

El e-commerce: la solución rápida, sencilla y barata para las pymes



La delicada situación económica en la que se encuentra España obliga a las empresas a buscar nuevos canales de venta y nuevos modelos de negocio. Las Pymes han encontrado en el comercio electrónico una solución rápida, sencilla y barata para hacer frente a la crisis. Las empresas son conscientes de la necesidad de mejorar la oferta para llamar la atención de los usuarios por encima de las grandes marcas que ya gozan de fuerte autoridad y confianza online. Estar en las redes sociales es vital para adaptarse a lo que el usuario ya está acostumbrado, o sea, pertenecer a una comunidad. El consumidor online quiere comprar en grupo, compartir, aconsejar y ser aconsejado por su círculo de amistades. El social commerce tiene un potencial muy valioso ya que la capacidad de influir en la compra depende del usuario y de la información y opiniones que facilita a sus contactos sobre productos o servicios.

El 'social Shopping' o compra social, ha sufrido un proceso de especialización en los últimos años'. Los portales especializados ofrecen soluciones a las necesidades de los usuarios que buscan comentar sus compras o experiencias. La principal ventaja de las personas que realizan compras a través de la red es que pueden compartir su experiencia ya no sólo en el portal de compra si no en las plataformas convencionales como Facebook o Twitter.

Tendencias

La centralización de los comercios online no sólo permite encontrar muchísima variedad de productos y servicios, sino segmentar e individualizar la experiencia de compra del consumidor. De este modo, el usuario tiene la posibilidad de personalizar su búsqueda. Las tendencias indican que el comercio se dirige hacia lo que se define como reverse commerce. El usuario indica el producto que desea adquirir y son las propias tiendas las que hacen una propuesta al consumidor. La oferta que más se acerque a las necesidades y gustos del cliente será la ganadora.

Para las pymes de toda España se abre una puerta para multiplicar sus oportunidades comerciales así como para mejorar la relación con sus clientes, respondiendo a sus expectativas de forma cada vez más efectiva. Para los comercios ya no se trata tan sólo de una oportunidad sino de una necesidad.

<http://www.marketingdirecto.com/actualidad/digital/el-e-commerce-la-solucion-rapida-sencilla-y-barata-para-las-pymes>