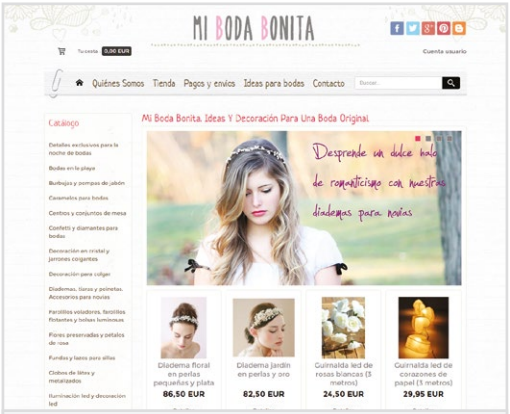
Alfonso García Jiménez, Fundaddor | www.confortonline.es

LOS PUNTOS FUERTES

- SEO optimizado
- Ventas en Amazon
- Tienda online optimizada para móviles
- Tienda en Facebook



Es muy fácil elaborar fichas de producto apreciadas por Google introduciendo las palabras clave adecuadas en las distintas páginas.



La personalización de los e-mails destinados a nuestros contactos ha contribuido a mejorar el trato con nuestros clientes.

"Un diseño gráfico excepcional y una puesta en práctica sencilla"

Uno de las mejoras más notables que hemos llevado a cabo ha sido habilitar una galería de diapositivas en la página de inicio para mostrar la esencia de Mi Boda Bonita y, al mismo tiempo, promocionar los productos más vendidos.

De esta manera, los destacamos por encima de los más de 300 artículos de nuestro catálogo. Las imágenes presentan, por ejemplo, diademas, lienzos de huellas, pompas de jabón para bodas y sombrillas con abanico a juego. En los últimos 3 meses, la venta de estos productos ha supuesto más del 55% de nuestra facturación.

Judit Prat, Fundadora | www.mibodabonita.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Amplia gama de productos
- Diseño atractivo y eficaz
- Comunicación multicanal
- Opiniones de clientes

Facilitamos la navegación en nuestro catálogo mediante la búsqueda predictiva.

"Hemos triplicado nuestra facturación en 9 meses"

Para llevar a cabo la personalización avanzada de las páginas de producto, nos hemos dejado acompañar por un experto en diseño gráfico de Xopie,

con el que hemos trabajado para validar la maqueta y sacar el máximo partido a nuestro catálogo. Gracias a esta mejora, el volumen de pedidos de la web ha aumentado un 71% en los últimos 9 meses.

Alessandro di Giovanni, Gerente | www.sport360.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Presentación optimizada del catálogo
- Experiencia de cliente excepcional
- Venta a profesionales
- Estrategia multicanal

"En solo un mes he facturado un 30% más publicando mis productos en eBay"

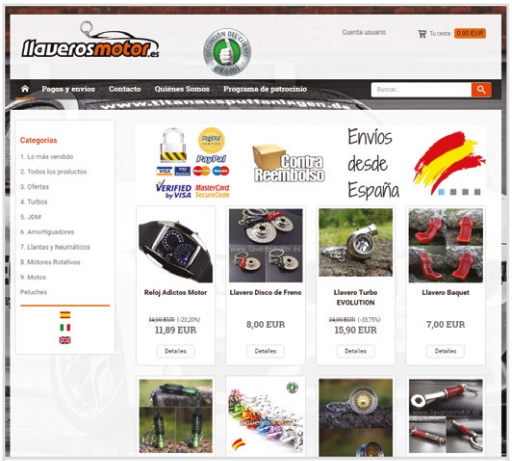
La visibilidad de una tienda online es el primer requisito para vender por internet.

En este sentido, una de las grandes ventajas de la plataforma es que permite exportar el catálogo a comparadores de precios y marketplaces. Gracias a esta estrategia, los productos llegan a muchísimos más usuarios y, por tanto, las posibilidades de venta se multiplican. Las estadísticas de mi web revelan que en un solo mes he facturado un 30% más publicando mis productos en eBay. ¡Una evolución increíble!

