

Tendencias en eCommerce 2024



Las Comisiones de Trabajo de CACE
presentaron las principales tendencias
de eCommerce para el 2024.

Te invitamos a conocer las oportunidades,
desafíos y transformaciones que se vienen
en el escenario de los negocios digitales.



Tecnología

Personalización y Gestión de eCommerce impulsada por la **Inteligencia Artificial**

Desde el customer hasta la operatoria diaria, será cubierta en parte por diversos sistemas apoyados por IA.



Personalización de la navegación y la experiencia del usuario.



Creación de títulos y descripciones optimizadas en base al posicionamiento en los buscadores.



Descripción de productos, contenido en redes y titulares.



Diseño de contenidos específicos en base a descripciones escritas.



Digital Payments

Modernización, financiación y opciones de pago flexibles.

Modernización del centro de pagos

Adaptar y mejorar la manera en que las organizaciones gestionan las transacciones financieras, con un enfoque en **la tecnología, la seguridad, la eficiencia y la experiencia del usuario.**

Financiación y opciones de pago flexibles

La **flexibilidad, facilidad y variedad** de alternativas de pago pueden influir significativamente en la decisión de compra del cliente.

Aspectos claves

- Adopción de nuevas tecnologías
- Integración de métodos de pago diversos y flexibles
- Mejora de la seguridad y el cumplimiento
- Optimización de la experiencia del usuario
- Automatización y eficiencia operativa
- Análisis de datos y personalización

Algunas opciones

- "Compra ahora, paga después" (BNPL) o planes de pago a plazos
- Multicard y tarjetas de crédito con opciones de pago flexibles
- Líneas de crédito para Comercio Electrónico
- Tarjetas de regalo o créditos de la tienda
- Programas de fidelidad y recompensas



Beneficios



Control de consumidores sobre cómo y cuándo pagan



Aumento de ventas



Mayor satisfacción (y lealtad) del cliente



Marketing

Recompra y retención. Inteligencia Artificial y personalización

Poner el foco en quienes **ya son clientes**, buscar la compra y retención a través de la personalización, para eso la IA puede ser una gran aliada.

Contenidos personalizados

A partir de datos existentes, podemos generar **modelos predictivos** y anticiparnos a los clientes. Construir anuncios que se **adapten al usuario**, que reflejen sus preferencias y necesidades.

Diseño de productos

Crear prototipos basados en los datos y comportamientos previos del consumidor.

Experiencia de usuario en la web

Presentar productos, ofertas y mensajes que se adecuen a diferentes perfiles, eso podría mejorar la **tasa de conversión**.

Logística

Hiper colaboración y descentralización

Hiper colaboración

¿Qué es?

Es la **cooperación estrecha entre diferentes actores de la cadena** (proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas)

¿Cómo lograrlo?

- Integrando sistemas
- Intercambiando información en tiempo real
- Coordinando actividades



Beneficios



Optimización de la logística



Mayor eficacia y eficiencia



Aumento de satisfacción de demandas del mercado

Descentralización

¿Qué es?

Es la **distribución de responsabilidades y funciones** a lo largo de la cadena de suministro.



Beneficios



Optimización de la cadena al acercar las operaciones a los puntos de demanda o distribución



Reducción de costos



Mayor eficiencia



Data

Experimentación y Data como faro

Profundización en el uso de **herramientas de experimentación y de datos.**

¿Para qué?



Optimizar la experiencia del usuario en sitios web.



Generar flujos **de retención y adquisición de tráfico.**



Analizar la efectividad de las acciones comerciales y de marketing.



Optimizar el surtido y la profundidad de stock.



Alimentar modelos de Machine Learning (inteligencia artificial) para mejorar la toma de decisiones.



Sustentabilidad

En este 2024, las tendencias evidencian que el comercio electrónico busca optimizar sus procesos, recursos y resultados para hacerlos más eficientes. En este contexto, resulta clave no perder de vista el foco sostenible para cuidar el medio ambiente y mejorar la calidad de vida de las personas.



Es importante que la **sustentabilidad** no se entienda sólo como una tendencia, sino que resulta necesario incorporar y poner en práctica hábitos sostenibles en cada uno de los procesos y aristas de los negocios digitales y eso, sin dudas, illevará a tu ecommerce al siguiente nivel!



Trazabilidad de los productos

Entender lo que genera un producto desde la producción hasta la logística habiendo pasado por el ecommerce y la decisión de compra de una persona con **información de valor** sobre ese producto respecto a la **sustentabilidad**.



Economía circular

¿Qué es?

Es la **circulación de productos y materiales** a través de diferentes procesos como **mantenimiento, reutilización** y **reciclaje** entre otros, para lograr que los **materiales no se conviertan en residuos**.

La industria de los negocios digitales se encuentra en constante crecimiento y evolución, por eso la innovación y la adaptabilidad serán factores clave para transitar este nuevo año de desafíos y oportunidades.

Si querés seguir aprendiendo, capacitándote y así llevar tu negocio digital al siguiente nivel, te invitamos a que ingreses a la sección de Educación de nuestro sitio

<http://www.cace.org.ar/educacion>

donde vas a poder acceder a decenas de contenidos desarrollados por expertos en eCommerce.