

SOLUCIONES MÓVILES PARA LA COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO TRADICIONAL. LA TENDENCIA DEL SHOWROOMING.

Posted on 11/03/2013 by Naider



El **showrooming** se refiere a la creciente tendencia por parte de los consumidores a utilizar las tiendas como un espacio para la mera observación de productos que posteriormente compran a través de la web.

Según estimaciones de Forrester el showrooming afectará al 44% de las ventas en tiendas a pie de calle. Por otra parte, Deloitte Digital cree que el showrooming influyó compras por valor de 159 miles de millones de dólares en las tiendas americanas durante el 2012, o lo que es lo mismo, 5% del total y esta cifra crecerá hasta los 689 miles de millones en 2015.

En esta tendencia los smartphones juegan un papel fundamental ya que permiten que el consumidor pueda, desde la misma tienda, buscar mejores precios para los mismos artículos así como artículos similares. Las tiendas tradicionales tienen por lo tanto un enorme reto ante sí para captar la atención de sus usuarios y ofrecer un servicio diferencial que pueda competir con el showrooming.

En este sentido, la interacción con las marcas en el punto de venta se sofisticamente, **la barrera entre lo real y lo digital se desvanece, pasando la experiencia en el punto de venta a formar parte también del "mundo digital"**. Las marcas tienen un enorme reto, y también una oportunidad, en saber captar la atención del usuario, seducirle y mostrarle las ventajas y bondades de sus productos frente a la competencia, así como recomendarle productos similares en el mismo punto de venta.

Los códigos QR, la tecnología NFC y las aplicaciones móviles juegan un papel decisivo en esta nueva experiencia de compra. A través de una aplicación móvil una marca puede dar información detallada de sus productos, recomendarle productos similares o complementarios, hacerle llegar sus novedades, avisarle de promociones o llevarle, gracias a la geolocalización, al punto de venta más cercano. **Las aplicaciones móviles permiten a las marcas y tiendas a luchar contra el showrooming.**

(Image de cabecera creative commons gracias a [Kees van Mansom](#).)

There are no comments yet.