

La especialización es la receta para la competitividad en Ecommerce, según OpenTiendas

[Multimedia](#)

Cómo la empresa tradicional está encontrando su mercado y alineando su estrategia ante los cambios en el mercado del comercio electrónico

Más allá de los grandes Marketplace, claros dominantes del mercado online durante los últimos años, la aparición de nuevos actores de competencia masiva como Aliexpress, Shein y, el más reciente, Temu, han provocado el giro de muchos proyectos eCommerce orientados a volumen hacia la especialización.

La especialización es la vía mediante la cual las empresas con una historia, marca y cariño por el cliente pueden refugiarse de esos grandes competidores masivos, ofreciendo su valor añadido y una atención excelente.

Esa especialización se traduce en la creación de una tienda online, pasando por la definición de estrategias y políticas de crecimiento y pricing para adaptarlas al terreno donde esta empresa ya tiene unas ventajas competitivas.

Esto no sería posible sin el asesoramiento de un profesional o agencia de marketing que, conociendo a su cliente, lo guíe en el camino, potenciando sus fortalezas y evitando muchas de las dificultades con las que se puede encontrar en el mercado.

Este escenario se seguirá endureciendo y aumentará la competencia entre gigantes luchando por millones de visitas y pedidos donde la rentabilidad quedará a un lado. Ante esta situación, aquellos que buscan un crecimiento paulatino y una rentabilidad sostenida deberán dirigirse a otra parte del mercado que les permita lograr esos objetivos.

Así, OpenTiendas, la plataforma software para la creación de tiendas online, apuesta por proyectos eCommerce que vengán siempre acompañados de un Partner capaz de proporcionar al Merchant un asesoramiento y una estrategia enfocada al éxito del negocio.

Algunos ejemplos de proyectos realizados con el Software OpenTiendas con cariño añadido aportado por la empresa y su historia.

NON STOP BIKES

Una empresa del sector de las motos Off Road de Tona (Barcelona) que ha

sabido trasladar su asesoramiento y el amor por este magnífico deporte a su ecommerce.

Azulejos Solá

Fundados en 1956, esta empresa de Valencia tenía un claro valor añadido en esa experiencia acumulada que permite crear una selección de productos y un asesoramiento que ha sido la clave para el crecimiento del proyecto online.

Cuirots

Amor por una fabricación artesanal de bolsos desde 1967 trasladado al mundo online, manteniendo lo que la marca significa para los que trabajan en la empresa así como para sus clientes.

Es fundamental apoyar estas empresas españolas que realmente cuidan a sus clientes y a sus trabajadores y que ahora pueden mirar al futuro con perspectivas de seguir creciendo manteniendo la calidad y su esencia.

Por ello, el fabricante de software [OpenTiendas.com](https://opentienas.com) para crear Tiendas Online trabaja siempre a través de un Partner que pueda velar por mantener estos valores. Este 2024 OpenTiendas está ampliando su red de Partners en España colaborando con Agencias de Marketing y empresas de consultoría como BRANDOMINUS, SQUADMAKERS, SmartConsult y vshop en Madrid o Cetrex y MAKKALU en Cataluña.
