

El e-commerce: un abanico de oportunidades para las empresas del sector de la construcción

Las empresas del sector de la construcción, fabricantes, suministradores y auxiliares han de invertir en digitalización y en estrategias eficientes para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado, lograr procesos y modelos empresariales viables, eficientes y rentables. El e-commerce, el diseño, y la optimización de canales digitales, según Ebovolution, abren un abanico de oportunidades a las empresas implicadas en el proceso de la construcción. Informa EKMB

La transformación digital de las empresas hace referencia a la incorporación de nuevas tecnologías digitales en todos los procesos productivos con el fin de optimizar sus productos y servicios. La disrupción de la COVID aceleró e impulsó este proceso en todas las empresas y sectores, incluido la construcción y empresas auxiliares de la misma. Las empresas han de invertir en estrategias eficientes y en herramientas como la Inteligencia Artificial, la Automatización, o la Digitalización, entre otras, si quieren que sus modelos empresariales sean viables, eficientes y rentables. Sus beneficios son indiscutibles a la hora de agilizar procesos, aumentar la producción, reducir coste, dar una respuesta a las necesidades de los consumidores, ofrecer valor añadido y abrir nuevas oportunidades de negocio.

La magnitud estratégica y peso del sector de la construcción e industria auxiliar es indudable. A nivel mundial es la primera industria, su salud económica es inmejorable, con una tendencia de crecimiento positiva en torno al 5,3%. La construcción es una actividad compleja derivada de todos los agentes y fases que interactúan durante su proceso y que incrementan su valor añadido. Según el informe final (2016) 'The European construction value chain: performance, challenges and role in the GVC', "la construcción aglutina actividades de diferente índole que incluyen, además de la propia construcción, la parte técnica, promoción, financiación o el marketing. La parte técnica ocupa un papel esencial, abarcando diversas actuaciones: el diseño del proyecto, la gestión del proceso constructivo, la construcción a pie de obra, el control de calidad y la seguridad, el suministro de materiales, proveedores, la participación de instaladores y trabajos de acabados, etc". En conjunto, una cadena de valor en la que confluyen diversas actividades y profesionales de un sinfín de empresas auxiliares de ámbitos muy diferentes que también han de adaptarse y aprovechar las oportunidades de la digitalización.

Por otra parte, el último informe elaborado por el Observatorio Industrial de la Construcción, de la Fundación Laboral de la Construcción "El sector de la construcción y las tecnologías de la información y comunicación" revela que la construcción es una de las actividades menos digitalizadas de la economía. Es cierto que el sector de la construcción se ha quedado atrás en el proceso de innovación y digitalización, pero sus suministradores, proveedores y compradores no. Quien no está en línea, no existe.

En este sentido, el e-commerce o comercio electrónico ha llegado a la industria de la construcción, fabricantes, suministradores de componentes para la construcción y empresas auxiliares para quedarse. Ha dejado de ser un complemento para convertirse en un imprescindible si se quiere asegurar el crecimiento y la rentabilidad. En el sector de la construcción hay implicados numerosos

actores y empresas auxiliares: fabricantes, suministradores de componentes para la construcción, compradores profesionales, etc. Conocer y entender el sector es fundamental para dar una respuesta específica y precisa.

Los beneficios que aporta el e-commerce al sector de la construcción y empresas vinculadas al mismo, según Ebovolution, agencia experta en el diseño, construcción y optimización de canales digitales, son evidentes. El e-commerce, afirman, "se ha convertido en un elemento fundamental e imprescindible para los compradores profesionales". Los compradores profesionales del sector de la construcción encuentran en el e-commerce su mejor aliado en cuanto a agilidad, facilidad para tramitar compras recurrentes y acceso a facturas y documentos administrativos. Gracias a la analítica de los datos, los e-commerce, ofrecen una experiencia de compra personalizada, facilitándoles la tramitación de pedidos en tiempo récord, explican desde Ebovolution. A su vez, la analítica permite a los e-commerce de suministros para la construcción conocer mejor las necesidades de los compradores y aprovechar, durante el proceso de compra, para ofrecer otros productos que suelen adquirir conjuntamente o bien para facilitar configuradores que hacen más ágil y fácil su trabajo.

Del lado de los fabricantes y de los vendedores de materiales para la construcción, el e-commerce constituye una enorme ventaja competitiva. Por un lado, la relación con sus compradores es más fluida, un hecho que se traduce en un incremento de la recurrencia y del pedido medio y, por otro, la eficiencia de los canales de distribución mejora, multiplicándose su productividad y su capilaridad.

Ebovolution, agencia especializada en Ecommerce B2B, ayuda a impulsar el diseño digital de las empresas de manera integral. Ofrece servicios de consultoría para definir las estrategias, contenidos y plataformas a ejecutar; la construcción de canales, desde el diseño de la experiencia de usuario a la implantación de plataformas de e-commerce; mantenimiento y soporte acorde a los objetivos del cliente y, por último, optimización y crecimiento con servicios CRO, contenido y marketing digital para impulsar las ventas y alcanzar los objetivos de negocio.

Por último, el e-commerce aporta a las empresas un valor añadido en cuanto a: interacción, transparencia, accesibilidad, time to market, personalización, mejor experiencia con el cliente y claras ventajas competitivas. Los canales en línea son más necesarios que nunca tanto para profesionales como para empresas de comercio electrónico de las empresas implicadas, en este caso de la construcción por: el tamaño del mercado, las oportunidades de crecimiento, el conjunto de empresas auxiliares que aglutina y el amplio espacio para desarrollarse y expandirse. Una buena plataforma es la mejor herramienta para garantizar la facilidad de acceso (24/7/365), sin barreras de horario o de acceso, con un menú completo y preciso para que el cliente encuentre lo que busca, mejorando la experiencia del cliente e incrementándose las ventas.

Ebovolution: agencia digital de e-commerce y marketing online especializada en crear soluciones de comercio electrónico innovadoras para ayudar a las empresas a prosperar en el negocio digital. El equipo de desarrolladores y diseñadores está orientado a crear plataformas de comercio electrónico personalizadas, que brinden las mejores experiencias de usuario, aumenten las conversiones e impulsen las ventas online. Con tecnología de vanguardia, prácticas líderes en la industria y un servicio al cliente excepcional, están comprometidos a ayudar a sus clientes a lograr sus objetivos de negocio.

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting S.L.

912792470

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

Categorías: [Nacional Marketing](#) [E-Commerce](#) [Construcción](#) y [Materiales Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>