Publicado en CDMX el 25/01/2024

# [Cinco formas en que Shopify POS ayuda al crecimiento de los comercios en el sector de la moda](http://www.notasdeprensa.es)

## Shopify POS es el punto de venta ideal para vender en cualquier lugar, ya sea en línea o presencial, brindando las mejores soluciones de hardware móvil y de mostrador. Una excelente plataforma de punto de venta para los comercios de ropa, gracias a su sistema omnicanal, su interfaz fácil de usar y una serie de herramientas y funciones que ofrece para mejorar la experiencia de venta en tienda, llegando así a más y más clientes

 Pocos sectores son tan competitivos como el comercio de ropa minorista, conseguir desarrollar un negocio exitoso supone muchos retos. Para que una marca de ropa, calzado o accesorios se distinga por brindar experiencias memorables a sus clientes y que no presenten ningún tipo de problema al momento de vender en línea o en cualquiera de sus múltiples ubicaciones, es esencial contar con las herramientas y tecnologías adecuadas. Es por esto que Shopify, la plataforma de comercio electrónico número uno en México y el mundo, ha creado Shopify POS, el único punto de venta que es ideal tanto para vender en línea como en persona, ya que unifica las tiendas online y físicas, ayudando a aumentar la conversión de venta. Una excelente plataforma de punto de venta para los comercios de ropa, con una interfaz fácil de usar, que ofrece todas las funciones esenciales que se necesitan para vender productos, monitorear el rendimiento, gestionar pedidos, con la capacidad de vender inventario desde otras sucursales y llegar a más clientes ofreciendo experiencias de compra sin ningún problema. Dicho lo anterior, presentamos cinco formas en que Shopify POS puede ayudar a los comercios de ropa para hacer crecer sus negocios: 1. Crear experiencias excepcionales en tiendaEn un sector tan competitivo como el textil, la capacidad de crear una experiencia memorable y atractiva en tienda ya no es un lujo, sino es una necesidad. Las compras en línea ofrecen comodidad, pero nada puede compararse a la experiencia sensorial de descubrir nuevos modelos, probarse prendas y recibir un servicio personalizado en tienda. Shopify POS ofrece a los comercios de ropa una serie de herramientas y funciones para mejorar la experiencia de venta en tienda. Esto incluye: perfiles de clientes, pago en cualquier lugar y devoluciones.  Al aprovechar las potentes funciones de Shopify POS, los comercios de ropa pueden desarrollar relaciones más sólidas con los clientes, impulsar las compras repetidas y maximizar el valor vitalicio del cliente.  2. Controlar la gestión del inventario.Shopify POS cuenta con funciones de gestión del inventario listas para usar para que los minoristas puedan optimizar los niveles de inventario, evitar la falta de existencias y reducir los costos. Se trata de una verdadera experiencia omnicanal en la que la experiencia en línea y en tienda se sincronizan a la perfección.  Para ello esta app brinda: informes de pocas existencias, informes detallados de inventario y análisis del inventario. Las grandes marcas suelen confiar en un sistema exclusivo para gestionar sus ventas omnicanal. Shopify POS se conecta perfectamente y hace posible un intercambio de datos sin problemas. Esta visibilidad de los niveles de inventario en tiempo real ayuda a prevenir tanto la falta como el exceso de existencias, reduciendo las pérdidas y mejorando la satisfacción del cliente. Los clientes que han cambiado a Shopify POS informan de un 40% menos de tiempo dedicado a la resolución del inventario.  3. Mejorar el cumplimiento de los pedidosLos clientes buscan flexibilidad a la hora de realizar sus compras y, a menudo, dedican tiempo a comprar tanto en línea como en tienda.  Ahí es donde entra en juego Shopify POS, equipando a los comercios de ropa con una potente solución para tomar el control de su proceso de cumplimiento de pedidos y brindando: previsión de la demanda, recoger local y compra en tienda, envío al cliente. 4. Liberar el crecimiento con informes y enfoques basados en datos.Shopify POS va más allá de las transacciones básicas y proporciona informes completos que ofrecen a los comercios una valiosa información sobre el rendimiento de su negocio, ayudando a identificar las tendencias de ventas, las preferencias de los clientes y los patrones de movimiento del inventario. Shopify POS ofrece increíbles funciones de informes y análisis para generar datos como: informes de producto, informes de descuento e informes del flujo de caja. Con Shopify POS, la toma de decisiones basada en datos se convierte en la nueva norma. Al revelar el poder de los informes exhaustivos y los análisis detallados, dispondrá de una visibilidad sin precedentes del rendimiento de su empresa para que pueda optimizar las operaciones y maximizar la rentabilidad. 5. Utilizar sus propias herramientas de marketing para el desarrollo del negocio.En un panorama minorista en el que los clientes tienen muchas opciones donde elegir, las estrategias de marketing eficaces son esenciales para que los comercios de ropa atraigan a nuevos clientes, impulsen las ventas y fomenten la fidelidad a la marca. Sin embargo, gestionar y poner en marcha campañas de marketing específicas puede resultar complejo, en especial para las empresas con recursos y tiempo limitados. Shopify POS integra a la perfección potentes herramientas de marketing creadas para ayudar a los comercios de ropa de todos los tamaños a llegar a su público objetivo, personalizar las experiencias de los clientes y maximizar el rendimiento de su inversión en marketing. Algunas de las principales funciones de marketing gracias a las cuales los usuarios de Shopify POS pueden impulsar su crecimiento son: reseñas del producto, integración en redes sociales y marketing por correo electrónico. En el competitivo panorama actual de la venta minorista, el éxito de una empresa de ropa depende de su capacidad para conectar con los clientes e impulsar un compromiso significativo. Al fomentar relaciones sólidas con los clientes e impulsar campañas específicas, podrá crear nuevas oportunidades e impulsar su negocio de ropa a nuevos niveles. … Sin lugar a duda, Shopify POS es una herramienta indispensable que permite a los comercios de ropa de todos los tamaños crecer y desarrollarse con facilidad. Al proporcionar una plataforma optimizada para la gestión del inventario, mejores experiencias de cliente, ventas omnicanal unificadas, información basada en datos y herramientas de marketing impecables.  "Shopify POS pone el poder en sus manos". Acerca de ShopifyShopify es la plataforma de eCommerce preferida por millones de negocios en todo el mundo, la cual cuenta con todas las funciones de comercio electrónico y punto de venta que se necesitan para comenzar, administrar y hacer crecer un negocio. Se puede disfrutar de una prueba gratis y disfrutar de Shopify durante 3 meses por un 1 $ al mes en planes seleccionados. Programas y costos:Shopify Starter: una gran opción para vender productos a través de aplicaciones de mensajería y redes sociales por tan solo $5 USD al mes. Basic: ideal para negocios que se inician en el ecommerce y que, de vez en cuando, venden en tienda física. Tiene un costo de $14 USD al mes. Shopify: ideal para negocios en crecimiento que venden online o en tienda física. Tiene un costo de $39 USD al mes. Advanced: ideal para negocios en expansión que necesitan informes avanzados. Tiene un costo de $299 USD al mes. Shopify Plus: la mejor plataforma de comercio para llegar a más clientes, convertir más pagos y escalar rápidamente.

**Datos de contacto:**

Alejandra Armenta

Project Manager

75754820

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/cinco-formas-en-que-shopify-pos-ayuda-al](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Moda Marketing E-Commerce Industria Téxtil Digital



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)