

Las ventas mundiales de ecommerce crecerán más de un 13% en 2016

11 errores que no puedes cometer al crear un comercio electrónico

- *acens desvela en una infografía los aspectos más importantes a vigilar para no tener problemas al crear una tienda virtual.*
- *Los españoles se gastan una media de 770 euros en compras online y uno de cada cinco europeos compra en una web de otro país distinto al suyo.*

Madrid, 3 de noviembre de 2015.- Con más de 1.300 millones de compradores online en el mundo, se calcula que el próximo año las ventas mundiales a través del comercio electrónico crecerán más de un 13% respecto a 2015 ⁽¹⁾. Y la Comisión Europea estima que el 20% de la población de la UE-28 ya realiza compras online en webs de otro país distinto al que reside. Para ayudar a las empresas y emprendedores a aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el ecommerce, **acens** (www.acens.com), proveedor líder de servicios de **Cloud Hosting**, Hosting, Housing y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial, ha desvelado en una **infografía** los once aspectos más importantes que hay que tener en cuenta a la hora de montar una tienda virtual.

Según el último Digital Market Outlook de Statista, el comercio móvil supondrá hasta el 15,6% de las ventas totales de comercio electrónico en España este año. En total, los españoles se gastan una media de 770 euros en tiendas online, siendo España el 7º país del mundo que más gasta por comprador online.

“En general, los usuarios valoran mucho todo lo que tiene que ver con la transparencia de la información, la agilidad en el proceso de compra, la seguridad tanto de las transacciones como del tratamiento de los datos personales y, en general, todo lo que se refiere a la experiencia de compra desde dispositivos móviles, un aspecto crítico ya que se prevé que para 2019 hasta el 45% de todo el ecommerce se realizará desde dispositivos móviles”, explica Julio López-Oliva, Product Manager de las **Tiendas Online** de acens.

A partir del análisis de un millar de tiendas online creadas con las soluciones ecommerce de acens, la compañía lanza unos consejos para no errar a la hora de crear una tienda virtual:

- **1) Ocultar los gastos de envío**, ya que al usuario le gusta conocer el coste de su compra y suele ser una de las cinco razones habituales para abandonar el carrito de la compra.
- **2) Ofrecer los mismos precios que en comercios físicos**. Según un estudio de Mobile Commerce Daily, el 96% de los usuarios busca algún tipo de cupón o descuento para realizar sus compras online.



(1) Según el último informe del Statista's Digital Market Outlook.

- **3) Dar escasa información de producto.** Cuánta más información y detalles se ofrezcan sobre el producto mejor. Añadir fichas técnicas, medidas, colores, disponibilidad... transmite una mayor confianza e incita a la compra frente a webs donde no sabes realmente si el producto que solicitas es el que quieres.
- **4) Obligar a registrarse.** Tanto para compras compulsivas como para compras meditadas los usuarios quieren hacer rápido sus pedidos. Gracias al registro a través de redes sociales es fácil identificar al usuario y aprovechar ese registro para que comparta su experiencia de compra en su perfil.
- **5) No tener operativo el buscador.** Al igual que en la web, el buscador es una herramienta crítica para ayudar al usuario a encontrar lo que busca rápidamente. Un mal funcionamiento se traduce en un abandono de la web.
- **6) No facilitar un contacto.** Los compradores digitales quieren saber dónde están comprando y tener la tranquilidad y cercanía de poder contactar con la tienda en todo momento. La incorporación de servicios como los chats de atención al cliente ayudan a retener al usuario y no perder una posible venta.
- **7) Olvidarse del SEO.** Hay que tenerlo en cuenta en todas nuestras páginas, ya que según Trueship hasta un 5% de las ventas totales de comercio electrónico procede de las redes sociales.
- **8) No incluir imágenes de calidad.** Sin que merme la rapidez de carga de la web, incluir imágenes de alta calidad de los productos mejora la experiencia de compra de los usuarios.
- **9) Descuidar el cifrado de datos.** La **seguridad** de las transacciones y la privacidad de los datos son dos de las mayores preocupaciones de los usuarios a la hora de comprar por internet. Disponer de sellos de confianza para las compras así como varias opciones de pago puede suponer incrementar las ventas hasta un 25%.
- **10) Incluir demasiados pasos en el proceso de compra.** Se calcula que uno de cada cinco usuarios abandona el carrito de la compra cuando tiene que pasar por demasiadas fases para comprar un producto. En los tiempos de la agilidad y la movilidad, un menor número de clics ofrece menores posibilidades de distracción y un mayor número de ventas.
- **11) Dificultar la compra en dispositivos móviles.** Según Statista, uno de cada cinco usuarios de dispositivos móviles compró online durante este año, por lo que no tener adaptada la tienda virtual a dispositivos móviles supone estar perdiendo muchos clientes.

Puedes encontrar más información sobre Cloud Hosting, Internet y Tecnología en el [blog](#) de acens. También puedes suscribirte a nuestro boletín de noticias [aceNews](#) o seguirnos en twitter [@acens](#).



Vídeo: Vender en el extranjero sin pisar el aeropuerto

El 60% de usuarios extranjeros no compraría en tiendas online mal traducidas

Conoce todos los medios de pago para evitar que abandonen el carrito

Acerca de acens

acens, empresa del grupo Telefónica, ofrece servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial, y es pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado. Desarrolla su actividad desde 1997 y ofrece sus servicios en España, Brasil, Perú y México. Además, posee dos Data Centers en España con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera los 45.000, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas, para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas.

acens gestiona 285.000 dominios y 1 millón de cuentas de correo de clientes. Aloja 106.000 webs en sus 6.500 servidores que ocupan 2 Petabytes de almacenamiento, y administra un caudal de salida a Internet superior a los 4 Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...). acens Cloud Hosting ofrece a pequeñas y a grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces, tanto en entornos de clouds privados como en públicos y mixtos.

Para más información:

Noizze Media para **acens**
Carmen Tapia / Ricardo Schell
ctapia@noizze.com / ricardo.schell@noizze.com
646 892 883 / 699 983 936

acens
Inma Castellanos
inma@acens.com