

## **‘Amazon es la primera parada de casi la mitad de los usuarios que compran por Internet’, afirma TusIdeas**

**Los motores de búsqueda como Google o Yahoo y las tiendas online de marca están viéndose totalmente superadas por Amazon como fuente de información para el comprador online de hoy**

"Según nuestros datos, sólo uno de cada diez consumidores se dirige directamente hacia un comercio electrónico de marca en la etapa inicial de compra y sólo un 28 por ciento comenzó su búsqueda en Google", mantiene Nacho García, Director web de TusIdeas.

Actualmente, un abrumador 45 por ciento de los compradores se dirigen directamente a Amazon como fuente de consulta para comparar precios, comprobar reseñas de otros consumidores y obtener más información en general sobre los productos en los que están interesados.

"Estas cifras se ven influenciadas aún más debido a que el 41 por ciento de los consumidores no acudirán a otra tienda online si en la primera ya han encontrado lo que necesitan. Y lo que es más, según nuestros últimos informes, gran parte de estos compradores tienden a abandonar una tienda online inmediatamente si no ofrece imágenes de sus productos, de la disponibilidad o de los precios de éstos", continúa.

El objetivo de muchos de estos comercios electrónicos hoy es dar a sus usuarios más de lo que Amazon les está ofreciendo, motivo por el cual técnicas como incluir vídeos en los que se presente una demostración de las ventajas del producto son clave a la hora de convencer a los compradores (más aún si aparece una persona influyente en el sector como protagonista del vídeo).

"Debido a que las expectativas de los consumidores han aumentado, mostrarles cómo funciona un producto en contexto es importante para poder generar en ellos suficiente confianza. Aproximadamente un 10 por ciento de los consumidores devuelven un producto porque no satisface sus expectativas, así que si el número de devoluciones que solicitan tus clientes es superior a esa cifra, hay algo que no estás haciendo bien", afirma Nacho García.

El coste de tramitar las devoluciones es la pesadilla de muchos comercios electrónicos minoristas, que se ven obligados a subir el precio de sus productos y sus tarifas de envío para compensar estas pérdidas. Y en gran medida, estas devoluciones se producen porque el usuario ha comprado sin obtener suficiente información sobre el producto antes de gastar su dinero.

"Eso es algo que Amazon hace especialmente bien, y a medida que ha ido pasando el tiempo la gente se ha acostumbrado a lo bueno. Por eso, ofrecer al consumidor de hoy información rica y precisa del

producto junto con amplias valoraciones de otros compradores es esencial para satisfacer las expectativas de los clientes potenciales que visitan tu e-Commerce", concluye Nacho.

**Datos de contacto:**

TusIdeas

<https://www.tusideas.es>

915 227 148

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Telecomunicaciones E-Commerce Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>