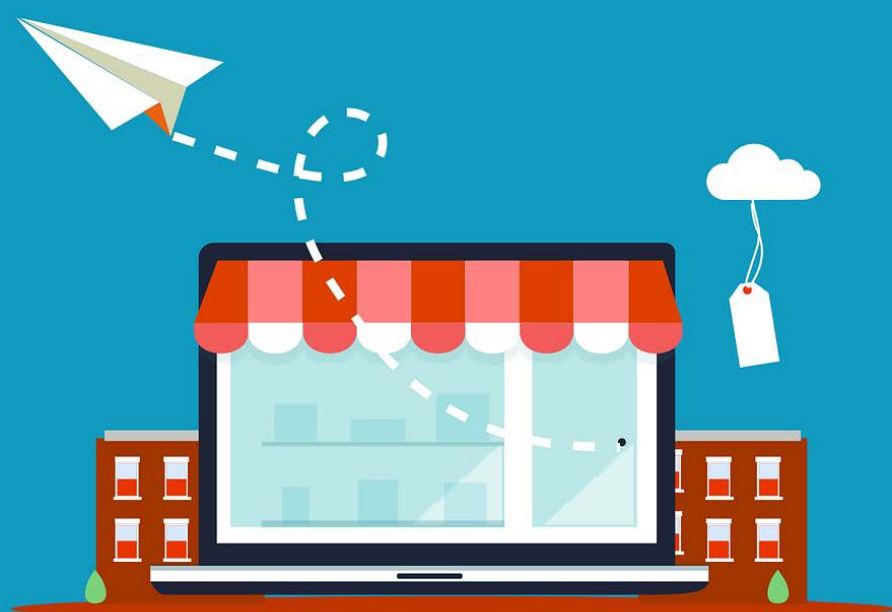


Tendencias e-commerce. Imprescindibles en tu estrategia



Algunas claves que marcarán este año lleno de incógnitas.

Omnicanalidad. Reducir la brecha entre la tienda física y la tienda online.

Showrooms. Los clientes deciden offline lo que quieren comprar después de verlo y/o probarlo, pero lo compran online.

Consolidación del e-commerce local. Abrir el canal online para que los clientes locales sigan comprando.

La compra online de alimentación seguirá ganando terreno. Se ha perdido el miedo a comprar por internet.

Marketplaces. Son la principal fuente de información sobre productos para dos de cada tres compradores online en España. Pueden ser una opción interesante si estamos pensando en vender por internet.

Crecimiento de las compras por móvil. El 73% de las compras online se realizarán desde dispositivos móviles en 2021 (Statista, 2019)

Búsquedas por voz. Según un estudio reciente de Quoracreative, hoy en día el 55% de los adolescentes hacen uso de las búsquedas por voz a diario y para el 2022 se espera que las compras por voz aumenten a 40 mil millones de dólares.

Productos y marcas sostenibles. El medio ambiente influencia a los compradores. Será clave posicionarse como una empresa con conciencia ecológica para que el cliente se fije en nosotros.

Recommerce. Engloba desde ventas de productos usados en redes sociales hasta plataformas destinadas a ello. Los consumidores están cada vez más interesados en reducir su propio consumo y el impacto negativo que esto conlleva en el medio ambiente.

Opciones de envío y métodos de pago. Para el cliente será importante que se faciliten diferentes opciones de envío, incluso personalizables, así como métodos de pago flexibles.