

# Puntos clave para tu ecommerce



**iMile**  
Delivery

Una buena estrategia para tu ecommerce puede hacer la diferencia entre crecer y pasar al olvido. Los consumidores cada vez interactúan más en espacios digitales y para el 2025 el valor de las transacciones en línea será de:

# 7,3 billones

## de dólares.



Tan solo en América Latina existen más de **300 millones** de compradores digitales y este número crecerá **20%** para el 2025.



# ¿Por qué apostar por el ecommerce?

- Todavía hay un **amplio potencial por explorar**.
- **Crece el número de compradores** en línea año con año.
- El comercio electrónico **mantiene un crecimiento constante**.

**+ del 60%** de los mexicanos hará compras por internet en 2025.

**45%** de los consumidores compran por internet una o dos veces por semana.

**90%** de los consumidores han realizado una compra en un ecommerce internacional.

**20%** de las ventas minoristas mundiales provienen del ecommerce.

## Claves de un ecommerce efectivo:

- 1.** Cuida la usabilidad y navegación de la tienda en línea
- 2.** Muestra a detalle lo que vendes
- 3.** Enfócate en una logística eficiente para tus ventas online
- 4.** Desarrolla una estrategia de marketing y publicidad
- 5.** Haz sinergia con socios estratégicos

**iMile**  
Delivery



# Principales retos para el ecommerce:



## Planeación

- Plantea objetivos
- Organiza tus pasos a seguir
- Anticipa escenarios

## Gestión

- Controla tu mercancía
- Optimiza tus procesos
- Capacita a tus colaboradores



## Logística

- Trazabilidad de tu tienda en línea
- Entregas de última milla
- Modos de pago, devoluciones, garantías



## Visibilidad

- Define tu audiencia
- Construye un mapa del recorrido del cliente
- Realiza esfuerzos de marketing



## Interacción

- Atención al cliente
- Personalización
- Seguimiento

## Seguridad

- En las transacciones
- De la información y datos
- En los envíos



## Razones por las que una persona abandona su compra en línea:

Costos adicionales (envío, impuestos, tasas): **48%**

Solicitan un registro o tener una cuenta para poder comprar: **24%**

Problemas con las entregas de productos: **22%**

Genera desconfianza para brindar información para el pago: **18%**

Procesos largos o complejos: **17%**



# Recomendaciones para ser más eficiente:

## Sé honesto y transparente

60% de compradores online abandonan sus carros por los costes extras inesperados.

## Apóyate en las redes sociales

Millones de usuarios en redes sociales pasan en promedio 2 a 4 horas al día en estas plataformas.

## Genera una experiencia positiva de comprador

Entre 80 y 90% de las tiendas en línea fracasan por una mala navegación, falta de información de los productos, una logística deficiente, no tener estrategias de venta y marketing y por generar una mala experiencia en la compra.

## Personaliza tu comunicación

El mensaje adecuado para la audiencia correcta puede aumentar tus ingresos en un 25%.

## Genera confianza, seguridad y hazte visible

Más de 119.900 millones de usuarios visitaron las tiendas online y los marketplaces en 2021.

## Optimiza el funcionamiento y usabilidad de tu tienda en línea

La tasa media de abandono del carrito de compra es del 69,99%.

## Realiza esfuerzos de marketing

El 37% de las tiendas en línea falla debido a que no tiene estrategias de marketing.

## Acércate a la tecnología y automatiza procesos

La inteligencia artificial brinda una experiencia de usuario personalizada que influye en el 59% de los clientes para decidirse en una compra.

## Anticipa las temporalidades y genera campañas para aprovecharlas

- 61 % de los consumidores espera las rebajas de días como Black Friday o Cyber Monday.
- Los negocios aumentan un 220% sus ingresos en peak season.

## Cuida tus envíos, estos deben ser: oportunos, rápidos, gratuitos, sostenibles y brandeados.

50,4% de los usuarios asegura que el factor principal por el que se animan a comprar online son los envíos gratuitos.

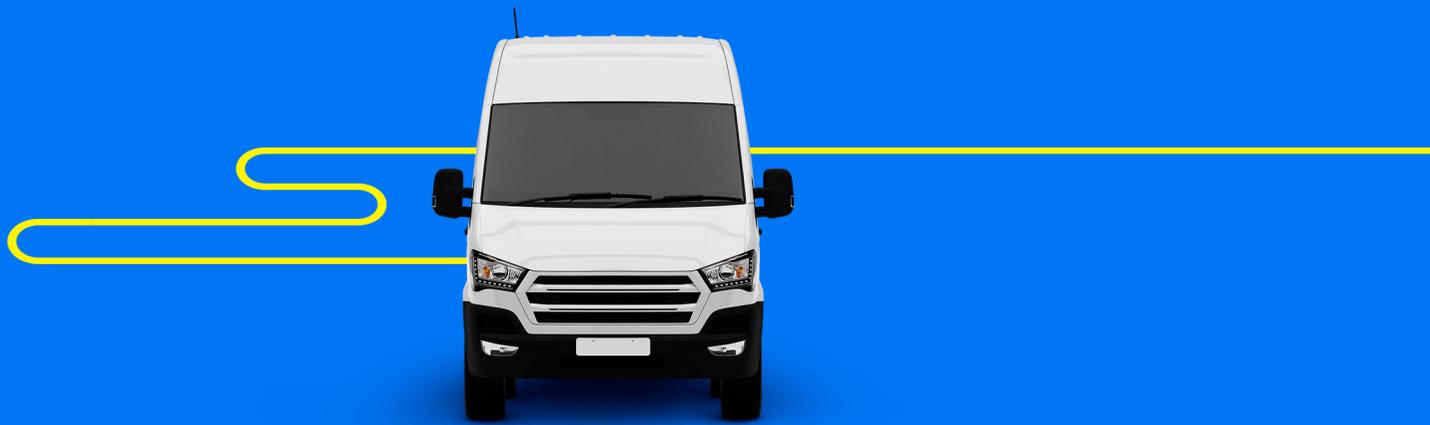
## Interactúa con tus clientes, da un servicio de excelencia y escúchalos

- 30% de los consumidores online han publicado feedback sobre un producto en internet.
- 80% deja de comprar en una empresa por una mala experiencia con la atención al cliente.



# iMile

Delivery



[imile.com/mx](https://imile.com/mx)