





HEMEROTECA

RSS

VERSIÓN MÓVIL

RETAIL BIG SHOW

Opinión y Análisis

Retail

eRetail-eCommerce

Logística

Información Corporativa

Nº 452. Ene -Feb 2014 20 de febrero de 2014



202/243

eRetail-eCommerce

## Ecommerce, profesional y en alza

Última actualización 06/02/2014@08:27:42 GMT+1

Recomendar 1 +1 8 Tweet 3

Menos amateur, con tendencia continuada al crecimiento, principalmente en textil-moda, viajes y ocio y esperado repunte en alimentación. Son las tendencias 2014 para el eCommerce según el Estudio "Evolución y perspectivas de e-Commerce para 2014" realizado por Kanli y el Foro de la Economía Digital con el patrocinio de Pagantis y DA Retail-Distribución Actualidad.



El e-Commerce continuará creciendo en España, acorde con la tendencia al alza de los últimos años, tal y como apuntan los datos de previsiones señalados por los encuestados por el Estudio de Kanli y FED, que se perfilan como ciertamente optimistas. Crecerá también la multicanalidad y el showrooming.

### BUENAS PERSPECTIVAS

En general, las expectativas de los e-Commerce han resultado ser muy favorables, en relación al crecimiento de su ticket medio, a la intención de expansión internacional y al aumento de la contratación estimado. En relación a estas buenas expectativas de crecimiento, prácticamente la totalidad de los entrevistados planean destinar los mismos recursos o más a su presupuesto de marketing online, pero de los datos se infiere que un amplio porcentaje de ecommerce no cuentan con web móvil, un inconveniente que puede colocarlos en clara desventaja frente a sus competidores, de no subsanar esta carencia.

En cuanto al perfil de los operadores de e-Commerce en España, señalan desde el Foro de Economía Digital que se va asentando de forma progresiva una diferenciación entre el Comercio Electrónico más profesional -aquel que cuenta con mayor apoyo de gestión, recursos y formación- frente al amateur, desarrollado con pocos recursos y que cuantitativamente puede tener muchos operadores, pero cuyo peso final resulta poco relevante.

Cabe recordar que el 60% de las tiendas sobrevive un máximo de tres años, mientras que sólo el 35% supera los 10 años, el 95% de las empresas no tienen el retorno de la inversión esperado, el 90% de los nuevos negocios en Internet fracasan en tan sólo 120 días desde su lanzamiento.

Febrero 2014

Estos datos, facilitados por el Foro de Economía Digital, son un indicador claro sobre cuál es la apuesta definitiva en el mercado del e-commerce: "la profesionalización". Sin ella, las probabilidades de viabilidad son escasas.

### SHOWROOMING Y MULTICANALIDAD

Dos son las tendencias que, según el citado estudio, más influirán durante 2014 en el proceso de compra y en la toma de decisión. El showrooming y las ventas multicanal.

En el primer caso, más de la mitad de los encuestados para el Estudio manifestó su opinión sobre un aumento del showrooming en 2014, un 31% considera que seguirá igual que hasta ahora y el 15% opina que decaerá.

En Kanlli, la opinión es que se trata de "una tendencia que surge de forma espontánea, algo natural que seguirá creciendo en la medida en que los consumidores se conviertan en consumidores en internet, una estupenda herramienta en la que pueden comparar precios y elegir al mejor postor"

La única carencia de la venta online, dicen, "es la imposibilidad de palpar el producto, algo que, sobre todo en las compras de mayor importe o en artículos que generan una mayor inseguridad como pueda ser la ropa o el calzado, el consumidor subsana acudiendo a un establecimiento para comprobar si efectivamente el producto reúne las características que de él espera".

*Si quiere recibir cada día en su correo electrónico las últimas noticias del sector haga click [aquí](#) para recibir su suscripción gratuita*

¿Te ha parecido interesante esta noticia?

 Sí (1)

 No(0)

◀ ◁ 202/243 ▷ ▶

## Noticias Relacionadas

- ▶ [Covirán ventas y empleo al alza](#)
- ▶ [COMERCIAL CANAL PROFESIONAL](#)
- ▶ [COMERCIAL CANAL PROFESIONAL](#)
- ▶ [COMERCIAL CANAL PROFESIONAL](#)
- ▶ [COMERCIAL COSMÉTICA CANAL PROFESIONAL](#)
- ▶ [COMERCIAL COSMÉTICA CANAL PROFESIONAL](#)
- ▶ [COMERCIAL COSMÉTICA CANAL PROFESIONAL](#)

Comparte esta noticia



### Comenta esta noticia

Nombre

E-mail

Comentario

Comenta esta noticia

#### Normas de uso

Esta es la opinión de los internautas, no de DISTRIBUCION ACTUALIDAD

No está permitido verter comentarios contrarios a la ley o injuriantes.

La dirección de email solicitada en ningún caso será utilizada con fines comerciales.

Tu dirección de email no será publicada.

Nos reservamos el derecho a eliminar los comentarios que consideremos fuera de tema.

