

TENDENCIAS 2023



DESCUBRE →
LAS TENDENCIAS
E-COMMERCE
2023

12,2 mil millones de pesos.

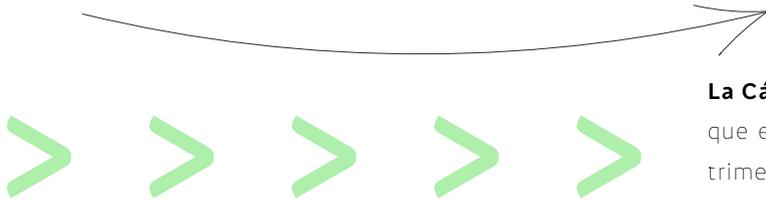
Es el aproximado en ventas digitales. **Según la Cámara de Comercio Electrónico**, durante el primer trimestre del año. Esta cifra supera en amplio porcentaje a las reportadas en el mismo periodo de años anteriores.

• CON RESPECTO A **2021**, EL COMERCIO ELECTRÓNICO **CRECIÓ EN 47%**

• CON RESPECTO A **2022**, EL COMERCIO ELECTRÓNICO **CRECIÓ EN 109,5%**

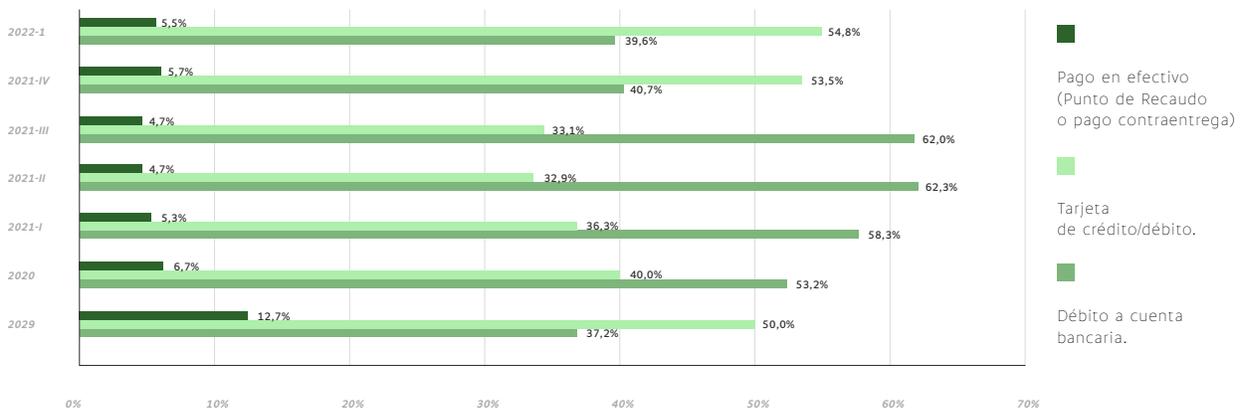


TRANSACCIONES DIGITALES



La Cámara de Comercio Electrónico también asegura que el valor total de las transacciones digitales del primer trimestre aumentó **16,9 %** si se compara con los resultados del **cuarto trimestre de 2021**.

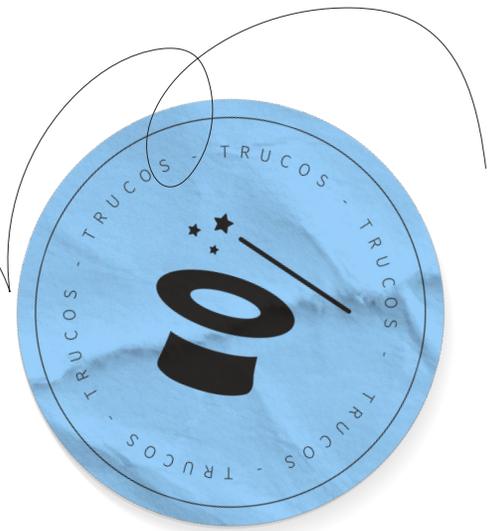
MÉTODOS DE PAGO



Los colombianos han modificado sus hábitos de compra durante el primer trimestre del año. Mientras que, en periodos anteriores, el débito a cuenta bancaria lideraba la participación de medios de pago, a finales de 2021 e inicios de 2022, el uso de tarjetas débito/crédito se incrementó considerablemente, alcanzando **una participación de 54,8%**.

