

## Más del 70% de los eCommerce y negocios digitales fracasan antes de 3 años

**La mayoría de las veces esto sucede por no saber o poder gestionar correctamente el crecimiento, o entender cómo mejorar la rentabilidad, según Rolando.digital. El software español dotado de robótica e IA para gestión integral de eCommerce y Marketplaces, permite a las empresas ahorrar una media de 800.000€/año de media gracias a la gestión integral de la logística, pedidos, devoluciones, catálogo, facturas, venta omnicanal, almacenaje, atención al cliente o facturas, entre otros**

El auge del eCommerce en España, impulsado por la pandemia de la COVID-19, ha contribuido que muchos negocios digitales hayan experimentado un crecimiento tal, que los ha llevado a tener que adaptar las plataformas para cumplir y mejorar las expectativas y experiencias del consumidor online. Pero no todos cuentan con la capacidad para afrontar estas circunstancias cambiantes, lo que tiene como consecuencia "la muerte por éxito" de algunos negocios. De hecho, según los datos de CBinsights, el 70% de las startups tecnológicas fracasan en los 20 meses posteriores de completar su primera ronda. Adicionalmente, según los datos de marketingSignance o Forbes, el 90% de los eCommerce fracasan antes de los primeros 120 días de vida. Y esto sucede en muchos casos

"Por no saber o poder gestionar correctamente el crecimiento, o por no entender cómo mejorar la rentabilidad del negocio, lo que antes valía, ya no es suficiente en este entorno global, tal como apunta Curro Abad, Fundador de Rolando.digital, compañía spin off de Grupo R.Queraltó, creadora del software español de gestión integral de eCommerce dotado de robótica e IA, para eCommerce y Marketplace".

"Para tener éxito y ser rentables, las tiendas online tienen que ser capaces de maximizar la eficiencia en cada paso de la cadena y aumentar la rentabilidad para poder competir a nivel global. De hecho, en la actualidad solo el 50% de los eCommerce, son rentables. Por ello, en Rolando.Digital teníamos claro que la Robótica de procesos y la IA podían ayudar a incrementar de forma notable la rentabilidad de cada pedido de un eCommerce, lo que en este entorno actual resulta imprescindible", comenta Abad.

La solución middleware modular de Rolando.digital es compatible con cualquier SaaS, ERP, CMS y otros sistemas empresariales, es capaz de integrar en una única plataforma todas las necesidades de las tiendas online, lo que permite aumentar la rentabilidad de los negocios y conocer los diferentes KPIs, así como extraer informes o gráficas sobre la situación del negocio. Todo ello, permite ahorrar una media de 800.000€/año a los eCommerce y Marketplaces con una media de mil pedidos al día, en el proceso de gestión logística, de pedidos, devoluciones inteligentes, gestión de catálogo, omnicanalidad, almacén/stocks, atención al cliente o control automático de facturas entre otros. Y, además, afrontar de una manera óptima el crecimiento y escalabilidad del negocio.

La compañía acaba de anunciar el lanzamiento de 4 nuevas versiones, dotadas de IA y Robótica y con funcionalidades concretas para cada player del sector. Rolando.Digital para Amazon&Marketplaces Sellers, Rolando.Digital for Retailers, Rolando.Digital for B2B Distributors y Rolando Lite.

Con tan solo un año de vida, Rolando.digital además de haber sido recientemente premiada y por segundo año consecutivo en eForum (Foro Nacional de Dirigentes de eCommerce y Marketing Digital) con el Premio eAwards21 de Oro a la Mejor Solución eCommerce, fue empresa finalista en la categoría Pyme Eficiencia Energética y Sostenibilidad CEPYME en 2020.

**Datos de contacto:**

AxiCom  
916611737

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

Categorías: [Finanzas](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>