El crecimiento del comercio electrónico ha sido más que evidente durante los últimos meses debido al confinamiento, lo que demuestra cómo los chilenos se han adaptado a esta manera de comprar siendo partícipes de la “nueva era digital”.

Según las cifras entregadas por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), las ventas online alcanzaron una tasa de crecimiento de 214% en los últimos 12 meses. Prueba de ello fue el último CyberDay que, de acuerdo a la entidad, generó más de 4 millones de transacciones, con ventas totales que bordearon los US$ 370 millones, 53% más que el año anterior.

Anuncio Patrocinado

PERMISO
CIRCULACIÓN
Segunda cuota
Paga en línea:
www.muninogales.cl
📢 Recuerda que hasta el 30 de agosto tienes plazo para pagar la segunda cuota de tu permiso de circulación 2025.
Te informamos de los horarios de atención en la Unidad de Tránsito. (Interior Edificio Municipal)
📅 Martes 26 al viernes 29 de Agosto:
🕘09:00 - 13:30 horas.
📅 Sábado 30 de Agosto: 🕘09:00 - 13:30 horas.
También puedes realizar el trámite en www.muninogales.cl
Nogales
MUNICIPALIDAD

“Las personas se han dado cuenta de lo fácil que es adquirir bienes y servicios desde casa y de la cantidad de mecanismos que hoy están a un solo click; es muy difícil volver atrás y las empresas se han percatado de ello”, comenta Ariel Vidal, country manager en The Valley Chile, escuela de negocios con especialidad en formación digital de empresas y ejecutivos.

Para muchos este avance hacia la digitalización ha sido una carrera forzada a correr, pero sin querer ha generado un nuevo tipo de consumidor, más exigente, que buscan innovación y ser sorprendido y son las compañías las encargadas de cumplir con ello. “Este último período hemos visto cómo las personas han cambiado su comportamiento de compra muy rápidamente, adaptándose en gran medida al ecosistema digital; exigen a sus marcas o proveedores un alto cumplimiento en todo sentido, desde el proceso de compra hasta en la última milla. En toda la experiencia de usuarios”, señala Rodrigo Saavedra, gerente general en IAB Chile.

Sin duda, las diferentes exigencias han llevado a las empresas a fomentar mejoras en los mecanismos digitales, proceso logístico y canales de comunicación para atender las necesidades de la mejor forma. En este sentido, comenta Saavedra, “el concepto de transformación digital que hemos ocupado tanto en los últimos años, será el proceso por el que obligatoriamente tendrán que pasar muchas empresas, tanto grandes como pequeñas; donde estas últimas tienen grandes posibilidades de ofrecer mejores experiencias por su

flexibilidad y capacidad de reacción, gracias a su tamaño”.

Un tema que ha tomado relevancia es la desconfianza de algunos compradores por la respuesta tardía, en algunos casos, de parte de las marcas en sus plataformas digitales. “Las empresas tienen el desafío de transformar sus modelos de venta físicos a modelos de venta online efectivos, modificando la forma de fidelizar a sus clientes porque la experiencia será el gran difenciador de la competencia, más que el precio; muchos clientes están dispuestos a pagar más por un mejor servicio”, explica Vidal.

Este cambio hacia la digitalización se veía venir en un futuro lejano, sin embargo, ya es una realidad y tanto empresas como consumidores se han visto forzados a adaptarse a ello con nuevas responsabilidades, exigencias y expectativas. “Las empresas que sean más transparentes, que realmente pongan al cliente en el centro son las que liderarán y, para conseguirlo, tendrán que incorporar tecnología y contar con equipos multidisciplinarios y con nuevas habilidades”, concluye Vidal.

y tú, ¿qué opinas?