

## El auge del comercio digital

Noticias 24hs | 20-04-2019 | 14:50



La irrupción de Internet ha sacudido la sociedad de arriba a abajo. Lo ha hecho de manera transversal, es decir, influenciando a prácticamente todos los sectores que antes se desarrollaban de manera más tradicional, de manera más cotidiana. Y uno de estos ámbitos, uno de los primeros en explotar el potencial de la Red, de hecho, fue el comercio.

Las compras a golpe de clic han robado el protagonismo a aquellos tiempos en los que para financiar un producto hacía falta personarse en la tienda. La digitalización, por lo tanto, se ha adaptado a las mil maravillas al tren de la nueva vida avanzada, y los datos así lo justifican: según los datos de la Comisión Nacional de los Mercados y a Competencia (CNMC) publicados durante el año pasado, el comercio electrónico aumenta trimestre a trimestre con crecimientos por encima del 20% de manera gradual, continua. Dicha fuente, además, puntualiza que la facturación de las ventas a través de la Red aumentó en el territorio español, durante el segundo trimestre del 2017, un 23,4% respecto al mismo período de 2016, superando los 7.300 millones de euros. Unas cifras, estas, que durante el año pasado siguieron creciendo y que de buen seguro que no frenaran su evolución en este 2019.

El auge del comercio mediante Internet es tan notorio que incluso ha creado tendencias. En este sentido, expertos en ecommerce señalan distintas modas para este año. Una de las cuales, por ejemplo, es la consolidación en las compras B2C del tráfico a través del smartphone en detrimento del ordenador y la tableta. Otras tendencias previstas para este 2019, por ejemplo, serán la verticalización en forma de marketplaces o la más que posible aparición de productos de nicho en Amazon como setas utilizando el sistema Fulfillment by Amazon (FBA).

Otros profesionales del sector, por otro lado, apuntan al apogeo de la Inteligencia Artificial (IA) como herramienta indispensable para entender la evolución del comercio electrónico. Este factor se une a otras previsiones como la búsqueda por voz o la capacidad de las tiendas online para adaptarse a dicha tendencia, que de buen seguro serán elementos a tener muy en cuenta.

### Casos de éxito

A pesar que el comercio electrónico es una de las herramientas internautas más consolidadas, hace

falta un trabajo muy meticuloso y constante para conseguir el éxito. En este caso, son muchos los proyectos que caen en el camino afectados por los muchos factores que se deben tener en cuenta a la hora de tirar adelante un ecommerce.

Uno de los casos que ejemplifican el éxito es Oberlo, una plataforma que permite importar productos para hacer dropshipping desde una tienda de comercio específica y enviarlos directamente a los clientes con solo unos clics. Las estadísticas hablan por sí mismas en lo que se refiere a la calidad del servicio de Oberlo: hasta el momento, la compañía ha vendido más de 85 millones de productos en todo el mundo desde la fundación del proyecto, en septi de 2015.

Los secretos de este éxito se pueden sintetizar en tres pasos concisos, pero al mismo tiempo contundentes: una importación de cientos de productos muy sencilla; ahorro de tiempo en la gestión y la posibilidad de ganar más dinero, ya que Oberlo permite concentrarse más en las ventas y hacer crecer el negocio.

Autor: Redacció