

## **Las predicciones más importantes sobre E-commerce para el 2015, según Rebeldes Marketing Online**

**Las cinco predicciones para el sector de E-Commerce para este año; una visión de lo más importante en negocios de E-Commerce para generar más ventas este año por Alexandra González**

Se está hablando mucho en el sector de Marketing sobre la visión de lo que va a ser más importante en E-Commerce para este año. En opinión de Rebeldes Online hay mucho ruido acerca de lo que se pronostica que van a ser las tendencias más importantes para las tiendas online en este 2015. Así que hemos decidido lanzar este contenido especial con las opiniones de Rebeldes Online de lo que vemos que más peso va a tener en el mundo del E-Commerce en este año. Estas son las cinco tendencias que serán más importantes este año según nuestra agencia:

### La tendencia del móvil

Ya jugó un papel importante en el pasado año, y para este 2015 pronosticamos que se va a convertir en una herramienta principal del comercio electrónico. De hecho, un estudio realizado por eMarketer estima que este año más de una quinta parte de las ventas online se van a realizar a través de los móviles. Es más, de los ingresos generados por Facebook el año pasado a nivel de publicad, más del 40% de dichos ingresos se han generado solo a través de móviles. Así que las tiendas online que no estén optimizadas para móviles van a perder aquí una gran oportunidad a nivel de ventas.

### La tendencia de lo visual

Las imágenes pixeladas ya se han convertido en todo un problema en las conversiones de venta, teniendo en cuenta que, cada vez más, vamos hacia dispositivos con pantallas de mejor y mayor resolución. Ahora las imágenes de los productos de una tienda online se convierten en otra de las prioridades para optimizar en este año. Para obtener una buena calidad de imagen se debe de estar mirando una resolución de 300 píxeles por pulgada. Y es que lo visual, cada vez más ha adquirido, y sigue adquiriendo, un gran protagonismo a nivel online. Y es que como dice el refrán: "Una imagen vale más que mil palabras".

## La tendencia en rapidez y atención al cliente

Aquí hablamos de la rapidez de los envíos, de la selección de productos con fijación en los precios, y, por supuesto, de la atención personalizada al cliente. Los modelos de negocio de E-Commerce más grandes a nivel mundial lo saben. Si no fijamos por ejemplo en Amazon, saben que la rapidez de sus envíos y la selección de sus productos con una extrema fijación en los precios juega un papel fundamental en la experiencia de compra que ofrecen al cliente. De hecho, hay zonas de EE.UU. en las que Amazon entrega los pedidos hasta en domingo, para realmente garantizar la mayor rapidez en sus envíos. Por otro lado, y si nos enfocamos en la importancia de la atención al cliente, podemos analizar a otro grande a nivel mundial en negocios de E-Commerce, Zappos. Si has comprado alguna vez en esta tienda online en seguida habrás podido comprobar que Zappos, principalmente, destaca como tienda online porque se deleita en atender a sus clientes. Esto hace también que destaquen en sus ventas como uno de los grandes tiburones como modelo de negocio de E-Commerce. Y es que haciendo esto, Zappos consigue una fidelización altísima por parte de sus compradores, porque no solo vende sus productos, también está vendiendo la experiencia de comprar en su tienda; y este es un valor añadido enorme que muy pocos negocios de E-Commerce saben trabajar para dar a sus clientes.

## La tendencia de la customización

Esta tendencia es más exclusiva para el mundo de la moda. Y es que las personas, cada vez más, están cansadas de vestir como todo el mundo. Quieren sentirse especiales, únicos y exclusivos y además quieren crear y sentirse partícipes. En resumen, buscan poder tener una gran experiencia de compra más allá de meter un producto en carrito y comprar. Un gran ejemplo de esta tendencia de customización es la línea NikeiD de la marca Nike, que permite que los clientes puedan diseñar sus propias zapatillas y bolsas de deportes. Esto permite crear un enorme valor añadido para el consumidor final que, más allá de comprar una zapatillas de Nike, ahora puede tener la oportunidad de expresarse a través de sus propias creaciones.

## La tendencia de Facebook

De todas las redes sociales actuales, Facebook es y va a ser la más potente para generar tráfico y ventas en este año 2015. Es la red social más grande a nivel de usuarios activos con más de 1.100.000. Además, por si esto fuera poco, uno de cada siete minutos online se están destinando a Facebook. Esta red social es, a día de hoy, el mayor canal de distribución para hacer conocer una marca y generar una audiencia que acaba comprando. A través de la plataforma de anuncios de Facebook tienes a tu alcance a miles y miles de personas potenciales para comprar de ti. Las personas en Facebook comparten sus pasiones, sus intereses, sus gustos... y es través de toda esta información de valor que las empresas tienen de los usuarios, que pueden enfocar su producto a un

segmento específico de potenciales similares al comprador final. Tiendas online que no estén trabajando bien Facebook este año van a perder una enorme oportunidad para poder hacer crecer sus bases de datos y poder generar más ventas desde la plataforma de anuncios más grande en muchos años. Y por lo menos, en este año 2015, no va a ser diferente.

Por Alexandra González

<http://www.rebeldesmarketingonline.com>

**Datos de contacto:**

Alexandra González

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>