

Gran empresario o minorista, interesa invertir en comercio electrónico

Ya se trate de un gran empresario o minorista, interesa invertir en comercio electrónico. Para impulsar un negocio hacia el e-commerce, Foster Swiss, especializada en la gestión de todo tipo de proyectos online y de high risk, proporciona asesoramiento, así como toda la estructura de plataformas TVP o Virtual POS, pasarelas de pago, entre otros

Los datos de facturación del comercio electrónico en España alcanzaron en el tercer trimestre del año pasado un 29,2% interanual, alcanzando los 5.303 millones de euros, según la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Esta cifra supone el mayor crecimiento del sector desde 2010, crecimiento que se debe en gran parte a una mayor inversión por parte de los grandes comerciantes, así también como de los minoristas, en la mejora de la compra online para los usuarios. Los sectores con mayores ingresos han sido las agencias de viajes y operadores turísticos, con el 20,8% de la facturación total, transporte aéreo, con el 13% y el sector textil, con el 5,6%.

Pese a su despegue, el e-commerce aún sigue rezagado en España respecto a sus vecinos europeos. Una gran mayoría de españoles sigue confiando en la tienda física para realizar sus compras, mientras que un 19% de consumidores lo hace por Internet, según una encuesta realizada por la consultora PwC, un porcentaje por debajo de la media mundial, situada en un 29%, y de los principales países europeos, como Reino Unido, Alemania, Italia y Francia.

Sin embargo, el comercio electrónico es uno de los sectores en crecimiento constante debido al auge de las nuevas tecnologías, haciendo más accesible al usuario, a través de los smartphones, tablets y otros dispositivos, realizar una compra desde cualquier parte del mundo.

Ya se trata de un gran empresario o minorista, interesa invertir en comercio electrónico. Para impulsar un negocio hacia el e-commerce, Foster Swiss, especializada en la gestión de todo tipo de proyectos online y de high risk, proporciona asesoramiento, así como toda la estructura de plataformas TVP o Virtual POS, pasarelas de pago, entre otros.

Algunos de los motivos por los que consideran conveniente invertir en un negocio en línea, son:

Menor riesgo: como empresario o inversor hay que tomar un riesgo a futuro de manera inteligente y que a la larga, genere beneficios que ayuden a recuperar la inversión. En el comercio electrónico existe un riesgo, pero controlado, es decir, vender en línea no conlleva un alto coste y es adaptable a cualquier sector de negocio, y grandes posibilidades de éxito, ganando ganancias en poco tiempo.

Flexibilidad: si se da el salto al comercio electrónico, el negocio estará disponible desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a Internet: tablet, smartphone u ordenador. Se podrán realizar cambios en el diseño de la tienda online, así como visualizar cómo se comportan los clientes, algo que

en el mercado convencional es difícil de comprobar y costoso.

Mayor alcance geográfico: con un negocio en línea, el alcance geográfico lo delimita el mismo empresario. Gracias a Internet se puede llegar a un público de cualquier parte del mundo. Es necesario considerar servicios de paquetería, pasarelas de pagos, etc. consiguiendo una apertura al exterior y mayor expansión en el extranjero.

En definitiva, con el comercio electrónico, las empresas pueden expandir su base de clientes, llegando a un mercado más amplio, las 24 horas del día los 365 días del año, reducir los costes de producción, el capital y la administración, así como los riesgos a asumir y mejorar la comunicación con los clientes a través de campañas publicitarias más efectivas. Toda estrategia de comercio electrónico requiere de una planificación adecuada para comenzar a desarrollar cualquier tipo de acción en el mercado.

Datos de contacto:

Foster Swiss

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

Categorías: [Franquicias Emprendedores Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>