LIVE SHOPPING

Desde 2020, el **Live Shopping se hizo un espacio importante dentro del universo eCommerce**, esto debido a que es una opción que permite que los usuarios interactúen directamente con las marcas y productos. Para 2022, su importancia sigue creciendo; según America Retail, en la actualidad representa **el 20% de las compras totales**. Su atractivo está en la rápida respuesta, resolución de dudas e interacción a través de influencers.



NO OLVIDES

TRUCO

Identifica **públicos objetivos** para esta implementación y realízala con base en tu público objetivo.

Segmenta muy bien a tus clientes y experimenta con diferentes formatos hasta que encuentres el que **mejor se adapte a tu audiencia**.

- Si usas el recurso de elegir un influencer para atraer tráfico a tu evento, céntrate en los resultados de conversión de quien elijas. Utiliza herramientas de Social Listening como Buzzsumo, Brandwatch, Awario, Brand24 y Mediatoolkit.



Expertos en marketing afirman que los **microinfluencers** (cuentan con menos de 100.000 seguidores) **resultan más rentables debido a que por lo general, no cobran tarifas altas por product placement.**

ENVÍOS EL MISMO DÍA DE LA COMPRA

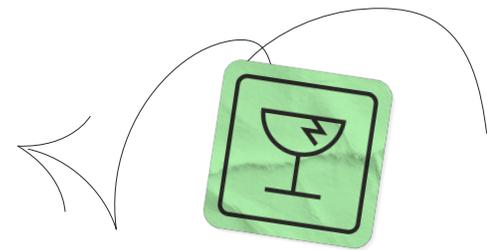
Commerce	E-Commerce	Q-Commerce
Autoservicio	Entrega en 2 a 3 días	Entrega en menos de 1 hora
Todos los productos disponibles	Principales productos disponibles	Pequeños productos
Uso de auto propio	Flota de vehículos	Vehículos ágiles
Grandes tiendas	Grandes depósitos	Tiendas locales
Los descuentos importan	Los descuentos importan	Los velocidad importa

¿Sabías que **los emprendimientos** que cuentan con **envíos el mismo día** aumentan sus ventas en casi un **63%**?

Pese a que problemas logísticos han sido una preocupación relevante para la industria del eCommerce durante los últimos tiempos, se han ampliado las opciones y **las empresas transportadores han robustecido su capacidad de operación.**

Fuente: *Enviame CO*

¿CÓMO PUEDES DAR



EFICIENCIA A TUS ENVÍOS?



Se trata de un servicio que gestiona **todas las acciones de desplazamiento**. Además de movilidad, la logística unificada gestiona la información entre proveedores y clientes.

TRUCO

Si aun no puedes acceder a **sistemas avanzados de logística**, revisa muy bien la política de servicio de tu proveedor de transporte. Esto porque **hay algunas empresas que no responderán en caso de pérdida** de los objetos transportados.

¿QUÉ BENEFICIOS TRAE EL MULTICOURIER?



Podrás automatizar procesos y contar con diversos operadores logísticos de manera automática a través de una sola integración.

Esto te permitirá seleccionar el o los couriers que mejor se adapten a tu operación, según niveles de servicios, coberturas y precios.



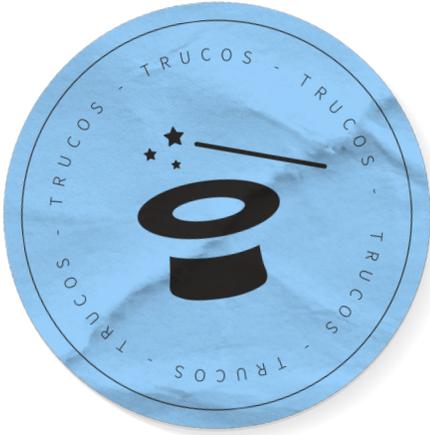
MOBILE FIRST:

Un importante número de transacciones de comercio electrónico ahora **están ocurriendo en las palmas de nuestras manos**. Según el último estudio de We Are Social y HootSuite, a febrero de 2022 **cerca del 42% de las transacciones en eCommerce se realizaron por medio de dispositivos móviles**. Las proyecciones apuntan a que existirá un crecimiento en este porcentaje a lo largo del año.