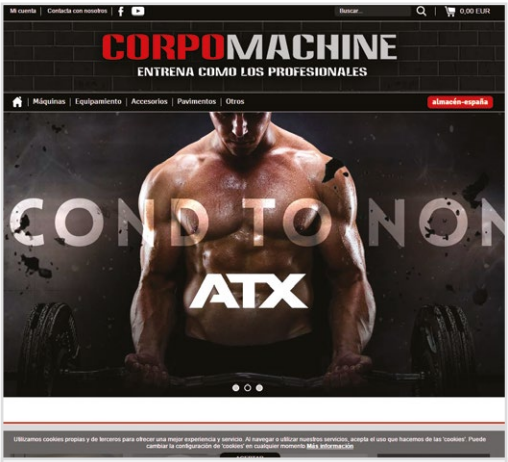
I.P., Gerente | www.llaverosmotor.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Venta en marketplaces y comparadores
- Programa de fidelidad y herramienta RFM
- Cálculo de los gastos de envío
- Tienda optimizada para móviles



Aunque parezca increíble, el canal móvil genera el 63% de la facturación total de Llaveros Motor!



Hemos activado nuestra versión móvil y los resultados son impresionantes.

"Nuestra página de Facebook ha generado un 21.6% más de tráfico hacia nuestra tienda online en sólo 2 meses"

Nuestra página de Facebook representa un espacio de intercambio en el que difundimos las últimas novedades del catálogo, nuestras ofertas del momento, así como valiosos consejos sobre distintos tipos de entrenamiento.

De este modo, hemos conquistado y fidelizado a numerosos clientes, hemos dado visibilidad a nuestra marca y hemos creado una comunidad de apasionados, lo que ha generado un 21,6% más de tráfico hacia nuestra tienda online en sólo 2 meses.

Juan Antonio Vidal Sanfélix, Gerente | www.corpomachine.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Campañas Adwords
- Tienda optimizada para móviles
- Tienda en Facebook
- Herramientas estadísticas y de análisis

Cada año, las novedades de Xopie contribuyen a nuestros beneficios.

"*El comercio móvil representa más del 30% de nuestras ventas*"

Nuestra clientela usa cada vez más el smartphone, por lo que la publicación de la versión online de nuestra tienda ha tenido un gran éxito.

Aportamos un nuevo servicio a nuestros clientes y disfrutamos al máximo de este nuevo canal de ventas. En apenas dos meses, el móvil ya representa el 9,5% de nuestro volumen de negocio. Al haber multiplicado las fuentes de tráfico –Amazon, eBay, móvil, newsletter– nuestra cifra de negocios experimenta un crecimiento de 3 cifras por año.

Ramón Pagès, Gerente | www.mobimarket.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Optimización SEO
- Estrategia multicanal
- Diseño funcional y ergonómico
- Toma de pedidos por correo y por teléfono

"*En 5 meses hemos triplicado el volumen de ventas de nuestra web*"

Uno de los puntos fuertes de Atrezo Foto Infantil es la atención al cliente, que nos permite desarrollar la fidelización de los consumidores que nos eligen.

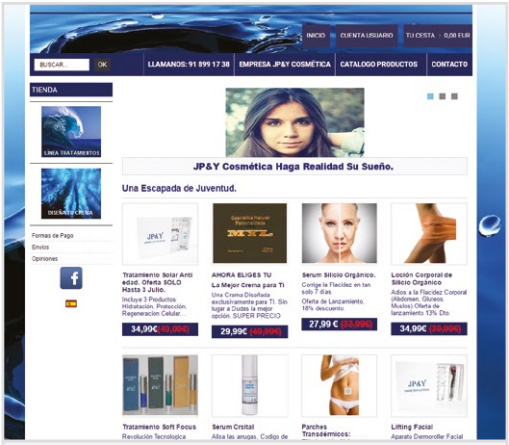
La plataforma Xopie nos ha permitido crear programas de fidelidad para premiar a los clientes mediante descuentos. Como resultado, el valor medio de los pedidos de la tienda ha aumentado un 9%. Por otra parte, gracias a la herramienta Shopping Satisfaction, los visitantes pueden conocer las opiniones de nuestros clientes y las distintas valoraciones del servicio y de los productos que ofrecemos: en un mes hemos conseguido más de 100 opiniones y ahora podemos presumir de una nota global de 4,9 sobre 5.

