

Emprender Franquicias y Negocios

Blog para emprendedores

¿Qué busca el consumidor a la hora de elegir un canal de compra online?

Publicado en **14 marzo, 2014** por **hostfood**



La figura del consumidor online ha ido cambiando a lo largo del tiempo, dando lugar a un comprador mejor informado y más exigente, que sobre todo busca tablets, smartphones y otros productos tecnológicos. **María del Río, Social Media Manager de eLowCost.com y experta en ecommerce**, explica cómo es el perfil del consumidor online actual y qué productos y ventajas busca a la hora de elegir Internet como canal de compra.

¿Cómo ha evolucionado la figura del consumidor en estos últimos años?

M. R: Las dificultades actuales y el miedo al futuro que acarrea la crisis económica actual, ha llevado al incremento considerable del ahorro y la reducción del consumo respecto años anteriores. El consumidor ya no es impulsivo y se ha impuesto el sentido común en las compras.

Además, la cifra de consumidores online ha aumentado considerablemente, por un lado porque comprar por internet permite adquirir productos a mejor precio, y por otro, porque la red ofrece grandes ventajas frente al comercio tradicional.

¿Cuál es el perfil del comprador digital?

M. R: Son consumidores de 25 a 44 años que compran con frecuencia y utilizan múltiples canales. Son de clase media-alta, y cada vez más, responden a la misma probabilidad de ser hombre o mujer.

¿Crees que aún falta cultura en España respecto al e-commerce?

M. R: Lo cierto es que España no alcanza las mismas cifras del entorno europeo, aunque la tendencia está al alza en los últimos años. Todavía seguimos siendo recelosos ante posibles fraudes o estafas o a ofrecer datos personales. Además, muchas de las empresas nacionales aún no están plenamente listas para poder ofrecer sus productos mediante e-commerce.

¿Qué aspectos influyen en los consumidores para comprar online?

M. R: La mayoría de los consumidores online se ven influenciados por promociones, ofertas y descuentos, aunque la relación calidad-precio del producto tiene una gran relevancia en la decisión de compra. La fidelización a una marca, la buena atención, y la confianza que el consumidor tiene en la compañía, son otros de los aspectos que más influyen a la hora de realizar una compra en Internet.

¿Cuáles son los dispositivos principales por los que el consumidor accede a Internet?

M. R: Los smartphones y las tablets están pisando fuerte, pero según un estudio de eLowCost, el ordenador portátil sigue siendo el principal dispositivo de acceso a Internet. Concretamente, un 69% de los internautas confiesa acceder a la Red a través del portátil, frente a un 31% que accede mediante sus dispositivos móviles.

¿Cómo se presenta el futuro de las compras online?

M. R: La fuerte penetración de los dispositivos móviles al ecommerce supone un cambio en el proceso de compra y todos los comercios con tienda online que quieran sobrevivir deberán adaptar sus webs irremediablemente al formato responsive. Los escaparates interactivos, las tallas virtuales o las tiendas-showrooms para probar, ver y tocar el producto antes de realizar la compra, serán algunas de las muchas posibilidades que se abrirán camino gracias a las innovaciones tecnológicas. Es muy probable que las tiendas físicas se conviertan en un mero complemento al mundo online.

[About these ads](#)

You May Like

- 1.



SHARE THIS:

 Twitter **2**

 Facebook **1**

 Me gusta

Se el primero en decir que te gusta.

RELACIONADO

“Alcanzaremos los 200 millones de euros de facturación en 2017”
En "Empresas"

“Nada fideliza más que la felicidad”
En "Empresas"

Con la Navidad, aumentan las compras en Internet hasta en un 43%

Esta entrada fue publicada en [Empresas](#), [Entrevistas](#), [Nuevos Emprendedores](#) por [hostfood](#). Guarda el [enlace permanente](#) [<http://emprenderfranquiciasynegocios.com/2014/03/14/que-busca-el-consumidor-a-la-hora-de-elegir-un-canal-de-compra-online/>].