

TIENDA NUBE: NOVEDADES Y BALANCE DE UN AÑO MARCADO POR EL MOBILE

La plataforma que brinda servicio para que micro, pequeñas y medianas empresas puedan crear sus propias tiendas online destacó los logros obtenidos a lo largo de 2015 y el rotundo éxito que le ocasionó el pasado Cyber Monday.



Jose Abuchaem

El lanzamiento de la versión Mobile, el anuncio de un importante fondeo, el éxito de ventas que fue el Cyber Monday y la inauguración de sus nuevas y más amplias oficinas muestran para dónde va el vertiginoso crecimiento de esta exitosa start up tecnológica. En un desayuno realizado para periodistas, la empresa comentó sus expectativas para el año entrante.

TIENDA NUBE INAUGURÓ RECIENTEMENTE NUEVAS OFICINAS EN NÚÑEZ, QUE RESULTARON NECESARIAS PORQUE LA EMPRESA PASÓ DE UN STAFF DE 20 A MÁS DE 60 PERSONAS EN CUATRO MESES.

“Arrancamos el año recibiendo una inversión importante por parte de Kaszek Ventures, lo cual nos permitió crecer mucho en equipo, facturación y clientes. Al aumentar la cantidad de profesionales trabajando en Tienda Nube pudimos hacer muchas mejoras al producto que impactaron directamente en el éxito de nuestros clientes actuales y en la adquisición de nuevos clientes”, explicó José Abuchaem, co fundador y CMO de la empresa.

En cuanto a la puesta en vigencia de Tienda Nube Mobile, el ejecutivo remarcó: “La mitad del tráfico que visita tiendas online proviene de dispositivos móviles, la gran mayoría de celulares.

Teniendo en cuenta este dato, la conclusión es que si no estás con Mobile, te perdes el 50% de tus clientes”. Y aunque todavía solo el 20% de las ventas se concretan en Mobile, la tendencia va en aumento y se sabe que el consumidor está allí: en octubre 2015 se registró un 180% de aumento en compras vía mobile comparado a octubre 2014. En lo que va de este año, el tráfico mobile a las tiendas online aumentó un 254%, comparado al mismo período del 2014. En octubre 2015, el tráfico mobile superó al tráfico proveniente de desktop.

Tienda Nube Mobile –disponible en versión para Android e IOS–, entonces, no responde a una necesidad futura sino a lo que la gente usa ahora: “Está creado para quienes no tocaron su computadora para vender sus productos”, indica Abuchaem y agrega que el desarrollo de software Mobile es complejo porque las herramientas de trabajo de cada tienda son muy diferentes. “Sin embargo, con este esfuerzo sentamos las bases para los próximos años, donde el paradigma reinante será el del Mobile Only”, explica.

Entre las funcionalidades de la versión Mobile se encuentran la posibilidad de cargar productos junto con fotografía y descripción y compartir productos en redes sociales como Facebook, Whatsapp, Instagram, entre otras. También, otra de

las opciones de este servicio mobile es la posibilidad de concretar ventas desde el celular. Por último, también permite gestionar las transacciones marcando como pago recibido o envío realizado.

El paradigma Mobile genera nuevas tendencias de tráfico: “En las tiendas desktop hay caídas de tráfico los fines de semana, mientras que en las tiendas Mobile todos los días se registra la misma cantidad de visitas, y ahí está el potencial de mobile, el tener ventas constantes”, dijo el cofundador de la empresa.

DATOS DEL CYBER MONDAY

Realizado en Argentina los pasados 2 y 3 de noviembre, los días de descuento en venta online fueron superadores al del año pasado, tanto en participación como en recaudación total. Esto pudo deberse a la mayor confianza que el consumidor ha adquirido con respecto al ecommerce, como así también a las importantes rebajas patrocinadas por diversas empresas participantes.

Los números dados por Tienda Nube estiman que la facturación aumentó un 140% en comparación al 2014. A su vez, las ventas escalaron un 117% frente al año pasado y, con respecto a las semanas anteriores al Cyber Monday 2015, las ventas aumentaron un 240% (primera semana) y 228% (segunda semana).

¿Cuáles fueron los rubros que más ventas se llevaron durante estos días de rebajas en los precios de productos seleccionados en Tienda Nube? indumentaria (42%) y accesorios de indumentaria (20%).

TENDENCIAS DEL ECOMMERCE PARA 2016

Desde fines de noviembre comienzan las ventas de Navidad, ya que la gente prefiere adelantar las compras por el tiempo de



Desayuno Tienda Nube

las entregas. Para estas fechas especiales, Tienda Nube hace manuales para vender mejor y los acerca a sus clientes.

“Nuestro trabajo está en decirles a nuestros clientes, ‘prepárate para las fechas especiales y anticipáte en tus acciones’. Salimos a promocionar las cosas para nuestros clientes para enseñarles a vender”, aclaró el CMO.

LA TENDENCIA DEL ECOMMERCE 2016 PASARÁ POR MANEJAR UNA ESTRATEGIA OMNICHANNEL: OFRECER UN SERVICIO, PRODUCTO O EXPERIENCIA EN CUALQUIER MOMENTO Y CANAL PARA GANAR Y MANTENER A LOS CLIENTES

La tendencia del ecommerce 2016 pasará, según Abuchaem, por manejar una estrategia omnichannel: ofrecer un servicio, producto o experiencia en cualquier momento y canal para ganar y mantener a los clientes. “El whatsapp va a ser cada vez más usado, porque es el medio más fácil para brindar servicio

de venta. La diferencia con Facebook es que la marca puede iniciar la conversación con el usuario al tener su celular, porque el mismo usuario lo brindó. El teléfono vos se lo diste cuando iniciaste la venta. Por eso es más natural el movimiento”, explicó el ejecutivo.

En tanto, para abrir un ecommerce en la plataforma de Tienda Nube, hay opciones que van desde los \$150 a \$400 por mes. “Hay 10 tipos de plantillas, pero los clientes pueden customizarlas y de hecho hay marcas que contratan un diseñador que hace un diseño con la base de nuestro sitio”, dijo el CMO. Igualmente, el control de calidad juega un papel importante para que las transacciones sean efectivas y nada resulte extraño al ojo del cliente/comprador online. “Muchas veces nos advierte Amazon, quien nos provee el servidor”.

Con el próximo objetivo de tener plataforma, producto y atención en Colombia (pero sin oficinas), Tienda Nube sigue su camino de crecimiento, orientado fuertemente al Mobile y a la atención al cliente.