

El sector de la moda será el más buscado por compradores online para regalar en Navidad

El sector de moda y complementos será el que se prevee que tenga una mayor facturación en las compras online, según los últimos estudios realizados por agencias de marketing que muestran un aumento de la confianza de los usuarios españoles a la hora de realizar sus compras por la red

Escoger el mejor regalo para navidades ha sido siempre una de las tareas más duras, pero eso ha cambiado con la llegada de los ecommerce, puesto que el proceso de compra se ha facilitado enormemente. Antes el cliente tenía que visitar mil y una tiendas para dar con ese producto ideal para regalar. La inversión de tiempo y dinero era muy elevada pero los comercios online se han encargado de romper esta premisa ya que con pocos clicks se puede encontrar aquel regalo que encaja con lo deseado y el presupuesto del que se dispone. Este año la mayoría de regalos se encontrarán en moda y complementos, puesto que los últimos estudios de marketing realizados durante el 2015 auguran que el sector de moda y complementos será el más buscado por los compradores online. El motivo principal es la gran variedad de ecommerce que existen en este sector y la alta competencia entre ellos. Eso ayuda a encontrar unos precios muy competitivos y un amplio catálogo de productos para elegir.

Es lógico pensar que estas navidades se mantendrá el incremento en las compras online que se ha producido en España durante los últimos 5 años. El consumidor online español ha ido madurando este tiempo y ha cogido confianza para comprar por Internet. Tanto es así que según un informe de IAB Spain, del pasado mes de junio, el incremento de compradores a través de Internet ha sido de un 52% desde 2013. El gasto medio de cada consumidor español ha aumentado pasando de los 63 a los 70 euros e incluso llegando a una media de 85 euros en perfiles entre 40 a 55 años.

Otro factor que ha ayudado a impulsar las compras online son las acciones de marketing que se han copiado de Estados Unidos o China, como puede ser el Black Friday norteamericano, que se celebrará el 27 de noviembre, o el Single Days chino del pasado 11 de noviembre. Los ecommerce españoles las han implementado en sus planes de marketing para aumentar el deseo de compra.

Moda y complementos (prendas de vestir, zapatos, gafas de sol, relojes o joyas) es el sector más solicitado por un público que no para de crecer en España. Las ofertas especiales, los códigos descuentos y otras acciones específicas en la red son las que llaman el mayor interés entre los consumidores ya que el 86% de ellos asegura que compra de forma online exclusivamente por motivos económicos, además de otros motivos como son la comodidad de adquirir un producto a través de Internet, sin horarios ni colas.

Grandes plataformas online como Amazon, Rakuten o Aliexpress ven como surgen ecommerce especializados que se convierten en referencia en el sector de moda y complementos. Un caso curioso para destacar sería el de AndorraQshop. Este ecommerce lleva muy poco tiempo en el sector, nació a

finales de 2012, pero en tan sólo tres años se ha convertido en una web de relevancia. Su crecimiento en comparación con otras páginas del mismo perfil pero con un mayor presupuesto -como Kiabi, Forever21 o Oysho- ha sido espectacular. Esta tienda online centra sus ventas en artículos de moda como relojes, gafas de sol y joyas y ha logrado duplicar su facturación en cada ejercicio. La recompensa a este trabajo llegó en 2014 cuando fue elegido como mejor comercio online en joyería y relojería por delante de los gigantes del comercio online como son Amazon o Rakuten gracias a las valoraciones de los clientes en la plataforma de opinión Mefio.es.

La competencia en el sector de la moda es tan grande que siempre se tiene que estar al día en todo y es por ello que los ecommerce renuevan el stock habitualmente para adaptarse a las tendencias de consumo. Así pues, las webs de moda y complementos amplían y renuevan continuamente su catálogo para que el consumidor encuentra el mejor regalo en cualquier época del año y, sobre todo, en Navidad. Los estudios de hábitos de consumo en Internet revelan que en la Navidad se produce el 30% de las ventas online del año. Por este motivo, AndorraQshop ha decidido sumar a su colección artículos más exclusivos para sumar a su público un cliente con un mayor poder adquisitivo creando una sección de Alta Relojería donde están listados relojes de marcas tan importantes como TAG Heuer, Hamilton o Gucci.

Los ecommerce más humildes tendrán este año una oportunidad de mejorar su facturación participando en una nueva edición del eDay, que es considerado como la versión española del Cyber Monday norteamericano y que se celebrará el 30 de noviembre. Durante ese día los ecommerce participantes ofrecerán interesantes descuentos a los consumidores gracias a los cupones creados para esa fecha. Los impulsores del eDay quieren que ese día los consumidores online en España lleguen a generar el 68% de las ventas en Internet para conseguir la misma cifra que los compradores estadounidenses durante el Cyber Monday. Para lograr una mayor repercusión el 30 de noviembre se realizarán diferentes sorteos entre los usuarios que realicen sus compras durante el eDay y las compartan por Twitter con el hashtag #eChallenge.

Datos de contacto:

Emilio Narváez

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

Categorías: [Nacional](#) [Moda](#) [Marketing](#) [Eventos](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>