

10 errores que matan la conversión de tu tienda online

Y cómo solucionarlos

Jaime Pablo Sánchez — jaime.digital

Después de auditar más de 100 tiendas online, estos son los 10 errores que más se repiten. La buena noticia: todos tienen solución. Esta guía te muestra cuáles son, por qué importan y cómo arreglarlos.

1

Velocidad de carga superior a 3 segundos

Por qué importa: El 53% de los usuarios abandona si la página tarda más de 3 segundos en cargar. Además, Google penaliza las webs lentas en sus rankings, lo que reduce tu tráfico orgánico.

Solución: Optimizar imágenes (formato WebP), implementar lazy loading, usar CDN, minimizar CSS/JS y elegir un hosting de calidad.

2

Proceso de checkout con demasiados pasos

Por qué importa: Cada paso extra en el checkout reduce la conversión aproximadamente un 10%. Los carritos abandonados suben en proporción directa a la fricción del proceso.

Solución: Checkout en una sola página, permitir compra como invitado, autocompletar dirección, mostrar progreso y minimizar campos obligatorios.

3

Fotos de producto de baja calidad o insuficientes

Por qué importa: Los usuarios no pueden tocar ni probar el producto. Las fotos son tu escaparate: si no transmiten calidad y confianza, el usuario no compra.

Solución: Mínimo 4-5 fotos por producto desde distintos ángulos, función de zoom, vídeo demostrativo si es posible, y fondo limpio profesional.

4

No tener una propuesta de valor clara

Por qué importa: Si el usuario no entiende en 5 segundos por qué debería comprarte a ti y no a la competencia, se va. Así de simple.

Solución: Headline claro en la home, badges visibles de envío gratuito / devolución fácil / garantía, y diferenciadores reales en cada página de producto.

5

Costes de envío ocultos hasta el final

Por qué importa: El 48% de los usuarios abandona el carrito al ver costes inesperados en el último paso. Es la primera causa de abandono de carrito en ecommerce.

Solución: Mostrar el coste de envío desde la ficha de producto. Si ofreces envío gratis a partir de un umbral, destacarlo con una barra visible en toda la web.

6 Falta de señales de confianza

Por qué importa: Sin reseñas, sin sellos de seguridad, sin política de devolución clara = desconfianza. El usuario necesita pruebas de que eres fiable antes de darte su dinero.

Solución: Reviews verificadas en fichas de producto, sellos de pago seguro visibles, política de devolución accesible desde cualquier página.

7 Navegación confusa o categorías mal organizadas

Por qué importa: Si el usuario no encuentra el producto que busca en menos de 3 clics, no lo compra. Una mala arquitectura de información es invisible para ti pero letal para las ventas.

Solución: Menú claro con categorías lógicas, filtros funcionales, buscador con autocompletado y sugerencias, breadcrumbs en todas las páginas.

8 No optimizar para móvil

Por qué importa: Más del 70% del tráfico en ecommerce es móvil. Si la experiencia en móvil es mala, estás perdiendo la mayoría de tus ventas potenciales.

Solución: Diseño mobile-first, botones táctiles de tamaño adecuado, checkout adaptado, imágenes responsive y test continuo en dispositivos reales.

9 Fichas de producto sin copywriting

Por qué importa: Las descripciones genéricas del fabricante significan el mismo contenido que tu competencia. Google no te diferencia y el usuario tampoco.

Solución: Escribir beneficios antes que características, resolver objeciones frecuentes en la descripción, usar tono propio de marca y añadir contenido único.

10 No medir ni optimizar

Por qué importa: Sin datos no sabes qué funciona y qué no. Estás tomando decisiones a ciegas que pueden costarte miles de euros al mes.

Solución: GA4 + GTM configurados correctamente, heatmaps para entender el comportamiento, A/B testing en páginas clave y revisión mensual de KPIs.

¿Quieres mejorar la conversión de tu tienda?

Puedo ayudarte con una auditoría de conversión y un plan de acción personalizado.

jaime.digital/servicios/auditoria-presencia-digital/

jaime.digital/contacto/

soy@jaime.digital