Marcos Cánovas Baena, Fundador | www.atrezofotoinfantil.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Diseño de calidad
- Exportación a Google Shopping
- Programa de fidelidad
- Opiniones de clientes

Hemos creado una versión de la tienda en inglés y vendemos en toda Europa.



Enviamos SMS a nuestros clientes ofreciéndoles regalos o descuentos para recompensar su fidelidad y mejorar nuestra relación con ellos.

"*Cuando enviamos un SMS, ¡el porcentaje de pedidos del producto ofertado alcanza el 39%!*"

La herramienta de envío de e-mailings integrada a la solución nos permite enviar newsletters a nuestra base de clientes de más de 5000 contactos casi todas las semanas ofreciéndoles regalos y ofertas.

En los días siguientes al envío, ¡el número de pedidos se multiplica por 4! Además, la solución Xopie pone a nuestra disposición numerosas herramientas de fidelización, como los programas de puntos y de patrocinio o el marketing SMS, que nos permiten alcanzar una tasa de conversión de más de un 7%.

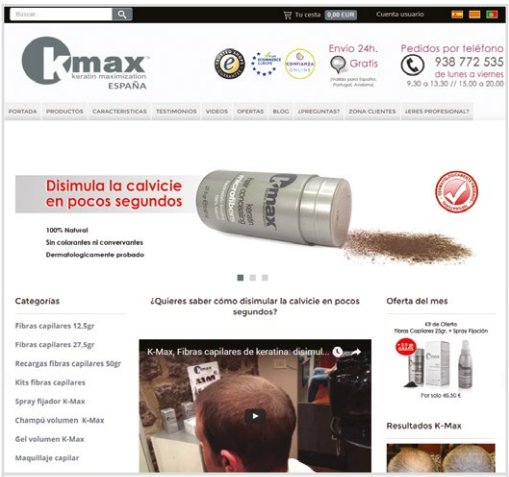
Yolanda Quintana, Fundadora | www.jpy-cosmetica.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Estrategia de fidelización eficaz
- Excelente servicio de atención al cliente
- Tienda online optimizada para móviles
- Tasa de conversión elevada

EN E-COMMERCE

OXATIS GROUP xopie



Nos decidimos a migrar a Xopie por las múltiples funcionalidades que nos ofrecía de más. ¡Es indispensable estar actualizado!

"Nuestra facturación actual supera los 27 000 € mensuales"

Prestamos atención a aspectos básicos como el contenido, buenas imágenes y descripciones muy trabajadas, el diseño de la web o una buena optimización para mejorar el posicionamiento natural en los buscadores.

También trabajamos muy a fondo una buena implementación de los servicios que nos ofrece Google, como Analitycs Universal o Herramientas para Webmaster. Para ello, el flujo de datos entre las plataformas debe ser preciso y correcto. Los resultados hablan por sí solos: nuestra facturación actual supera los 27 000 € mensuales.

Óscar Guisado, Director comercial | www.kmax-espana.es

LOS PUNTOS FUERTES

- Posicionamiento natural optimizado
- Experiencia de usuario óptima
- Calificación de clientes RFM
- Venta a profesionales

"Nuestra tienda online está disponible en 3 idiomas que podemos gestionar desde un único panel de control"

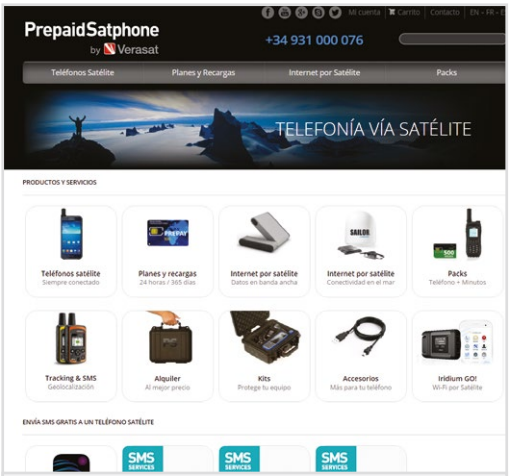
Hemos desarrollado nuestra actividad a escala internacional mediante una tienda online disponible en 3 idiomas que podemos gestionar desde un único panel de control.

