

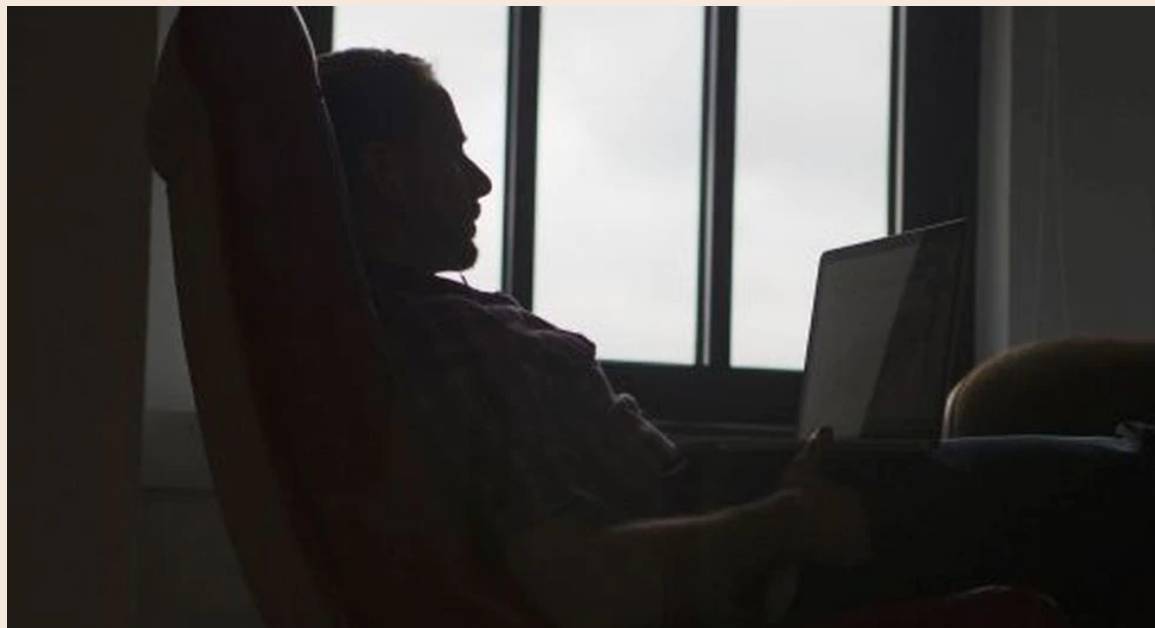
TENDENCIAS

TENDENCIAS



Casi 2 millones de peruanos realizan sus compras online desde su celular

El 58% de los consumidores online adquieren moda, calzado y ropa, y un 47% buscan electrónica, celulares y accesorios.



El boom tecnológico a nivel mundial viene generando un crecimiento exponencial en la conectividad entre personas, así como revolucionando la manera en que se busca, recibe y procesa gran cantidad de información.

Actualmente, un 42% de la población total del Perú utiliza el servicio de internet y el dispositivo más común para acceder a ella son los smartphones, según Ipsos Perú.

Asimismo, las actividades a las que los internautas dedican más tiempo se agrupan en indagación, interacción y entretenimiento.

"Esto no es ajeno a las empresas, quienes han visto en este cambio una oportunidad para poner en vitrina sus productos y, más aún, facilitar las transacciones con clientes para que, con solo un "clic", estas resulten en beneficio para ambas partes", sostiene Comex Perú.

De esta manera, el comercio electrónico (e-commerce) se ha vuelto hoy una realidad y viene creciendo a pasos agigantados.

Consumidores digitales Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico, las ventas por internet alcanzaron los US\$ 2,800 millones en 2016, lo que implica un crecimiento del 198% durante los últimos dos años.

Si bien en un inicio el e-commerce estaba concentrado en los niveles socioeconómicos A y B, actualmente, esta tendencia viene dejándose de lado, con lo que el mercado de las empresas que implementan plataformas virtuales se encuentra en continua expansión.

Así, según Ipsos Perú, el e-commerce en todo el Perú crecería un 11% este año y un 16% en 2018, lo que significa superar los S/ 3,600 millones el próximo año.

Compras de peruanos Comex Perú, detalla que actualmente, 3.27 millones de usuarios peruanos realizan compras online, de los cuales el 57% las realiza desde su smartphone (1.9 millones de peruanos). Según la misma entidad, los principales usos de los celulares involucran las redes sociales y las compras por internet.

"Es importante, entonces, que las empresas no solo pongan sus esfuerzos en crear páginas web o portales llamativos y de fácil acceso, sino también en adaptarlos al formato móvil, a

través de aplicaciones para smartphones y en el uso de redes sociales, lo que les proporcionará un valor agregado", sostienen.

Indican que las plataformas de compra y venta por internet, por su parte, concentran al 57% de los consumidores y son preferidas antes que las tiendas de determinado producto o marca (37%).

Tipos de compras Las categorías de los bienes más adquiridos por los consumidores online son moda, calzado y ropa, con un 58% del total de compradores en línea, y electrónica, celulares y accesorios, con un 47%.

Asimismo, las tres principales cadenas de supermercados (Cencosud, Supermercados Peruanos y Tottus) vienen apostando por el comercio electrónico, transformando una de las actividades más cotidianas del día a día. Así, el sector retail resulta ser uno de los más afectados por el crecimiento del canal virtual, siendo la fusión y no la competencia entre experiencias online y físicas el mayor reto que deben afrontar.

No obstante, el desempeño del e-commerce en distintos rubros y sectores económicos, la desconfianza en los pagos virtuales es una de las principales barreras por eliminar.

Dadas las ventajas del comercio electrónico, la digitalización en el Perú y el desarrollo de las plataformas de pago representarán un gran aporte para que los peruanos se sientan mucho más cómodos y seguros al realizar compras en línea.

Actualmente, múltiples empresas ofrecen la opción de pagar online a través de tarjetas de crédito o débito, gracias a las alianzas con compañías que proveen estos métodos de pago.

La tecnología ha permitido a las empresas crear nuevos caminos para llegar a sus consumidores, mediante plataformas que facilitan las transacciones y optimizan el tiempo, un recurso valioso para ambas partes.

Dado que es un mecanismo que, en el largo plazo, será casi imprescindible para cualquier negocio que busque crecer, de ellos depende hacer atractivo este canal para sus clientes, por ejemplo, a través de medios de pago seguros en línea y la facilidad de uso y acceso de las plataformas.

Por otra parte, no se debe ignorar que nos encontramos en constante cambio, por lo que necesitamos estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías. En el pasado, resultaba imposible pensar en compras a través de internet; hoy, se puede hacer mucho más desde un celular.

Como bien señalan muchos expertos en marketing digital: "si no estás en línea, estás muerto". Es decir, más que una ventaja comparativa entre las empresas, será una obligación contar con herramientas digitales, por lo que la diferenciación entre estas será básicamente la eficiencia de los servicios que ofrezcan.

Esto es algo que todo emprendedor ya conoce, o debería conocer, más aún si de hacer negocios con el mundo se trata.

TAGS RELACIONADOS:

comercio electrónico *Perú* *ecommerce*

NO TE PIERDAS

Contenido de Gestión

G

G

G

Low cost Sky: A fines de 2023 volará desde Lima a Nueva York y otras cuatr...

Inflación baja en Perú ¿a quiénes beneficia más?

El Reino Unido vota en las legislativas que determinarán el Brexit