



# doctus<sup>+</sup>

**Todo lo que  
tienes que saber  
sobre un ecommerce,  
su evolución y la necesidad  
de implementarlo**

# INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años, de las situaciones mundiales y ***las tendencias digitales, el comercio electrónico ha evolucionado rápidamente*** convirtiéndose más que en una elección, en una obligación. Con el tiempo, se han inclinado lentamente hacia enfoques más innovadores y sofisticados, ya que ***los clientes también han evolucionado al igual que el mercado***, volviéndose cada vez más exigentes y dependientes de la digitalización. A continuación, les presentamos todo lo que tienen que saber sobre la evolución del comercio electrónico durante los últimos 5 años, los desafíos del 2021 y los años venideros.

## CONTENIDO

- Evolución del comercio electrónico y línea de tiempo
- La adopción del comercio electrónico como una necesidad actual
- Tendencias en el comercio electrónico

## EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LÍNEA DE TIEMPO

Aunque pareciera que la evolución del comercio electrónico y las transacciones digitales han surgido de forma prematura, no es así, se han desarrollado durante más de 3 décadas. Sin duda, se ha logrado gracias a la aparición de nuevas tecnologías y herramientas (internet, smartphones, protocolos de seguridad, tarjetas de crédito), las cuales han sido aprovechadas por las personas para vender y ofrecer sus bienes y servicios de manera diversa.

El auge de los ecommerce se ha generado también porque actualmente para los negocios es de gran importancia la simplificación de los procesos de compra y venta para las personas, así como la posibilidad de llegar de forma directa y de manera casi que inmediata a un mayor número de personas.



## 2017 UX – Reinado de los canales presenciales

Inicia el crecimiento del comercio electrónico, pero los canales de compra físicos se imponían más en el mercado, sin embargo, muchas compañías iniciaron con su implementación pensando en la experiencia de los usuarios.



## 2018 El comercio Digital



Este fue un año de mucha evolución, se da mas protagonismo a los canales de compra online, promocionado por eventos como Cyberlunes y el Black Friday. Los compradores millenials impulsaron un cambio considerable hacia la digitalización en B2B.

## 2019 Automatización e Inicio de la omnicanalidad

Se inicia el auge multicanal, experiencias interconectadas y fluidas que se mejoraron con la automatización, como la gestión de pedidos. Y se da un paso hacia la adopción de marketplaces B2B.



## 2020 Empresas B2By B2C Obligadas a conectarse

Con la pandemia del coronavirus, las empresas B2B y B2C se apresuraron a poner su negocio en línea para seguir vendiendo y sirviendo a los clientes. Más del 75% de los compradores y vendedores comenzaron a preferir las compras en línea y las interacciones.



## 2021 Adopción inevitable del ecommerce B2B

Más empresas B2B harán realidad la transformación de sus negocios en línea. Muchas empresas comenzaron a planificar o implementar una plataforma de comercio electrónico en 2020 y este es el año de la masterización de esos planes.



Estos son algunos de los **beneficios** que puedes obtener **al implementar un ecommerce B2B en tu compañía** y de la mano del mejor aliado, Doctus:

# 01

## **Mayores ingresos y menos costos**

Podrás administrar mejor tus inventarios, promociones y aspectos logísticos, puedes gestionar también tus clientes, pedidos, precios, stock y facturas, en un mismo lugar.

# 02

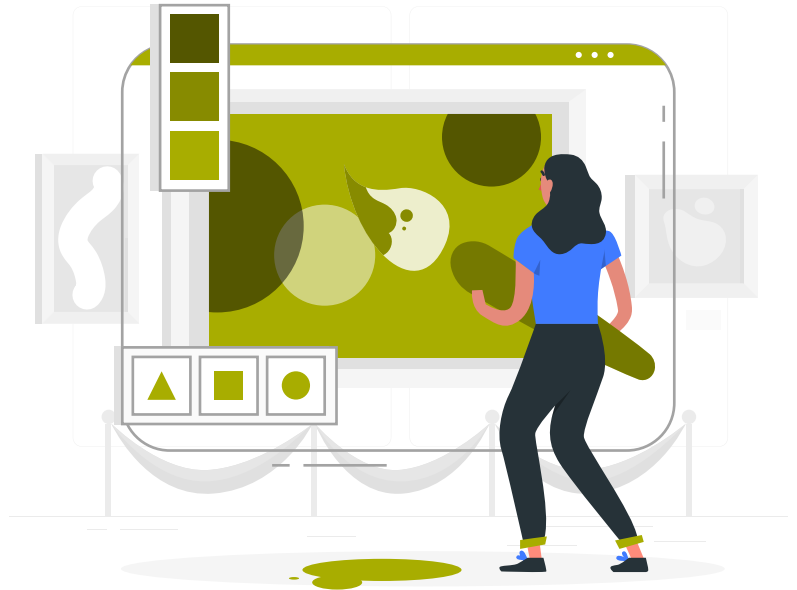
## **Mayor flexibilidad y gran experiencia para tus clientes:**

