

Ecommerce Holanda: ampliando horizontes.

Es sabido por todos que la economía española no está pasando por su mejor momento y que la mayoría de las empresas han visto mermados sus beneficios y sus ventas. ¿Pero qué ocurriría si ampliásemos horizontes...?

Durante la última década el número de tiendas online en España ha crecido exponencialmente. Cada día existen nuevos emprendedores que deciden aventurarse en el atractivo mundo del Ecommerce.

Uno de los motivos principales por los que esto ocurre es que los costes de constitución y barreras a la entrada de dichos negocios son relativamente bajos en comparación con la apertura de otro tipo de negocio de carácter off line. Además de que el número de clientes al que se puede acceder es más alto y requiere una inversión menor que un negocio físico.

Para poder tener éxito y más en este canal es muy importante diseñar una buena estrategia de marketing a medio y largo plazo que permita que tu empresa sea sostenible.

Es sabido por todos que la economía española no está pasando por su mejor momento y que la mayoría de las empresas han visto mermados sus beneficios y sus ventas. ¿Pero qué ocurriría si ampliásemos horizontes...?

La internacionalización es un pilar estratégico que toda empresa con los recursos suficientes debe estudiar y plantearse si quiere crecer.

Empezar a vender nuestro producto en otro país puede tener muchas ventajas, entre ellas:

Aumentar el número de clientes potenciales

Especializarte y diferenciarte para acceder a un público más concreto, lo que hará más fácil convertirlo y fidelizarlo.

Aumentar el número de clientes consiguiendo trabajar con volumen más alto, márgenes más bajos y alcanzar precios más competitivos.

En ocasiones un producto que no tiene mucho éxito en su país de origen si lo tiene en otro país dependiendo de los gustos, costumbres y tradiciones.

Cuando las empresas piensan en la internacionalización, generalmente acuden primero a los principales países y potencias europeas como Francia, Alemania e Italia, países grandes pero también con mucha competencia. Nosotros consideramos que un país menos explotado por la exportación española pero a la vez muy atractivo es Holanda.

Holanda durante el 2012 contaba con una población de 16.730.632 habitantes, de los cuales son usuarios de internet 15.549.787, lo que supone una tasa de penetración del 92,9% frente al 68% en España. Durante el 2012 el consumo en compras online rozó los 10.000 millones de euros una cifra semejante a la de España 10.445 (fuente CMT) que triplica a Holanda en número de habitantes.

En la siguiente tabla se puede observar el incremento anual del gasto del mercado holandés en el comercio online desde el año 2005.

Año	Consumo (Mill. Euros)	Incremento anual de las ventas
2005	2820	
2006	3600	28%
2007	4970	38%
2008	6325	27%
2009	7415	17%
2010	8213	11%
2011	8980	9%
2012	9754	9%

Fuente: www.thuiswinkel.org

Según la fuente <http://www.thuiswinkel.org> el número de compras realizadas durante el primer trimestre de 2013 ascienden a 46 millones lo que significa un incremento de un 10% con respecto al primer semestre de 2012.

Estos datos muestran lo interesante que resulta Holanda como destino para tiendas online que pretenden ampliar sus fronteras. A pesar de la crisis la demanda de productos online ha aumentado

sin cesar.

El holandés es un tipo de cliente que generalmente aprecia la calidad por encima del precio del producto. Es un consumidor acostumbrado a comprar online y fuera de su país, por lo que su confianza en el Ecommerce es más elevada que la media del resto de los europeos.

El ciudadano de los Países Bajos es exigente y valora un servicio rápido, bueno y eficaz. Es especialmente importante para tener éxito, ser serio, responsable, así como aumentar la confianza teniendo un servicio post-venta y atención al cliente locales que den imagen de presencia, por ejemplo mediante un representante local o con la ayuda de Ecommerce Managers (<http://www.ecommercemanagers.com>)

Y por último una de las características más importantes por la que los Países Bajos son interesantes para exportar, es la poca complejidad de los trámites e impedimentos legales en comparación con otras potencias europeas como Alemania.

En resumen, tanto si estás pensando en comenzar con tu negocio online, como si eres una tienda veterana que ve su actividad estancada o tienes ambición de crecer, puedes estudiar la posibilidad de llevar tu producto a otros países para aumentar tu volumen de negocio. Es aconsejable conocer la viabilidad de tu proyecto y pedir asesoramiento a algún experto que te ayude a sacar el máximo partido a tu empresa. Nuestra experiencia nos dice que el éxito o el fracaso depende en gran medida de tener un buen plan de marketing y de su ejecución.

Fuente: Ecommerce Managers, especialistas en comercio electrónico en el mercado Holandés. Ecommerce Managers ayuda a poner en marcha y desarrollar tu negocio online en Holanda. www.ecommercemanagers.com

Datos de contacto:

www.ecommercemanagers.com

Ecommerce Managers ayuda a poner en marcha y desarrollar tu negocio online en Holanda

info@ecommercemanagers.com

+34 934516997

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>