

Un 71% de las tiendas online se ven afectadas por la situación económica actual

Según los datos obtenidos en el último estudio realizado por PrestaShop, el 57 % de los comerciantes afectados se han replanteado su plan de negocio para adaptarse a la situación actual y en España el 66% de los comerciantes ya han implementado medidas para seguir siendo competitivos

Según el último estudio realizado en mayo a las tiendas PrestaShop Million Club, la situación económica ha tenido un impacto negativo para 7 de cada 10 comerciantes online. Una consecuencia que se suele compensar activando diferentes palancas como promociones, subida de precios y control de costes.

¿Una desaceleración en ecommerce después de una época dorada?

El año pasado fue especialmente bueno para los comerciantes de PrestaShop, cuyo GMV (valor bruto de las mercancías) aumentó un 9%, alcanzando los 24 mil millones. Como destaca la última encuesta realizada por PrestaShop a principios de año, los comerciantes del Million Club esperan en 2022 un crecimiento de su negocio impulsado principalmente por las ventas internacionales (75% de ellas). Estas expectativas podrían verse comprometidas por la intensificación de la crisis económica global, como manifiestan los comerciantes de la solución ecommerce.

A escala internacional, la pérdida de clientes (45%) y las menores tasas de conversión (41%) se encuentran entre los principales problemas registrados por los comerciantes. En España, la tendencia es más pronunciada, con casi el 46% de los comerciantes afectados y experimentando pérdidas de clientes, asimismo el 27% está sufriendo tasas de conversión más bajas.

Como subraya Sergio Hernández Cabanillas, Director General de Ciclos Cabello: "Los primeros meses de 2022 están siendo muy exigentes en el sector de la bicicleta: la guerra ha supuesto una importante subida de precios, con una correspondiente disminución de los márgenes, lo cual nos está llevando a usar herramientas de automatización, pricing, optimización de las campañas de performance. Ciclos Cabello seguirá apostando por la venta online y abriendo nuevos mercados europeos. Este mes de mayo ya estamos creciendo un 15%".

Además del impacto en las ventas, muchos comerciantes tienen que lidiar con las consecuencias de la situación económica en su negocio. A escala internacional, los principales impactos son el aumento de los costos (para casi el 71% de los comerciantes), el suministro de materia prima (53%) y los problemas de logística (35%).

Las tiendas online españolas confirman la tendencia internacional: el 44% de éstas opta por aumentar sus precios y el 45% por controlar sus gastos con el fin de hacer frente a la situación económica. Adicionalmente el 35% ha incrementado la actividad promocional. "Es un año complicado por la situación coyuntural que estamos viviendo, esperamos continuar con nuestra senda de crecimiento de

los últimos años mediante un plan de expansión internacional en México que nos permitirá alcanzar un crecimiento superior al 10% este año”, señala Mauricio Martínez, CEO de Gran Velada.

Así están adaptando los comerciantes sus planes de negocio ante esta nueva situación. La buena noticia es que a nivel internacional, el 57% de los comerciantes ha sabido adaptar su modelo de negocio para hacer frente a la coyuntura económica.

Controlar sus gastos (35%) y subir los precios (38%) son algunas de las principales medidas adoptadas por los comerciantes de todo el mundo.

Una solución ampliamente preferida por una gran mayoría de los comerciantes frente a las promociones (menos del 20% apuesta por esta palanca) o al aplazamiento de sus planes de contratación (menos del 15%).

"El año pasado ha sido exitoso para nuestros comerciantes que han podido adoptar la transformación digital global. Los comerciantes de PrestaShop han demostrado, una vez más, su resiliencia y capacidad para adaptarse a una situación económica desafiante. Estamos muy orgullosos de apoyarles en los buenos y en los tiempos difíciles, y de asegurar su competitividad, especialmente a los miembros de PrestaShop Million Club”, subraya Jorge González Marcos, Head of Iberia y Latam de PrestaShop.

"Nuestras expectativas para el 2022 son optimistas. Pese a situaciones complicadas como la huelga de transporte que vivimos hace unos meses, y el consiguiente incremento de las incidencias, nos encontramos en una época de constante crecimiento. Esto se lo debemos principalmente al trabajo y esfuerzo de nuestro equipo, y a la implantación de un "catálogo vivo" que ofrece nuevas gamas de producto a nuestros clientes durante todo el año. A ello le sumamos un plan de expansión firme, y es que trabajamos en Europa, aunque recientemente nos hemos expandido a Colombia con un proyecto muy potente que nos abre un sinfín de posibilidades. Además, de cara a un futuro no muy lejano, nos gustaría sumergirnos en el desconocido mundo del metaverso. Debemos adaptarnos a los nuevos tiempos”, comenta Alberto Fernández, comerciante PrestaShop y CEO de Orion.

Sobre PrestaShop Million Club

Creado en 2019, el PrestaShop Million Club tiene como objetivo reunir a los comerciantes que gestionan su actividad de comercio electrónico a través de PrestaShop y que generan más de un millón de GMV (valor bruto de la mercancía) por año. Entre las decenas de miles de comerciantes que cumplen estos criterios, el Club reúne a unos 500 comerciantes en Francia, España, Italia, Polonia y América Latina. Aglutina una gran variedad de sectores, tanto en B2C como en B2B, desde la moda hasta la alimentación, pasando por el menaje del hogar, el deporte, la joyería, la jardinería o incluso las tiendas de mascotas, la náutica y los hobbies creativos. Completamente gratis, PrestaShop Million Club permite a los comerciantes interactuar con sus homólogos, compartir sus mejores prácticas y participar en actividades comunes para desarrollar su negocio.

Acerca de PrestaShop

Como socio clave en la digitalización del comercio, PrestaShop pretende convertirse en la plataforma comercial de referencia para el crecimiento de las empresas en todo el mundo, basándose en sus valores: audacia, proximidad, tenacidad y compromiso. Con casi 300.000 sitios que ya utilizan su software en todo el mundo, PrestaShop es la solución de comercio electrónico de código abierto líder en Europa y América Latina. Gracias a PrestaShop Essentials, su conjunto de módulos que ofrece soluciones de pago seguras en todo el mundo, análisis de rendimiento y marketing web, y PrestaShop Platform, su oferta de hosting, PrestaShop permite a las empresas desplegar fácilmente su negocio a mayor escala. En 2021, los sitios de PrestaShop generaron más de 24 mil millones de euros en ventas online. A partir de noviembre de 2021, PrestaShop ha pasado a formar parte de la familia global de MBE Worldwide para acelerar su crecimiento y convertirnos juntos en la principal plataforma mundial de comercio electrónico y logística para empresas.

Datos de contacto:

Jose P
677 554 234

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

Categorías: [Nacional Comunicación Marketing E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>