

mequedo uno

Case Study



motive



Tabla de contenido

| | |
|--|-----------|
| Cómo buscar (y encontrar) los mejores chollos en MeQuedoUno | 3 |
| Buscar la aguja en un pajar de chollos | 6 |
| La importancia de una buena presentación | 9 |
| Mejorar la experiencia con un cambio sencillo | 13 |

Cómo buscar (y encontrar) los mejores chollos en MeQuedoUno



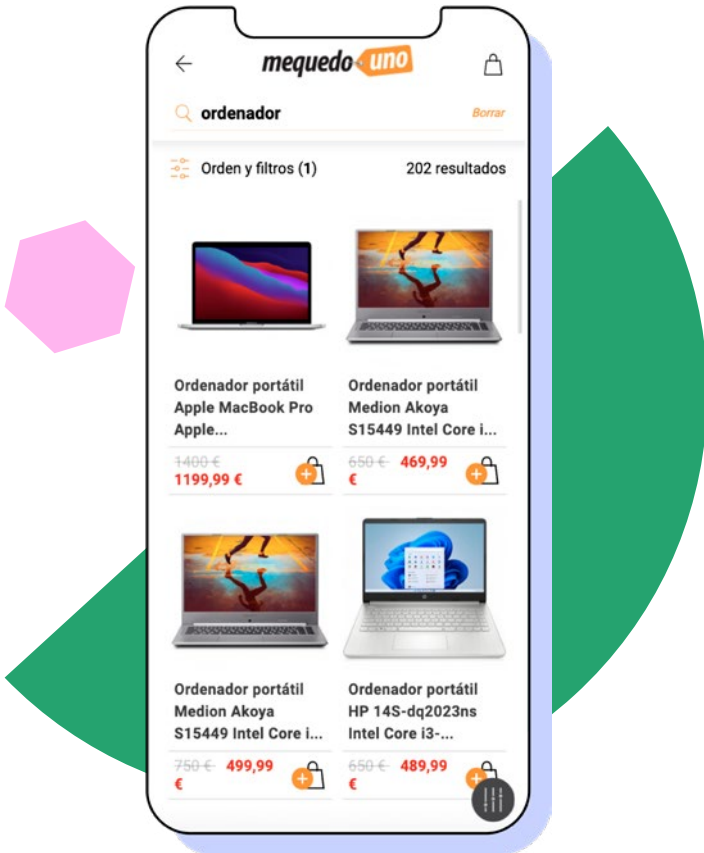
Solo los más ahorradores o aquellos que siempre están pendientes de las ofertas de última hora saben dónde buscar cuando quieren encontrar los mejores precios del mercado.

Y seguramente más de uno forma parte de la extensa comunidad de fieles compradores que han permitido a **MeQuedoUno** cumplir más de una década como un referente de los chollos online.



Esta tienda lleva rompiendo los moldes del sector eCommerce desde 2009 con un extenso catálogo de productos y un amplio abanico de posibilidades (y oportunidades).

Sus ofertas semanales en tecnología, moda, deportes u hogar, entre otros, atraen todas las miradas. Pero contar con una **herramienta de búsqueda** igual de ágil y dinámica que sus chollos es su secreto para unas compras 100% satisfactorias.



Buscar la aguja en un pajar de **chollos**



En [MeQuedoUno](#), las ofertas cambian casi a diario y el catálogo de productos es tan extenso que ni el comprador más leal sabe **por dónde empezar a buscar**.

Según explican sus responsables, a partir de 300 referencias de producto en el catálogo online, una tienda ya debería contar con una buena herramienta de búsqueda.