MÁS QUE NUNCA, PREVALECER EL DISEÑO RESPONSIVE DE TU ECOMMERCE SERÁ LA FORMA DE AUMENTAR TUS CONVERSIONES.

Mobile-first es un concepto que dice que los sitios web **se diseñan primero para teléfonos inteligentes** y luego se amplían para su uso en computadoras de escritorio y portátiles más adelante.

EN OTRAS PALABRAS, PARA EMPEZAR, LAS PÁGINAS WEB ESTÁN ESCRITAS EN LENGUAJES DE CODIFICACIÓN CSS PARA DISPOSITIVOS MÓVILES Y HTML PARA DISPOSITIVOS MÓVILES.



TRUCOS

- Más allá de la optimización de tu sitio web, **cerca del 85% de usuarios asegura preferir las aplicaciones**. Estudia la posibilidad de incorporar una en tu eCommerce para así satisfacer las necesidades de tus clientes.
- Si aún no planeas desarrollar una app de compras, **asegúrate de optimizar elementos de tu web** tales como la barra de búsqueda. Puedes implementar las **búsquedas y filtros avanzados** con herramientas como **Elasticsearch**.

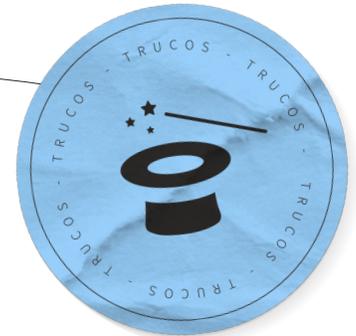
DIVERSIDAD EN LOS MÉTODOS DE PAGO

Los métodos de pago son **un factor determinante para tus clientes**. Tu catálogo, página web e incluso ofertas podrán ser competitivas. No obstante, si tus opciones de pago **no son lo suficientemente diversas**, tus prospectos podrían dejar de comprar en tu eCommerce.

SEGÚN HOOTSUITE Y WE ARE SOCIAL, DESPUÉS DE ENVÍO SIN COSTO, EL CHECKOUT FÁCIL ES EL SEGUNDO MOTIVADOR DE LOS COMPRADORES COLOMBIANOS. POR ESO, DEBES PRESTAR ESPECIAL ATENCIÓN A LA PASARELA DE PAGOS QUE ELIGES.

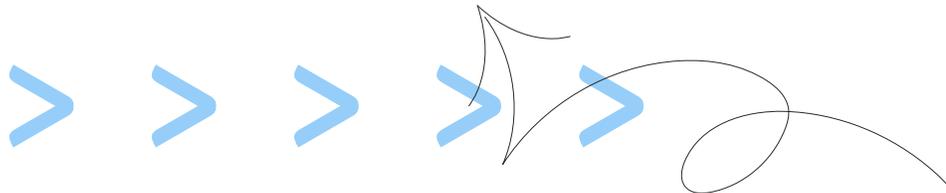
TRUCOS

- Provee métodos de pago sin registro siempre
- Evita los direccionamientos constantes en tu sitio web
- Comunica en tu página web las certificaciones y tipos de cifrado de datos con los que cuenta tu eCommerce
- Minimiza las distracciones en el checkout

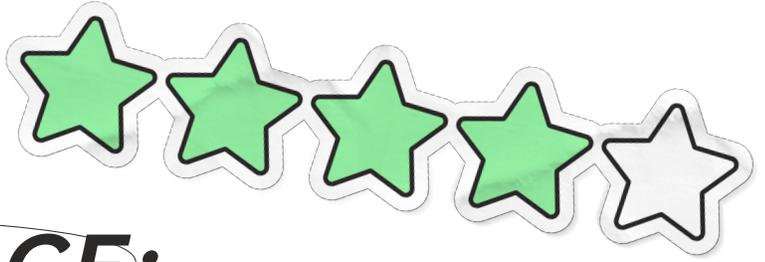


El soporte técnico de tu pasarela de pagos debe ser una prioridad para ti. Recuerda que, en eventualidades comerciales como Cyberlunes, Black Friday, días sin IVA, entre otros, **los sistemas suelen colapsar debido al aumento de tráfico** y transacciones.

