



GUÍA GRATUITA PARA DUEÑOS DE ECOMMERCE

5 errores que te están haciendo perder ventas en tu tienda online

Y cómo detectarlos en tu propia tienda en 5 minutos

Checklist práctica + acciones concretas

Armado por el equipo de Piora — agencia de ecommerce en Argentina

Antes de empezar

La mayoría de los negocios que recién pasan al online no pierden ventas por falta de producto ni de seguidores. Pierden ventas por errores chicos, técnicos y silenciosos que nadie revisa porque no se ven a simple vista.

Esta guía reúne los 5 errores más comunes que vemos al auditar tiendas de ecommerce en Argentina, cómo identificarlos en la tuya en pocos minutos, y qué acción concreta tomar en cada caso.

ERROR 1

Checkout con fricción

Si el proceso de compra tiene más de 3 pasos, pide registrarte antes de poder comprar, o no muestra el costo de envío hasta el final, estás perdiendo compradores en el último tramo, justo cuando ya estaban decididos.

Cómo detectarlo:

- Más de 3 pasos entre el carrito y la confirmación de compra
- Obliga a crear una cuenta antes de poder pagar
- El costo de envío aparece recién en el último paso

Qué hacer: Simplificá el checkout a 2-3 pasos como máximo, habilitá compra como invitado y mostrá el costo de envío estimado desde el carrito.

ERROR 2

Tienda sin SEO básico configurado

Muchas tiendas en Tiendanube quedan con los títulos y descripciones de producto por defecto, sin metadatos completos. Eso significa invisibilidad total en las búsquedas de Google.

Cómo detectarlo:

- Los títulos de producto son genéricos ("Remera azul" en vez de describir marca, talle, género)
- Las descripciones están vacías o copiadas del proveedor
- No aparece la tienda al buscar el nombre de la marca en Google

Qué hacer: Escribí títulos y descripciones únicas por producto, incluyendo las palabras que usaría un cliente para buscarlo, y dá de alta el sitio en Google Search Console.

ERROR 3

Velocidad de carga lenta

Cada segundo extra de carga reduce la probabilidad de que un visitante se quede. En mobile, donde llega la mayoría del tráfico de redes y ads, el impacto es todavía mayor.

Cómo detectarlo:

- La página tarda más de 3 segundos en cargar en el celular
- Las imágenes de producto pesan varios MB sin comprimir
- Hay videos o animaciones de fondo pesadas en el home

Qué hacer: Comprimi todas las imágenes antes de subirlas, evita videos de fondo pesados y probá la velocidad con PageSpeed Insights de Google.

ERROR 4

Publicidad sin segmentación ni seguimiento

Invertir en Meta o Google Ads sin tener el píxel de seguimiento instalado es gastar a ciegas: no sabés qué campaña generó una venta real ni podés optimizar con datos.

Cómo detectarlo:

- No tenés el Pixel de Meta ni el Google Tag instalados en la tienda
- Las campañas apuntan a "todo el público" sin segmentar por interés o comportamiento
- No podés decir cuánto costó conseguir cada venta este mes

Qué hacer: Instalá el píxel de seguimiento antes de correr cualquier campaña, definí un público específico por campaña y revisá el costo por venta cada semana.

ERROR 5

Cero seguimiento post-venta

Conseguir un cliente nuevo cuesta más caro que venderle otra vez a uno que ya compró. Si no hay ningún contacto después de la compra, se pierde la oportunidad más barata de vender de nuevo.

Cómo detectarlo:

- No se envía ningún mensaje después de la compra (más allá del comprobante automático)
- No hay forma de pedir una reseña o testimonio al cliente
- No existe ningún canal (mail, WhatsApp) para avisar de nuevos productos o descuentos

Qué hacer: Configuraré un mensaje de seguimiento post-compra, pedí reseñas activamente y armá una lista de contactos para avisar novedades por mail o WhatsApp.

¿Querés que revisemos estos 5 puntos junto a tu tienda?

En una asesoría gratuita de 15 minutos, te decimos exactamente cuáles de estos errores tiene tu tienda hoy y qué módulo te conviene activar primero para empezar a vender más.

[Agendar mi Asesoría Gratuita →](#)

agenciapriora.com.ar/landing_ecommerce