[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en 10670 el 12/08/2020

# [Blogs de comparativas: Comparar y analizar si dinero se quiere ahorrar](http://www.notasdeprensa.es)

## El contenido que se puede consultar en Internet crece día a día en proporciones inimaginables, igual que los usuarios conectados. MiComparativa.com es un portal que ayuda al usuario con análisis y comparativas exhaustivas sobre productos habituales que cualquiera puede tener o comprar para el hogar. Leer información veraz y contrastada aumenta la satisfacción como consumidores digitales

Actualmente en el mundo hay 7.700 millones de personas y prácticamente la mitad tiene acceso a Internet, de esa mitad el 80% se conecta diariamente. Esto demuestra una creciente tendencia de un mundo cada vez más conectado que hace que Internet se vuelva un lugar repleto de información. A día de hoy, cada ser humano del planeta tiene más que nunca facilidad para conectarse a Internet y poder acceder a un sin fin de información, sin duda, esto es una gran ventaja, pero no todo es maravilloso en el mundo digital, todo tiene sus inconvenientes, uno de ellos es la infoxicación. "Tener acceso a trillones de bites de información hace que el usuario tenga que discriminar la información veraz, auténtica y de calidad de la que no lo es". Hay blogs en Internet que se han dado cuenta de este problema y trabajan para crear buen contenido, como es el caso de MiComparativa.com, un portal con guías de compra y reseñas que trabajan para separar el grano de la paja con el fin de mostrar al usuario tan solo la información necesaria. Gracias a esta Web, el usuario navega por ella, hace uso de la información que necesita y deriva a través de un enlace hacia e-commerces como Amazon o cualquier otra tienda on-line que tenga sistema de afiliados. Los sistemas de afiliados ayudan a mantener económicamente portales como MiComparativa para que puedan seguir creando contenido relacionado con la recomendación de productos y así poder subsistir económicamente gracias a las comisiones que generan los usuarios. Para cobrar una comisión con estos sistemas, el usuario debe de encontrar útil la información y realizar la compra en el e-commerce que vende el producto recomendado. Así, si el usuario compra, el administrador de la página web de comparativas recibe una comisión por la venta. La página web Micomprativa.com cuenta con más de 40 comparativas y guías de compra que ayudan a miles de usuarios a elegir correctamente el producto o artículo que mejor le venga, ya sean aspiradoras, mini-pcs, smartwaches, lavavajillas y muchas más. Hay que contar que en la actualidad el activo más importante es el tiempo, y gracias a estas páginas que trabajan incansablemente separando lo que vale de lo que no, el usuario se beneficia de una información filtrada y depurada que le llevará a efectuar una compra satisfactoria haciéndole ahorrar su tiempo y su dinero. No se puede obviar la creciente tendencia a usar dispositivos conectados a Internet como móviles o tablets para realizar compras en fechas tan señaladas como el Black Friday o Ciber Monday o las compras que se realizan en Navidades, además, el comercio electrónico se adapta cada vez más rápido a la demanda del usuario, facilitándole la compra haciéndola más segura, con entregas cada vez más veloces o políticas de devoluciones muy ventajosas de cara al comprador. Es difícil encontrar una excusa para no comprar por Internet, casi todo son ventajas, pero hay que tener en cuenta que no todo vale, hay que ir con precaución y saber encontrar páginas web confiables con información de calidad que hayan realizado un buen trabajo. Así, la búsqueda de información siempre será satisfactoria sin sufrir el efecto negativo que provoca la infoxicación. Para más información sobre el contacto: https://www.micomparativa.com contacto@micomparativa.com

**Datos de contacto:**

David Casso Benítez

647713083

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/blogs-de-comparativas-comparar-y-analizar-si](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Marketing E-Commerce

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)