

7 pros y 7 contras de comprar en línea, según tiendas.com

[Multimedia](#)

Las compras en línea son un tipo de comercio electrónico que permite a los compradores comprar productos a través de internet utilizando una web. Cada vez son más las personas que están usando internet para comprar una amplia gama de productos y servicios, incluidos artículos para el hogar, ropa, zapatos, complementos y billetes de avión junto con otros productos relevantes que se venden en línea

Las compras en línea ha proliferado a lo largo de los años, creando un fácil acceso a las personas y teniendo la opción de comprar desde la comodidad de su hogar.

La compra en línea es, sin duda, el mejor amigo de un consumidor inteligente, lo que le permite participar fácilmente en compras de comparación, buscar descuentos y finalizar una compra con sólo unos pocos clics desde su casa, trabajo, lugar de vacaciones... Parece que todo son ventajas.

Sin embargo, las compras en línea vienen con una buena cantidad de desventajas que la mayoría de los consumidores desconocen y de las que necesitan ser conscientes. Por ello, en tiendas.com han analizado los datos obtenidos en su [buscador de tiendas](#) y productos en línea, y de los datos obtenidos de sus usuarios, y que han arrojado estas conclusiones:

7 Ventajas de comprar en línea:

1. Tiendas 24 horas abiertas: En comparación con una tienda normal que tiene sus horarios fijos, las compras en línea están disponibles para los consumidores en cualquier momento del día, incluidas las horas de la noche.

Esto es un punto a favor para los consumidores con niños pequeños y personas que tienen trabajos con un horario estricto de 8 am a 5 pm, que les limitan su tiempo de compra.

2. No influye el tiempo: Las compras en línea no están sujetas a las inclemencias

del tiempo. Se puede comprar nevando o bajo una ola de calor.

3. Comparación de precios: Cuando visitan tiendas, la mayoría de los consumidores tienen que conformarse con el precio que se le da al producto, ya que los comerciantes tienen ventaja cuando negocian un descuento, pero con la compra en línea los consumidores tienen la oportunidad de comparar precios con otros vendedores que venden el producto en línea antes de hacer una compra definitiva.

4. Opciones infinitas: Los espacios de estantes a menudo están limitados en las tiendas normales, lo que significa que la variedad de productos exhibidos para la venta también se reduce. Las tiendas en línea ofrecen infinidad de opciones.

Si los consumidores no pueden encontrar un producto en una tienda en línea en particular, siempre pueden pasar a otra tienda que lo tenga a golpe de clic.

5. Fácil acceso a las opiniones de otros consumidores: Los consumidores que compran en línea siempre pueden ver los comentarios de clientes anteriores de casi cualquier producto que se pueda imaginar en línea, lo que ayuda a los consumidores a tomar una decisión de compra informada. Y eso a una sensación de cierta confianza.

6. Ahorra tiempo: Las compras en línea ayudan a ahorrar el gasto de pagar el combustible del coche propio, de pagar el billete de metro, de autobús o la factura del taxi, o del vehículo que se necesitarían para llevarlo de la casa a la tienda, y viceversa.

Los consumidores también pueden ahorrar el tiempo que habrían gastado en viajar, no sólo desde la comodidad de su casa a las tiendas locales, sino también de un destino a otro buscando el mejor producto para satisfacer sus necesidades.

7. Sin colas para pagar y sin presión para comprar: Las compras en línea pueden ser menos estresantes, ya que muy fácil comprar en ellas, simplemente colocar el producto deseado en el carrito de la compra y revisarlo cuando esté listo antes de pagar la compra.

Los artículos deseados se detallan con impuestos adicionales y gastos de envío, si corresponde.

En general, en las tiendas físicas, los vendedores intentan influir en los compradores para que compren el producto. Puede haber algún tipo de presión, donde los clientes no están presionados de ninguna manera en las tiendas en línea.

7 Desventajas de comprar en línea:

1. Retraso en la entrega: La larga duración y la falta de una gestión de inventario adecuada provocan retrasos en el envío. Aunque la duración de seleccionar, comprar y pagar por un producto en línea no puede tardar más de 15 minutos; la entrega del producto a la puerta del cliente tarda de 1 a 3 semanas. Esto frustra al cliente y les impide comprar en línea. Aunque si bien es cierto, que cuando se acude a la tienda física, puede ser que no tengan el producto y haya que esperar también a que lo traigan.

También conlleva unos gastos de envío que en la tienda física no se tienen, aunque cada vez más tiendas en línea están intentando incluir el costo de los gastos de envío en el precio del producto o incluso intentan asumirlo como parte de su coste.

2. La falta de descuentos significativos en tiendas en línea: Las tiendas físicas ofrecen descuentos a los clientes y los atraen, por lo que es difícil para los vendedores en línea es competir con las plataformas fuera de línea.

3. Falta de tacto y sensación de mercancía en las compras en línea: La falta de poder tocar, sentir y probar el producto crea inquietudes sobre la calidad del producto que se ofrece. Las compras en línea no son muy adecuadas para la comida, o incluso la ropa, ya que los clientes no pueden probarlas. Aunque siempre se puede ir a la tienda física probarla y luego comprar en línea con descuentos si se tiene esa opción, como es el caso de grandes tiendas o franquicias, como por ejemplo Zara, Maximo Dutti...

4. Falta de interactividad en las compras en línea: Las tiendas físicas permiten negociaciones de precios entre los compradores y el vendedor. Los representantes del asistente de ventas de la sala de exposiciones brindan atención personalizada a los clientes y los ayudan a comprar productos. Algunos centros de compras en línea ofrecen servicio para hablar con un representante de ventas, quizás esto se convierta en algo normal dentro de un tiempo.

5. Falta de experiencia de compra: El ejercicio tradicional de ir de compras ofrece mucha diversión en forma de ambiente de sala de exposición, vendedores amables, aroma y sonidos que no se pueden experimentar a través de un sitio web.

6. Falta de un examen minucioso en las compras en línea:

Un cliente tiene que comprar un producto sin ver realmente cómo se ve. Los clientes pueden hacer clic y comprar algún producto que realmente no necesitan. Las imágenes electrónicas de un producto a veces son engañosas. El color, la apariencia en real puede no coincidir con las imágenes electrónicas.

A la gente le gusta visitar tiendas físicas y prefiere tener un examen detallado del bien, aunque consume tiempo.

7. Fraudes en las compras en línea: A veces, desaparece el sitio de compras en sí o realmente esa tienda en línea nunca existió y fue un fraude desde el principio. Además de lo anterior, los pagos en línea no son muy seguros. La tasa de delitos cibernéticos ha ido en aumento y los datos de las tarjetas de crédito y los datos bancarios de los clientes han sido mal utilizados, lo que plantea problemas de privacidad.

Los clientes deben tener cuidado al revelar su información personal. Algunos de los vendedores electrónicos no son confiables. Aunque en Europa se intenta proteger al consumidor con nuevas leyes, como la LOPD, todavía hoy día el comercio electrónico puede ser muy inseguro para la gente que no sabe manejarse con cierta soltura por internet.

Desde tiendas.com María José Capdepón, su CCO, aconseja siempre ver la página del aviso legal, para saber qué empresa está detrás de la tienda en línea en la que se va a comprar, y es importante, entre otras cuestiones de seguridad, que la tienda en línea cuente con certificado de seguridad SSL, para quién no sepa lo que es, es ese candadito que sale antes de la URL que garantiza que sea 'un sitio seguro'. Y siempre conocer la política de devolución de la tienda online antes de comprar.
