EL PODER DISRUPTIVO DE LAS APLICACIONES MÓVILES EN EL COMERCIO TRADICIONAL

Posted on 21/05/2012 by Naider



El mercado de consumo está sofisticándose continuamente con nuevos modelos de negocio en muchos casos apoyados sobre el uso de tecnologías de la información: actores hace pocos años desconocidos como Groupon,Groupalia, Letsbonus o BuyVIPestán alcanzado significativas cifras de negocios aupados por un modelo de negocio que les permite llevar promociones de interés a miles o millones de usuarios a muy bajo coste.

Durante los próximos años seremos testigos de una nueva revolución del mercado de consumo provocada por la irrupción del uso masivo de*smartphones* y aplicaciones móviles. Herramientas como Google Shopper,Shopkick, RedLaser - aún por llegar a España- tienen un potencial disruptivo difícilmente cuantificable. En los EEUU hay datos que apuntan a un descenso de las ventas en tiendas a pie de calle. **Los consumidores exhiben una nueva actitud utilizando la tienda tradicional simplemente como escaparate y probador de productos que luego adquiere en Internet.**

Aplicaciones como Google Shopper no harán más que facilitar esta actitud permitiéndonos escanear códigos de barras, comparar productos y comprar de forma instantánea *en Internet* cualquier artículo desde el mismo punto de venta. ¿Qué ocurrirá entonces con las tiendas tradicionales que no pueden competir en precios con outlets .com? Sucederá seguramente lo inevitable: una *destrucción constructiva en* masa que acabará con viejos modelos de negocio.

El poder de las tecnologías de etiquetado de objetos (object tagging) es enorme y las aplicaciones móviles van a ayudar a descubrirlo. Con una sola lectura de un código de barras o QR el usuario podrá conocer cuál es el mejor precio para ese producto o qué opiniones merece. Pero también, podrá compartirlo en las redes sociales, recomendarlo a sus amigos y acceder a promociones especiales. Este tipo de **aplicaciones de asistencia en el punto de venta representan una enorme oportunidad de mercado** y, al mismo tiempo, un grandísimo reto para el comercio tradicional.

Disclosure: Desde Mobbitat hemos desarrollado una plataforma SaaS (Mobbitat Brand) para facilitar el despliegue de aplicaciones móviles para el punto de venta para fabricantes y marcas.

There are no comments yet.