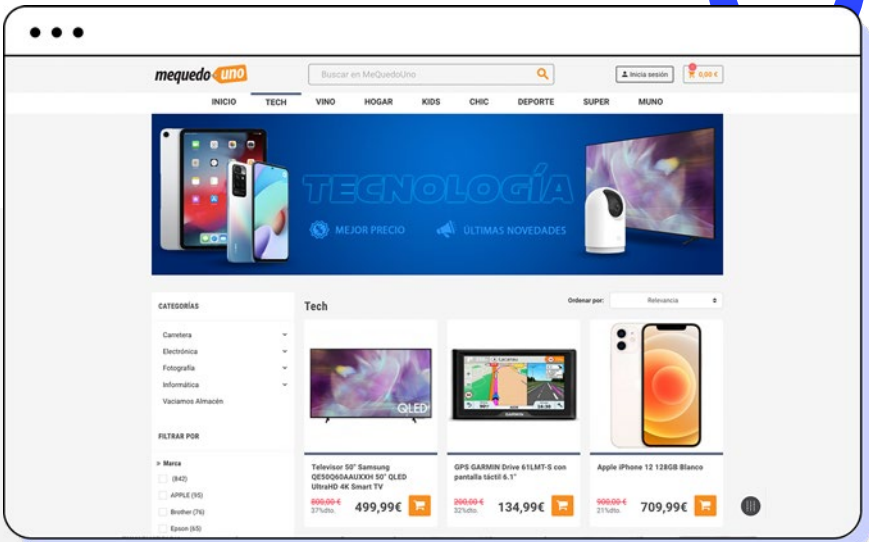
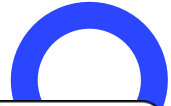
«Con 50000 productos en la web, encuentra tú el que quieres. Es como si tuvieras que buscar una aguja en un pajar: imposible».

Javier Triás, Manager y CMO de MeQuedoUno.



Con **Motive Commerce Search**, esta tienda de chollos facilita el proceso a sus clientes a través de funcionalidades como los filtros personalizados (por marcas, por categorías, etc.) o los sinónimos.

«Conseguir que, con solo una query, el usuario encuentre justo el producto que quiere es imprescindible para la conversión».

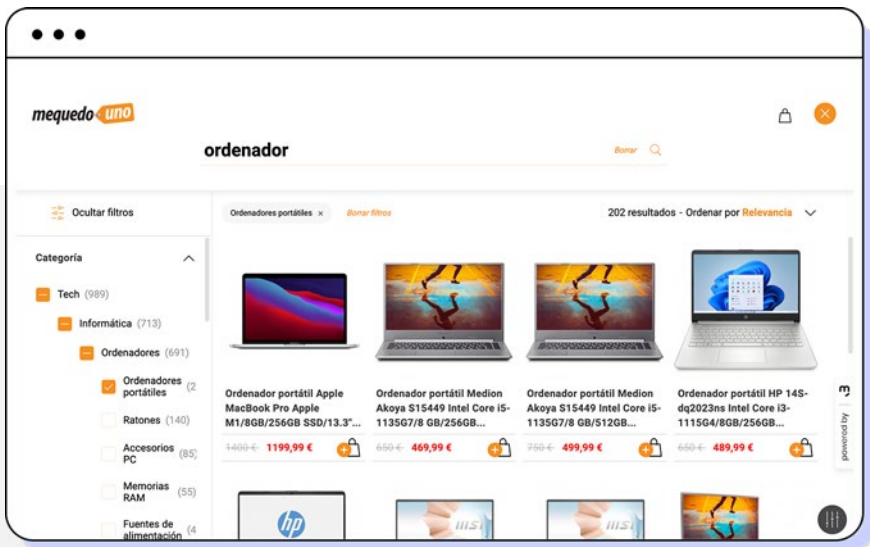


La importancia de una buena presentación



Dicen que las primeras impresiones son las que cuentan. También en el escaparate de una tienda, sea esta física u online. Porque no es lo mismo presentar miles de productos sin orden ni concierto, que hacerlo con mimo y gusto por la estética.

La capa de resultados que se despliega cuando los compradores buscan oportunidades en MeQuedoUno es un ejemplo del segundo caso.





