

El comercio local se suma a la digitalización y al marketing de proximidad

Los ecommerce crecen a un ritmo superior del 20% anual. El auge de la economía local y la democratización de las tecnologías ofrece un nuevo panorama a los pequeños comerciantes

El comercio local empieza este 2017 con un nuevo reto: la digitalización. La aplicación de nuevas tecnologías en casi cualquier industria está ayudando a incrementar las ventas y la productividad.

Actualmente, son muchos los negocios que se encuentran en el entresijo de si pasar a un plano digital para hacer frente al crecimiento del comercio electrónico, o continuar con el sistema tradicional y afrontar la nueva competencia como hasta el momento. Pero lo cierto es que los hábitos de consumo están cambiando y ya son muchos los usuarios que prefieren realizar sus compras desde smartphones u ordenadores a acercarse a la tienda física. Basta ver el crecimiento anual de los ecommerce, más de un 20% anual, para entender la necesidad de entrar en estos nuevos canales de distribución.

Digitalizar un comercio no sólo implica la creación de una app o de una web en la que vender los productos del catalogo disponible 24h/7d. Las ventajas de estar en el bolsillo de los usuarios puede ir más allá y ayudar a realizar campañas de marketing de proximidad y programas de fidelización más efectivos.

Los comercios locales se transforman y el marketing que se aplicaban hasta el momento también. El marketing de proximidad se expande entre las nuevas prácticas de los comerciantes con el uso de apps móviles, los comerciantes pueden ofrecer a sus clientes desde tarjetas de fidelidad interactivas, recompensas digitales hasta cupones de descuento.

Asimismo, no todas las acciones tienen que pasar al marco digital. Gracias al uso de las notificaciones geo-segmentadas a través de los geofencing o de los pequeños beacons, los comerciantes pueden jugar con la posición del usuario y llevar lo digital a lo físico.

Para los comercios locales con presupuestos ajustados existen varias opciones para crear aplicaciones nativas y páginas web responsive.

GoodBarber nació el 2010 y se puede visitar su página web en goodbarber.com

GoodBarber es el constructor de aplicaciones líder en Europa. Ofrece un software diseñado para que cualquier persona pueda crear su app, para iPhone, iPad y Android. Asimismo, ofrece un conjunto de funcionalidades para aumentar el conocimiento, el compromiso y la lealtad de las marcas con sus usuarios. Es la alternativa perfecta a los largos y costosos desarrollos independientes. Una vez la app está online, GoodBarber se convierte en una plataforma de marketing para generar conversiones.

Datos de contacto:

Sara Guiral

616248770

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

Categorías: [Comunicación](#) [Marketing](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Dispositivos móviles](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>