

Cómo Crear Tu Tienda Online

Una vez que hayas abierto una cuenta en redtienda.com, sigue estos pasos para crear tu tienda:

1. Usa el "**Creador de Tienda**" de 10 Pasos para crear la "configuración básica" de tu tienda – el diseño (Logotipo/Tema), añadir unas pocas Categorías (menú), insertar un par de Productos, etc.

Cuando lo básico esté listo, continúa con lo siguiente en el administrador de tienda de redtienda:

2. Crea más "**Categorías**" (departamentos = secciones = grupos). Sólo añade los Nombres por ahora.
3. Completa tus "**Productos**" + inserta TODOS los otros; cada uno con su Nombre, Imagen, Descripción, Precio, Opciones, etc. Asegúrate que los textos e imágenes se vean bien juntos. Conecta cada Producto con por lo menos una Categoría, para terminar tu catálogo de productos.
4. Modifica tus "**Otras Páginas**" y añade más; con información acerca de tu negocio que sea útil para tus clientes.
5. Mejora tu "**Página Principal**"; asegúrate de tener un magnífico título que venda, texto de bienvenida/introducción, un par de Productos importantes conectados, y que todo se vea bien en conjunto.
6. Revisa tu "**Configuración**". Modifica y mejora Tu Información, Diseño de Tienda, Páginas Generales, Mensajes de Email, Métodos de Pago, Impuesto de Ventas, y Envío.
7. A menos que lo hayas hecho, "**Abre Tu Tienda Online al Público**".

Visita y revisa tu tienda online. Y pídele a un amigo o cliente (y nosotros) que revise tu tienda y obtén opiniones. Haz cambios con el contenido #2-5 anterior hasta que estés satisfecho con tu tienda.

Y cuando tu tienda online esté abierta para negocios, es momento de conseguir tu primera venta:

- Incluye tus productos en el portal de compras "redcompras.com".
- Comienza a promocionar tu tienda online para conseguir visitantes y ventas.
- Siempre actualiza y mejora tu tienda online para optimizar resultados.
- Amplía tu tienda con más contenido que ayude a tus clientes.
- Empieza a utilizar un newsletter para enviar información útil a tus suscriptores.
- Haz ofertas especiales y promociones en tu tienda para vender más.
- Considera juntar productos, recomendar alternativas, y vender certificados de regalo.
- Prueba algunos de los Otros Servicios que hemos integrado.
- Usa el área de "Administrar" para ver pedidos, enviar promociones, etc.
- Usa el área de "Soporte" si necesitas cualquier ayuda y soporte.

Sé activo, sé creativo, sé inteligente – ¡y venderás!