ELIGE UNA PASARELA DE PAGO QUE NO SOLO TE GARANTICE DIVERSIDAD DE MÉTODOS DE PAGO; EL SOPORTE TÉCNICO Y CAPACITADO ES LA CLAVE.



RESEÑAS EN



TU ECOMMERCE:

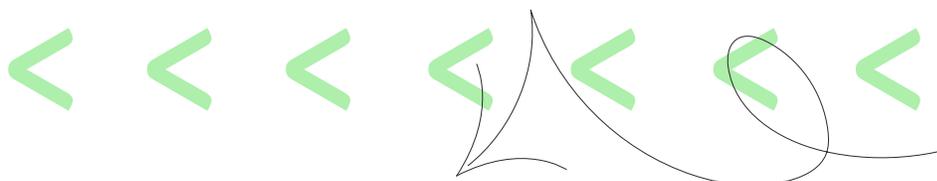
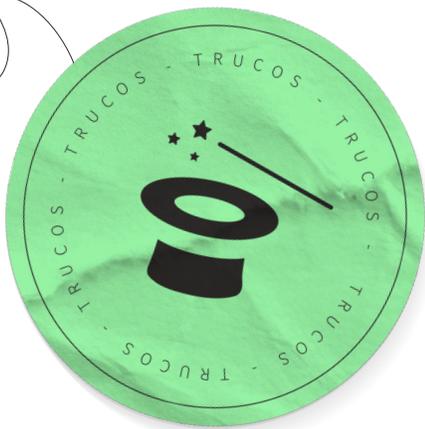
Tras la pandemia y la crisis económica generada por las medidas sanitarias, los hábitos de **los consumidores cambiaron radicalmente**. Según BlackSip en su reporte de industria 2021- 2022, **las reseñas de compradores reales tienen más influencia que incluso el contenido creado por influencers**.

La empresa de ecommerce afirma que **“LA RELEVANCIA QUE EL COMPRADOR ACTUAL DA A LAS RESEÑAS Y CONTENIDO COMPARTIDO POR OTROS CONSUMIDORES EN REDES SOCIALES ES UN FACTOR CRUCIAL EN LA ETAPA DE DECISIÓN DE COMPRA”**.

TRUCOS

Ofrece incentivos a tus usuarios por describir su experiencia de compra (Descuento en la próxima compra, un producto adicional u otros incentivos).

Utiliza los canales de comunicación para comunicar estos beneficios y establece entre las metas de tu eCommerce un número de reseñas mensuales obtenidas, **así empezarás a crear una mejor reputación en internet** y, en consecuencia, tus ventas aumentarán.



- **CREA UN FLUJO DE EMAIL ESPECÍFICO PARA OBTENER RESEÑAS.** COMUNÍCATE CON TUS CLIENTES TRAS SUS TRANSACCIONES Y HAZLES SABER **LO IMPORTANTE QUE ES SU OPINIÓN** PARA OPTIMIZAR EL PROCESO DE COMPRA.
- CONSIDERA ACEPTAR **SOLO RESEÑAS DE COMPRAS VERIFICADAS**, ESTO GENERARÁ CREDIBILIDAD ENTRE TUS PROSPECTOS Y MEJORARÁ SU EXPERIENCIA DE COMPRA.
- **LAS MALAS RESEÑAS EDIFICAN TU NEGOCIO Y TRANSMITEN TRANSPARENCIA**, NO LA ELIMINES NI ESCONDAS, MUÉSTRATE SIEMPRE COMO UNA.
- PRESTA ATENCIÓN A **LA EXPERIENCIA DE USUARIO**. NO AGREGUES PASOS COMPLICADOS O EXIJAS **LA CREACIÓN DE CUENTAS O REGISTRO**.



TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023



TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

TENDENCIAS 2023