Ofrecemos métodos de pago y de envío adaptados a cada país, y la gestión de stocks está centralizada y se actualiza automáticamente para cada versión de la tienda online. Estos elementos dan confianza a los clientes provenientes de otros países y nos permiten ampliar nuestra comunidad de clientes en el extranjero.

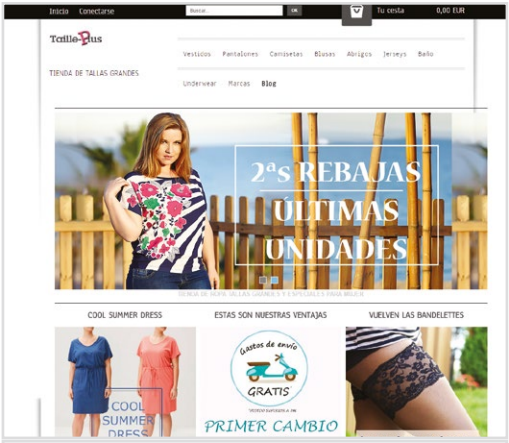
Eduard Cortès, Gerente | www.prepaidsatphone.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Tienda online multilingüe
- Estrategia de fidelización
- Ventas en Google Shopping
- Envío de newsletters



Xopie incluye todos los servicios que necesitamos: alojamiento, web, actualizaciones, consejos y experiencia.



En nuestro caso, la media de artículos en el carro es de 2,38 y el tíquet medio supera ya los 50 €.

"Nuestra tienda genera una media de 177 pedidos y 10 000€ mensuales"

El valor promedio de los pedidos efectuados en nuestra web se ha visto incrementado tras implementar la cesta dinámica.

Este tipo de cesta, creada por los profesionales de Xopie, ofrece una navegación más fluida al cliente, que puede seguir comprando directamente sin necesidad de pasar por la cesta cada vez que elige un artículo. Asimismo, el hecho de incorporar los productos complementarios, junto con las opiniones de clientes y demás elementos de confianza a la ventana dedicada a la cesta contribuye a aumentar el tíquet medio.

Elvira Sanz, Fundadora | www.taille-plus.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Optimización del diseño
- Campañas de e-mailing y SMS
- Tienda optimizada para móviles
- Toma de pedidos por teléfono y por e-mail

Xopie constituye el aliado perfecto para desarrollar un proyecto de comercio online.

"Nuestro volumen de ventas ha aumentado un 30% en 2015"

Elegimos Xopie porque presenta una gestión sencilla y una amplia gama de funcionalidades para montar la web y rentabilizar el proyecto rápidamente.

Hemos lanzado nuestra actividad en 2 meses y hemos registrado los primeros pedidos en la primera semana. Nuestra web representa un entorno fiable para los compradores, que gastan una media de 265€ por pedido. Con la herramienta de seguimiento de las estadísticas de visitas y pedidos, identificamos rápidamente los artículos que funcionan, y podemos adaptar nuestras ofertas para aumentar los beneficios. Como resultado, nuestro volumen de ventas ha aumentado un 30% en 2015.

Roselyne Coquil, Gerente | www.climatime.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Venta multicanal sincronizada
- Tienda optimizada para móviles
- Diversidad de medios de pago
- Venta a profesionales

"La tienda online Arklight-design se distingue por la calidad de su catálogo de productos"

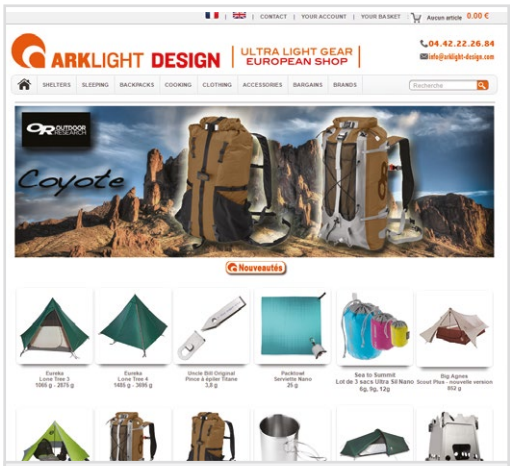
Nuestra comunicación se ha basado en los productos, ya que es lo que buscan los visitantes. Estamos muy bien situados en cuanto a posicionamiento natural y a posicionamiento de pago.

