

Las compras online se consolidan en el sector B2B con Doiser

El mercado de eCommerce B2B alcanza los 900.000 millones de dólares a nivel mundial, y se prevé que llegue a los 1.100.000 millones en 2021

Cada vez más personas confían en el eCommerce para realizar sus compras a nivel personal. Lo que hace relativamente pocos años tenía un carácter residual, hoy se ha convertido en una de las vías preferidas para personas de todas las edades para realizar sus compras.

Regalos, ropa, hoteles, vuelos, productos de cuidado personal, tecnología, alimentos y una lista interminable de productos están disponibles en la red con cómodos sistemas de compra y entrega, y habitualmente a precios más ajustados que en otros canales. Por este motivo no es de extrañar que, en España, 19,4 millones de internautas, el 71% del total, afirmen haber realizado alguna compra online. Esta cifra supone un importante crecimiento respecto al año 2014, tan solo 4 años atrás, en el que los compradores online representaban solo un 44% del total de internautas.

Estas contundentes estadísticas tienen también un reflejo en el sector B2B, es decir, en las transacciones comerciales entre empresas. El sector empresarial suele ser algo más conservador a la hora de adquirir nuevas herramientas o procesos y las compras online no son una excepción, pero a estas alturas es ya evidente que éstas se han consolidado como una de las principales vías a través de la que las empresas adquieren productos o contratan la prestación de servicios.

Para dar respuesta a esta demanda, cada vez hay más herramientas especializadas en el mercado. Tal y como explica Daniel Otero, director del portal de compras especializado en servicios y productos para pymes y autónomos Doiser.com, “cada vez más empresas y autónomos confían en herramientas online a la hora de buscar proveedores para su empresa, pedir presupuestos o contratar servicios. La red permite un acceso directo a la información y a las empresas que prestan el servicio, así como a las valoraciones y comentarios de otros usuarios”.

Y es que internet ha demostrado ser una herramienta especialmente indicada para las relaciones comerciales B2B, ya que permite una fácil y transparente comparación entre diferentes presupuestos, algo muy habitual en las compras de empresa, y la verificación de la fiabilidad y calidad de los proveedores a través de la experiencia compartida de terceros, aspecto especialmente clave en el sector profesional.

No solo el volumen de operaciones online crece de manera imparable, sino que también lo hace el número de sectores en los que el protagonismo de éstas se está haciendo protagonista, incluso en aquellos considerados más tradicionales. Parece evidente que el mundo cada vez mira más a internet, y aquellas empresas que quieran seguir liderando el mercado no tienen más opción que tenerlo muy en cuenta en su estrategia.

<http://www.doiser.com>

Para más información es posible dirigirse a:

Ignasi Comellas Compte

Socio – Responsable de Comunicación

Tel. 937847448 / 622894839

icomellas@doiser.com

Datos de contacto:

Ignasi Comellas Compte - Socio – Responsable de Comunicación

<http://www.doiser.com>

937847448 / 6228948

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

Categorías: [Nacional](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>