

5 Tendencias De e-Commerce Que Toda Empresa Debe Usar

Actualmente para las empresas existen un sin fin de herramientas que puede usar para su beneficio. Entre estas encontramos la [importancia del SEO para las empresas](#) y el **Comercio Electrónico o e-Commerce**. El uso de

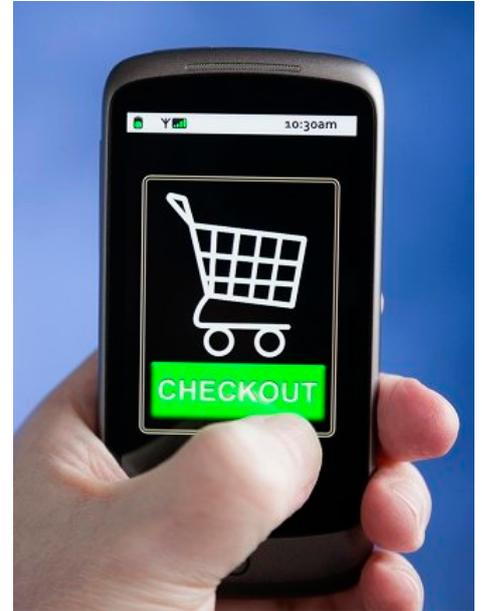


la tecnología sin duda es una de las tendencias de e-Commerce que mas se ha visto marcada últimamente. La tecnología móvil, es una de esas herramientas que muchas empresas adoran, y no es por exagerar, ya que con las aplicaciones que desarrollan pueden dar ese acceso instantáneo a los productos, tal es el caso de Mercado Libre, eBay, Amazon, [Linio México](#), entre otros.

Aunque es bien cierto que hay empresas que sacan un buen provecho de la tecnología, existen otras que no han hecho uso de esta gran herramienta. Las pequeñas empresas tienen que cambiar su forma de llegar a los clientes y personalizar los mensajes de marketing más que nunca. Es por esto que compartimos e tendencias que impulsan de gran manera el comercio electrónico de las pequeñas empresas, y que los empresarios deben tener en cuenta.

1. Movilidad

Las oportunidades para la comercialización basada en la ubicación es sólo una razón por la cual las empresas están desarrollando su presencia de comercio electrónico en los dispositivos móviles. Las empresas tienen que ver la necesidad de salirse (de cierta manera) de la web, y mejorar la adaptabilidad para los dispositivos móviles. Sin duda alguna, la mayoría de las compras y transacciones electrónicas se realizan desde un dispositivo móvil. ¿Qué pueden hacer las empresas para mantenerse en la cima de esta tendencia? Comenzar por desarrollar un sitio que esté optimizado para cualquier dispositivo móvil. Los enlaces pequeños, listas largas y exceso de texto deben ser eliminados, y el proceso de compra debe ser algo corto, la información necesaria, y realizar el pago y listo, con solo dos pasos debería de ser suficiente.



2.

Personalización

n



La personalización es un factor importante para toda empresa, a partir de los anuncios que puedes poner en Facebook, a las páginas de destino en su página web, a los productos reales que desear vender. El análisis de datos grandes también permiten a las empresas recoger y utilizar una amplia información

sobre sus clientes para crear una experiencia personalizada. Por ejemplo, los minoristas han empezado a utilizar el historial de transacciones y los datos sociales para enviar ofertas personalizadas y recomendaciones de productos a los clientes sobre la base de lo que han gustado en el pasado. Mas allá de los pequeños detalles que se pueden obtener, podemos encontrar una mina de datos en las paginas, y también en los dispositivos móviles al usar como referencia la geolocalización.

3.

Menos

opciones

Existen clientes que prefieren comparar productos antes de comprar, y por que no, esto es bueno hasta cierto punto. La mayoría de los cliente que comprar solo necesita algo: Comprar. Para atender a esta necesidad, las empresas han empezado a centrarse menos en la navegación y más en ayudar al cliente a encontrar lo que están buscando de forma rápida y sin el desorden. Al evitar el desorden, podemos enfocar la mirada del cliente al producto que desea adquirir.

4. Menos retrasos, más ventas

Como bien sabemos, la velocidad de la internet y el procesamiento de las computadoras han crecido de gran manera. Proporcionalmente, ha bajado la paciencia del cliente con respecto al tiempo de espera para ver una pagina web, o encontrar su sitio de carga. Este es otro factor importante para que las ventas sean mas efectivas desde la web. Solo asegurate de encontrar un buen [servicio de alojamiento de Hosting](#), que te pueda brindar una funcionalidad mínimo del 99%.

5. Mejora de la experiencia del cliente

Los comerciantes también se centran en proporcionar al cliente una experiencia más atractiva más allá de hacer la compra real. Un claro ejemplo de esto se ve en servicio como Amazon, MercadoLibre, eBay, entre otros, en los



cuales el sitio analiza las búsquedas individuales y brinda ofertas o productos relacionados, este servicio adicional brinda ese plus que todo usuario necesita. ¿Por que no implementarlo en nuestro negocio?