Esto que genera casi la mitad de nuestro tráfico. Hemos diversificado nuestras fuentes de adquisición de tráfico publicando nuestros productos en los comparadores de precios como Twenga. El uso del móvil ya forma parte de las costumbres de nuestros clientes, por lo que la versión móvil de nuestra tienda online ha tenido un gran éxito y, ¡genera actualmente más del 5% de nuestras ventas!

Pierre Dumay, Gerente | www.arklight-design.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Calidad de su catálogo
- SEO optimizado
- Ventas en los comparadores de precios
- Diseño eficaz



¡Este sector tan especializado nos ha permitido generar ingresos alentadores desde el primer año!

Crear nuestra tienda online ha sido particularmente fácil y rápido.

"¡La calidad del diseño de mi tienda online me permite dar visibilidad a mi marca y vender!"

La tienda online Cozete ha sido especialmente concebida para aplicar las mejores prácticas del e-commerce: calidad y variedad de las imágenes y simplicidad de navegación.

En el plano técnico, la publicación de la tienda online no ha presentado ninguna dificultad para una principiante como yo. Una vez elegido el modelo, basta con rellenar las fichas de producto con toda la información necesaria para el cliente, añadir las imágenes y la publicación se efectúa en un solo clic. La solución Xopie es única, ya que comprende todas las herramientas que necesito, alojamiento, actualizaciones, consejos y experiencia, lo que me permite ahorrar mucho dinero con respecto a las otras soluciones.

Charlotte Bevilacqua, Fundadora | www.cozete.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Diseño atractivo
- Imágenes de calidad
- Tienda optimizada para móviles
- Envío de newsletters

EN E-COMMERCE

OXATIS GROUP xopie

Gracias a la tabla de seguimiento de estadísticas avanzadas podemos calcular fácilmente la rentabilidad en cada país.

"¡El 25% de nuestras ventas proviene del extranjero!"

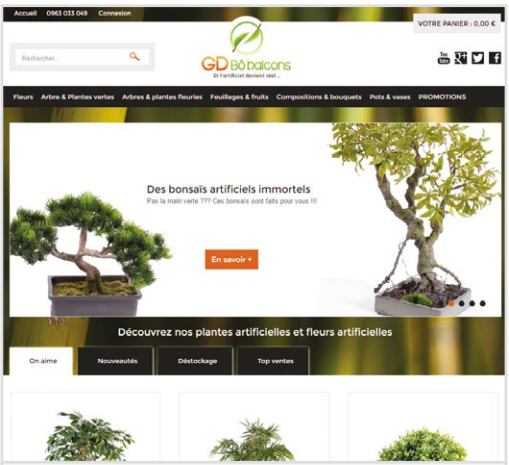
Al ver el éxito de nuestra actividad, hemos sido conscientes de nuestra capacidad para exportar. Muy pronto hemos lanzado nuestra tienda online en 6 idiomas.

De hecho, la solución e-commerce Xopie permite activar muy rápidamente los nombres de dominio en el extranjero, las soluciones de pago a nivel internacional, así como distintos métodos de envío internacionales. Esta reactividad nos ha permitido realizar nuestras primeras ventas en el extranjero en pocas semanas. Ha sido una apuesta ganadora, ya que en las Navidades de 2013 nuestras ventas a nivel internacional representaron un 25% de nuestras ventas totales, o sea, ¡un aumento del 30% con respecto a las Navidades de 2012!

Jean-Philippe Thoër, Gerente | www.shop-ballkit.com/inicio.htm

LOS PUNTOS FUERTES

- Tienda online multilingüe
- Tienda online en Facebook
- Diseño eficaz
- Seguimiento estadístico



La gestión de la tienda online está concebida para automatizar las tareas y facilitar al máximo las ventas.

"La navegación por facetas permite destacar la amplitud de mi catálogo"

La navegación por facetas permite acceder directamente al producto buscado, y permite destacar la amplitud de nuestro catálogo de más de 1305 referencias.

Los clientes se sienten atraídos por los productos, vienen para descubrir nuevas ideas de decoración y el número de pedidos aumenta considerablemente. Las ventas sugeridas, que ofrecen artículos complementarios a los clientes, también han tenido muchísimo éxito.

