

5 tendencias para el e-commerce en 2025

Por Redacción



Mantenerse al margen de las tendencias de e-commerce, ayudará a que puedas impulsar tu negocio. Conoce las tendencias de e-commerce para 2025 e impleméntalas en tu estrategia.

1.- Uso de herramientas IA

Las herramientas IA siguen en constante evolución y se convierten en un excelente aliado para tu tienda en línea. Las herramientas IA pueden ayudarte en: La creación de chatbots inteligentes para atender a tus clientes.

Hacer un análisis de precios para ofrecer opciones más competitivas y acorde a la oferta/demanda.

Detectar fraudes en las compras.
Optimizar la logística de envío.

2- Personalización

Con ayuda de herramientas de IA, es

posible recopilar datos que permitan mejorar la experiencia de compra y hacerla más personalizada. Con la IA podrás ofrecer sugerencias de compra, ofertas personalizadas y asesoría en tiempo real.

La IA recopila datos y, mediante el análisis predictivo y aprendizaje automático, permite realizar estrategias de personalización efectiva. Lo anterior disminuirá la pérdida de clientes, un mejor entendimiento de los mismos y aumentará las ventas.

Experiencia omnicanal

Consiste en integrar la compra física con la digital para mejorar la experiencia. La fusión de ambos canales deberá permitir que el cliente inicie la compra en línea y la termine en tienda física o viceversa.

Es decir, que el cliente pueda ver la disponibilidad de los productos en

línea y finalizar la compra en la tienda física o, que visite la tienda física y pueda encontrar el producto fácilmente en la tienda en línea. Para ello se requiere de soporte técnico y un equipo de ventas alineado en ambos canales.

3.- Protección de datos

Salvaguardar datos personales en las tiendas en línea es de suma importancia para diversos clientes. Las interfaces de las tiendas en línea, deben ofrecer confianza durante todo el proceso de compra. Para ello se sugiere implementar lo siguiente:
Agregar una doble autenticación de datos como enviar un código al móvil para confirmar la compra.
Activar la encriptación de datos.
Activar notificaciones de seguridad.
Agregar una sección donde el cliente pueda leer las políticas de privacidad.

4.- Comercio por voz

Ante el incremento de la popularidad de asistentes como Siri o Alexa, los usuarios utilizan la búsqueda por voz para hacer compras en línea. Para enfrentar este reto, las empresas deberán crear contenidos

y publicidad accesible mediante la búsqueda por voz e integrar sistemas de pago afines.

La búsqueda por voz con la ayuda de la inteligencia artificial hace que la experiencia sea conversacional y los clientes obtengan respuestas más específicas y personalizadas sobre los productos que están buscando.

5.-Sostenibilidad en el comercio electrónico

Los usuarios son cada vez más conscientes de la huella ambiental que provocan las decisiones de compra, por eso buscan empresas que ofrezcan soluciones sustentables.

Por ejemplo, la plataforma de Mercado Libre transporta los productos a través de vehículos eléctricos e incluso hace un informe anual sobre sus emisiones de efecto invernadero y el plan de acción para reducirlas.

Por su parte, Amazon tiene entregas sin emisiones en países como España a través de los centros de micro movilidad o el uso de embalaje 100% reciclable en países como Alemania.

Implementa nuevas estrategias para alinearte a las tendencias del mercado este 2025.

