

[Menu](#)

# 7 tendencias en eCommerce para 2017 que deberías conocer

Por [Maria Acibeiro](#) 02/02/2017

Lo último en e-Commerce



Gracias al desarrollo tecnológico, el comercio electrónico se encuentra en plena efervescencia, creciendo a un ritmo imparable en todo el mundo y parece que este fenómeno no ha hecho nada más que empezar. Si tienes un negocio online, no puedes permitirte el lujo de mirar para otro. De hecho, tienes que estar muy atento y prepararte para las tendencias en ecommerce para 2017, todo apunta a que en muy poco tiempo se producirán cambios realmente interesantes.

---

## El ecommerce crece a un ritmo imparable en todo el mundo.

Al ser un sector tan cambiante la planificación es casi imposible, pero si quieres ir unos pasos por delante, a continuación, te muestro algunas de las principales tendencias que no podrás pasar por alto si tienes un negocio online.

La realidad virtual y aumentada irrumpen en el comercio electrónico para llevar la experiencia de compra a otro nivel. El principal objetivo de la realidad virtual es la simplificación del proceso de compra, ofreciendo la experiencia de una tienda física a través de un casco o gafas de realidad que permitan navegar a través de una página web.

La realidad aumentada también es una estrategia que pretende revolucionar el proceso de compra de un usuario, pero a través de la realidad en 3D. Por ejemplo, podrás probar un coche antes de alquilarlo o ver cómo será ese hotel que quieres reservar. A priori parece bastante útil, ¿verdad?

## 2. El m-commerce, ¡sí, sí, con “m”!

Países como China se están convirtiendo en auténticos referentes del mcommerce. Según el estudio **Total Retail** de la consultora PwC, en el año 2016 el 65% de la población china que realizan compras online a través de su dispositivo móvil, admitían que ya lo hacían al menos una vez al mes.

---

# El móvil se está convirtiendo en el principal protagonista de las ventas a través de Internet.

Debido a la fuerte tendencia de compra a través de estos dispositivos, son muchas las empresas que están centrando todos sus esfuerzos en optimizar al máximo su servicio para dispositivos móviles, con el propósito de ofrecer a sus clientes un servicio integral y mejorar su experiencia de usuario.

En comparación con el año 2015, la consultora PwC advierte también del gran aumento de las transacciones de pago a través de los teléfonos móviles. En tan solo un año, a nivel global, los consumidores que realizan pagos a través de su smartphone crecieron de un 8% a un 20%. En China el aumento es mucho más significativo, pasando del 18% al 43% de los usuarios.

## 3. Compras multicanal o showrooming y multidispositivos

¿Te suena de algo el concepto showrooming? Seguramente este término no te resulte muy familiar, pero es muy probable que tú lo hayas hecho más de una vez: miras y pruebas el

producto en una tienda física y terminas el proceso realizando la compra online, incluso a través

Cada vez este hábito es más común en los consumidores, por lo que muchas empresas ya están implementando verdaderas estrategias multicanal en sus negocios. Su principal objetivo: poder llegar a más clientes, ofrecerles diferentes puntos de venta e información más completa durante todo el proceso de compra. Esta forma de combinar varios formatos incluye la integración de tiendas físicas, online, redes sociales y diferentes dispositivos móviles.

**Si tienes un negocio online es fundamental conocer la importancia de cada uno de los dispositivos móviles que utilizan tus usuarios en la decisión final de compra y optimizar los procesos en cada uno de ellos para lograr una buena experiencia de usuario.**

#### **4. Si es para hoy, mucho mejor**

Lo de esperar más de una semana para recibir un pedido se está convirtiendo en cosa del pasado, y la carrera por realizar una entrega en el menor tiempo posible no puede estar más reñida.

Amazon ha sido una de las empresas revolucionarias en implantar un sistema de entrega exprés en una hora Prime Now en Reino Unido y, cada vez, son más las que responden a esta estrategia de entregas inmediatas a través de sistemas como Click&Collect. Mediante esta opción, el usuario realiza la compra desde cualquier dispositivo y lo recoge en menos de 2 horas en la tienda física, ofreciendo también facilidades a la hora de realizar cambios o devoluciones.

#### **5. Muy importante: la seguridad de tus clientes**

Según el [Estudio sobre Comercio Electrónico B2C](#), el 69,6% de los compradores online afirman que la seguridad en el uso de datos personales a través de la red es un aspecto mejorable en las tiendas online. Actualmente, muchos consumidores son reacios a facilitar información personal o de pago a través de sitios web sin un [certificado de seguridad SSL](#) que garantiza la seguridad de sus datos o verifique el sitio web por el que están navegando.

#### **6. El futuro: los beacons**

Los beacons son unos pequeños transmisores que se instalan principalmente en locales comerciales que emiten señales, registran datos y se conectan con otros terminales mediante Bluetooth Low Energy (BLE).

Esta tecnología puede utilizarse para enviar notificaciones a consumidores que se encuentran

conectado el bluetooth.

**Los beacons podrán llegar a revolucionar el comercio móvil, sobre todo para el sector retail o comercio físico. Los establecimientos sabrán exactamente dónde se encuentran sus clientes y podrán comunicarse de manera mucho más personalizada con ellos, traduciéndose en una mayor fidelización y aumento de las ventas.**

## 7. Geomarketing

Otra de las tendencias en ecommerce para este 2017 es el marketing geolocalizado o geomarketing. Esta herramienta permitirá a cualquier negocio conocer y utilizar datos geográficos y sociales de clientes o potenciales clientes, competencia o puntos de venta sobre un mapa digital.

El principal objetivo de esta técnica es disponer de la mayor información posible para conocer el mercado. Podrás descubrir quiénes son tus clientes, cuáles sus necesidades y por qué te prefieren a ti y no a la competencia.

Teniendo así un amplio conocimiento del sector, podrás optimizar tu inversión en acciones de marketing, identificar oportunidades de expansión, ofrecer un servicio mucho más personalizado y una comunicación más estrecha con tus clientes.

Imagen de *Visual Hunt*

[#autorgd-es](#) [#movil-es](#) [#ssl-es](#) [#ecommerce-es](#)



### Maria Acibeiro

Aterrizada en el mundo del hosting web hace algo más de dos años, licenciada en Ciencias Económicas y apasionada del mundo del marketing digital, María Acibeiro forma parte del equipo de GoDaddy EMEA (ES). Le encanta escribir sobre redes sociales, WordPress, email marketing... o cualquier otra cosa en lo que pueda ser creativa.



## Certificados SSL

[Más información](#)

---

El uso de este sitio está sujeto a las condiciones de uso indicadas. Al utilizar este sitio, aceptas cumplir con nuestra [Política corporativa](#).

[Información legal](#) | [Política de privacidad](#) | [Cookies](#)

Copyright © 1999 – 2017 GoDaddy Operating Company, LLC. Todos los derechos reservados.