Guillaume Desportes, Gerente | www.gdbobalcons-shop.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Navegación simplificada
- Amplio catálogo
- Tasa de conversión elevada
- Tienda física complementaria

Gracias al acompañamiento de los expertos de Xopie, hemos reunido todas las buenas prácticas del e-commerce.

"Xopie nos acompaña y pone a nuestra disposición las últimas innovaciones para estar siempre a la vanguardia"

Nuestro excepcional diseño y de simple puesta en marcha, nuestro tráfico impulsado mediante una estrategia de SEO.

Y nuestra tasa de conversión de un 10% explican nuestro éxito. Xopie nos acompaña y pone a nuestra disposición las últimas innovaciones en e-commerce para estar siempre a la vanguardia. Además, siempre que necesito un consejo, puedo contactar con el soporte técnico de Xopie.

Christel Mary, Presidente | www.e-liquide-fr.com

LOS PUNTOS FUERTES

- Galería de imágenes actualizada
- Amplio catálogo
- Navegación simplificada
- Excelente posicionamiento

OXATIS GROUP xopie

N°1 en soluciones e-commerce en Europa

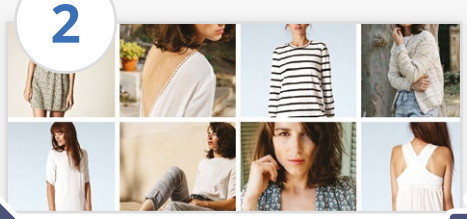
5 PASOS SENCILLOS
PARA DISFRUTAR
DE LO MEJOR DEL E-COMMERCE

1

LA OPCIÓN MÁS SIMPLE

Todo incluido para tu éxito online: alojamiento web, herramientas, personalización...
¡Una solución simple y rentable!

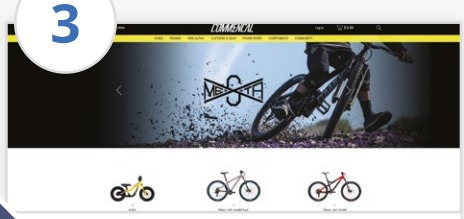
2



UN DISEÑO EXCEPCIONAL

Si tienes una tienda online o quieres crear una, Xopie te acompaña para realizar una web con un diseño excepcional y a la altura de tus expectativas.

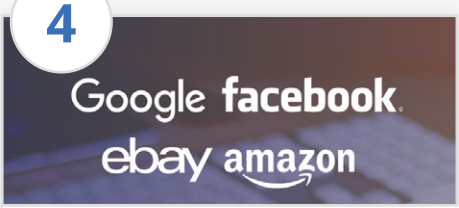
3



TU CATÁLOGO DE PRODUCTOS LISTO PARA LA VENTA

Con Xopie, puedes publicar de tu catálogo de productos en internet con un solo clic. Convence a tus clientes mediante imágenes atractivas y una navegación optimizada para generar las ventas que esperas.

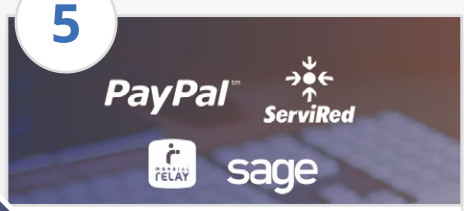
4



TODAS LAS FUENTES DE TRÁFICO QUE NECESITAS

Posicionamiento natural en Google, eBay, Amazon, Mercamania, Google Shopping, Facebook, móviles, newsletters, SMS. ¡Xopie es la única solución de comercio electrónico que reúne todas estas herramientas!

5



LOS LÍDERES DEL E-COMMERCE A TU SERVICIO

Métodos de entrega (Mondial Relay-Punto Pack), modalidades de pago (PayPal, Servired, CECA, etc.), soluciones de gestión interconectadas de manera automática (Sage, FacturaPlus) con Xopie: tu tienda online será rentable en muy poco tiempo.

+10 000 E-COMERCIANTES HAN ELEGIDO XOPIE

Disfruta tú también del acompañamiento personalizado de nuestros expertos en e-commerce

93 242 50 06

470 DISTRIBUIDORES CERTIFICADOS XOPIE

Te acompañan en toda España para la realización de tu proyecto e-commerce

www.xopie.com