

Quilsoft analiza la importancia de adoptar la estrategia de E-commerce B2B en empresas manufactureras y distribuidoras

El e-commerce no es una tendencia, es una necesidad estratégica para mantener la competitividad en el mercado. Sin embargo, algunas industrias todavía no lo implementan en su totalidad. A diferencia de sectores como el retail, empresas distribuidoras o manufactureras no aprovechan los beneficios de esta gran tecnología

El comercio electrónico ha revolucionado el panorama comercial, transformando no solo la forma en que los consumidores compran, sino también la manera en que las empresas adquieren productos y servicios. Sin embargo, a muchas organizaciones aún les cuesta evolucionar sus formas de trabajo tradicionales, lo cual termina frenando su potencial para una transformación digital exitosa.

Un estudio de Deloitte titulado *2024 Manufacturing Industry Outlook*, elaborado por Deloitte Insight, señala que se continuarán adoptando nuevas tecnologías y la transformación digital probablemente será importante para los fabricantes a la par que buscan formas de aprovechar los escenarios que se les presentan.

"Actualmente, existen dos tipos principales de e-commerce: según el perfil comercial, en los que se distinguen: de negocio a negocio (B2B), de negocio a consumidor (B2C), de consumidor a negocio (C2B) y de consumidor a consumidor (C2C). Y según el modelo de negocio, destacan la tienda con productos propios, el dropshipping, de afiliación, de membresía, marketplace y de servicios. Ambas formas de e-commerce ofrecen una serie de beneficios que es importante que las empresas, sobre todo las manufactureras y de distribución, empiecen a aprovechar", señala Patricio Pescio, CEO, Quilsoft.

Las ventajas del e-commerce para las empresas manufactureras y distribuidoras son numerosas:

Para las manufactureras:

- Potencia la personalización y la venta cruzada.

- Optimiza el servicio y la eficiencia.

- Facilita el autoservicio donde las ventas se convierten en meramente una operación transaccional, pudiendo dedicar el valioso tiempo del equipo de ventas exclusivamente a la generación de nuevas cuentas.

- Mejora atención al cliente

- Trae información en tiempo real de lo que sucede en el cliente.

Para las distribuidoras:

- Ganar visibilidad online y competir con los marketplace.
- Crear una experiencia de compra perfecta para el consumidor.
- Obtener un rápido retorno de la inversión (ROI).
- Ampliar su alcance a nuevos mercados.
- Reducir los costes operativos.

Además, el estudio de la consultora señala que los fabricantes anticipan que el metaverso industrial podría conducir a un aumento del 12% en la productividad laboral, lo que podría ayudar a abordar la actual escasez de mano de obra.

"Contar con un e-commerce es cada vez más importante para todo tipo de empresas. Más allá de ser una opción conveniente, el e-commerce se ha convertido en una necesidad estratégica para mantener la competitividad en un mercado cada vez más digitalizado y exigente. Aquellas empresas que no adopten esta tendencia corren el riesgo de quedar rezagadas y perder oportunidades de crecimiento y expansión. El e-commerce permite a las empresas adaptarse a las nuevas necesidades de los consumidores y competir en un mercado globalizado", destacó Pescio.

Se espera que las ventas en línea sigan aumentando, con una mayor integración entre canales físicos y digitales, así como una mayor personalización de la experiencia de compra. En este sentido, las empresas manufactureras y distribuidoras deben prepararse para adaptarse y aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece este panorama comercial en constante evolución.

Acerca de Quilsoft:

Quilsoft, es una empresa innovadora fundada en 2012 con presencia en Latinoamérica y Europa, que brinda servicios de transformación digital y soluciones tecnológicas para medianas y grandes empresas. Con el objetivo de ofrecer a sus clientes productos de vanguardia y servicios personalizados, Quilsoft se ha consolidado como líder en la industria con una certificación ISO 9001:2015. Su visión a futuro es seguir revolucionando el mercado con soluciones disruptivas, apoyando el cambio cultural en las empresas y el desarrollo de nuevas oportunidades para potenciar el crecimiento y el éxito de sus clientes en un mundo cada vez más interconectado.

Datos de contacto:

Eva Zamora
Koine
5544477404

Nota de prensa publicada en: [Ciudad de México](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Marketing E-Commerce Software Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>