Es importante que tengas en cuenta que las compras electrónicas, a través de un ecommerce, pueden hacerse desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que le facilitará la experiencia de compra a tus clientes. Esto promueve la inmediatez, atributo altamente valorado, además, tus clientes podrían adquirir sus productos en pocos clics.

# 03

## Personalización y retención de clientes

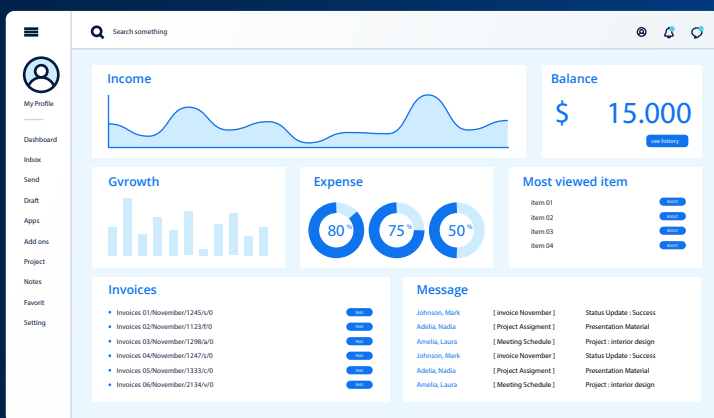
Un ecommerce permite ser configurado y diseñado de acuerdo con la necesidad de tus usuarios, esto permitirá que regresen. Además, customizar tu ecommerce, permitirá que configures las promociones según tus visitantes, o que le ofrezcas mayores beneficios a tus mejores clientes.



# 04

## Facilidad para manejar la información

Los ecommerce B2B, además de apalancar el crecimiento de tu negocio, te aportarán orden con tus ventas, tus inventarios y la base de datos de tus clientes, esto al final, se traduce en fidelización de los usuarios y facilidad para que ellos adquieran tus productos. Un ecommerce B2B permite que los softwares de tu compañía estén conectados, haciendo tu vida y la de tus clientes, más sencilla.





# 05

## Administra de manera integral la experiencia web:

Tener un ecommerce B2B, no solo es tener una plataforma para hacer transacciones, cuando tienes un sitio online de tu negocio, tienes también la opción de crear y alojar contenidos de valor para tus clientes a través de un blog, puedes enlazar las redes sociales de tu negocio si las tienes, y puedes compartir videos, fotos, entre otros. En pocas palabras, un ecommerce B2B, se convierte en un canal que integra las experiencias digitales de la compañía de cara a los clientes.



## TENDENCIAS PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO

### APIS: El impulso del comercio electrónico

Una API establece las reglas de cómo los componentes de un software deben interactuar. El comercio electrónico impulsado por API les permite a las compañías innovar rápido y continuar evolucionando para satisfacer las expectativas cambiantes de sus clientes.

### UX: Venta online pensada en el usuario final

Los usuarios cada vez más digitales, conscientes y exigentes hacen que los ecommerce B2B cuenten con atributos como la personalización, la experiencia del cliente, la conciencia ecológica y la innovación a través de tecnologías emergentes.

### PWA: Un auge en los canales de venta online

Una API establece las reglas de cómo los componentes de un software deben interactuar. El comercio electrónico impulsado por API les permite a las compañías innovar rápido y continuar evolucionando para satisfacer las expectativas cambiantes de sus clientes.

# ¡Gracias!

Vísitanos en:

<https://doctus.com.co/es/contactenos/>



Encuétranos en redes sociales como:

[doctus.com.co](https://doctus.com.co)