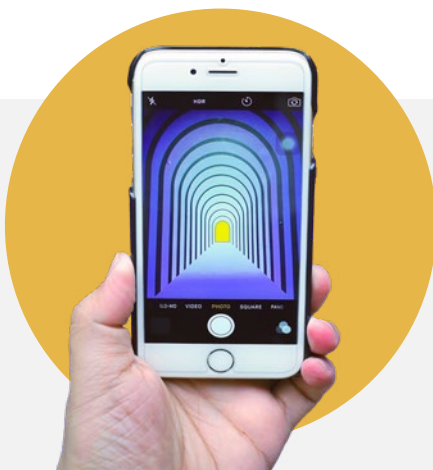
**«Motive
Commerce Search
nos permite,
a nivel diseño,
dar unos resultados
mucho más visuales
y mucho más
atractivos».**

Y sin perder de vista la personalidad de la marca, puesto que también pueden elegir para la caja de búsqueda los colores y la tipología que más se adecúen al estilo de su página web.

Búsquedas que potencian las ventas

Hay quien busca para encontrar; hay quien lo hace para descubrir. Y, aunque esta afirmación suena a mantra, en realidad pone de manifiesto un cambio en los hábitos de compra online. Aunque no tiene datos exactos, el equipo de MeQuedoUno ha comprobado el funnel de ventas de los últimos meses y lo confirma:

«Una parte importante de las compras llegan desde el buscador. Ya sea por búsquedas exactas o por sugerencias y productos relacionados».



Mejorar la experiencia con un cambio sencillo

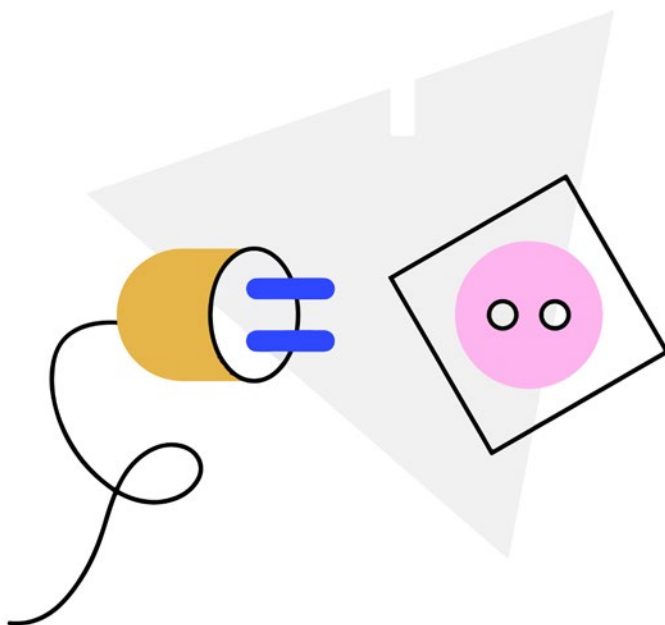
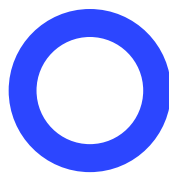


Antes de proporcionar una experiencia de **búsqueda ágil**, dinámica y atractiva para todos los exploradores de chollos, MeQuedoUno tuvo que realizar sus propias labores de investigación, ensayo y error.

Empezaron probando el buscador por defecto de su plataforma de ventas, pero se dieron cuenta de que necesitaban algo más.



«El buscador es muy bueno en cuanto a diseño. Lo ves y te gusta. Te impresiona».



Conocer Motive.co, instalar la solución de búsqueda Plug & Play en pocos minutos y mejorar la experiencia en tienda fue cuestión de minutos.

La satisfacción que llegó después ya forma parte de su historia de éxito.





¡Gracias!



motiye

LONDON | ASTURIAS | GALICIA

info@motive.co · www.motive.co



Powered by **eMPATHY.CO**

