

**MERKATARITZA TRADIZIONALAREN  
LEHIAKORTASUNERAKO IRTENBIDE MUGIKORRAK.  
SHOWROOMING JOERA.**

*Posted on 11/03/2013 by Naider*

**showrooming**ri egiten dio erreferentzia kontsumitzaileen joera gero eta handiagoa da dendak gero sarearen bidez erosten dituzten produktuak behatzeko gune gisa erabiltzeko.

Forrester-en kalkuluen arabera, erakustokiak kale mailan dendetan salmenten %44ri eragingo dio. Bestalde, Deloitte Digital-ek uste du 2012an zehar Amerikako dendetan 159.000 milioi dolarreko erosketetan eragina izan zuela showrooming-ek, hau da, guztizkoaren %5ean, eta kopuru hori 689.000 milioira iritsiko da 2015ean.

**Joera honetan, telefono adimendunek funtsezko eginkizuna betetzen dute, kontsumitzaileari, denda beretik, prezio hobeak bilatzeko aukera ematen baitiote produktu berdinei eta antzeko produktuei dagokienez.** Beraz, denda tradizionalak erronka handia dute aurretik. bere erabiltzaileen arreta bereganatzeko eta showrooming-ekin lehiatu daitekeen zerbitzu diferentziala eskaintzeko.

Zentzu honetan, salmenta puntuan markekin elkarreragina izugarri sofistikatua da, **errealaren eta digitalaren arteko oztopoa desagertzen da, salmenta puntuko esperientzia ere "mundu digitalaren" parte bilakatzen da**. Markek erronka itzela dute, eta baita aukera ere, erabiltzailearen arreta bereganatzen, limurtzen eta lehiakideekin alderatuta euren produktuen abantailak eta onurak erakusten jakitean, baita salmenta puntu berean antzeko produktuak gomendatzen jakitean.

QR kodeak, NFC teknologiak eta mugikorreko aplikazioek paper erabakigarria dute erosketaren esperientzia berri honetan. Mugikorretarako aplikazio baten bidez, marka batek bere produktuei buruzko informazio zehatza eman dezake, antzeko produktuak edo osagarriak gomendatu, berriak bidali, promozioen berri edo, geokokapenari esker, gertuen dagoen salmenta puntura eraman zaitu. **Mugikorretarako aplikazioek markei eta dendei erakusleihen aurka borrokatzeko aukera ematen diete.**

(Creative commons goiburuko irudia [Kees van Mansom](#)ri esker.

**There are no comments yet.**