

Claves para el comercio electrónico de la moda española en Reino Unido



Reino Unido ofrece el crecimiento del mercado minorista online más rápido de Europa, ocupando el segundo puesto mundial tras Estados Unidos y es uno de los cinco destinos más importantes de las exportaciones de moda española, con aumento de dos dígitos de la cifra importadora este pasado 2014.

El objetivo de este artículo es animar a las empresas del sector moda para que adopten el canal online y así multiplicar sus oportunidades de negocio exteriores. El comercio electrónico resulta cada vez más sencillo por diversas razones, sobre todo por el desarrollo de soluciones tecnológicas, comerciales y logísticas que favorecen su desarrollo.

En Reino Unido casi un 90% de su población tiene acceso a Internet, y más de **40 millones lo hacen con regularidad**, siendo **Google** el buscador estrella. Llama también la atención saber que más del 80% de los consumidores utilizan las redes sociales de forma habitual, siendo **Facebook** y **Youtube** las plataformas más extendidas.

Entre los objetivos del gobierno inglés está el ser el país con el **acceso a internet más rápido y universal de Europa**, quieren que en 2017 el 100% de hogares tengan acceso a la alta velocidad, y actualmente ya cuentan con banda ancha un 90%. Señalar también que más de un 75% de la población tiene un smartphone, siendo el **comercio por móvil** la tendencia de compra más importante.

Los compradores online británicos compran mayoritariamente artículos de moda, cultura y viajes y llama la atención que segmentos como los mayores de 55 años y las familias con hijos son compradores online habituales. Uno de cada tres británicos declara preferir comprar online... Precio, experiencia de compra y testimonios, claves a tener en cuenta para construir nuestro canal de comercialización online para este mercado.

No existen mayores barreras a las que nos podríamos encontrar por los canales tradicionales de comercialización offline. **Importante la consideración logística de que Reino Unido es una isla**, y en términos de adaptación de producto, que los ingleses no

suelen dominar otros idiomas y que no pertenecen a la zona euro. **Cuidado con las plataformas en otros idiomas y en euros...**

Según datos internos de PayPal la empresa española tiene una gran oportunidad de negocio en los principales mercados demandantes: Alemania, Francia y Reino Unido. En Reino Unido, casi un **75% de los compradores online utiliza PayPal** como forma de pago.

¿Cómo compran moda online los consumidores británicos?

**Un 52% a través de la página de la marca 27% utilizan un buscador
25% a través de páginas de ecommerce
17% usan emails que les llegan de las marcas
14% usan apps específicas de ecommerce**

Crear una tienda online adaptada al consumidor británico target sería el primer paso, el segundo es posicionarla ante su público online, y aquí radica el problema. La competencia online es cada día mayor, las primeras posiciones en las SERP son casi inalcanzables y en numerosas ocasiones los recursos que requiere el posicionamiento online para nuestras pymes son demasiado altos. Consecuentemente recomiendo las dos siguientes **opciones para pymes con potencial** pero con recursos limitados:

a.- Posicionarnos a través de un ecommerce ya posicionado, valga la redundancia.
b.- Trabajar una metodología “inbound”, de atracción, para el email marketing. En este artículo cabe resaltar la primera opción, utilizar los recursos de quienes ya están posicionados en nuestro sector moda. Las principales plataformas minoristas genéricas en Reino Unido son de largo: Amazon y eBay. Centrándome en **Amazon**: el 40 % de los "miles" de pymes y autónomos españoles que venden a través de esta plataforma comercializa sus productos en el exterior, lo que posiciona a la compañía de comercio **entre las principales plataformas de exportación para las pequeñas empresas**. Alemania, Francia y Reino Unido son según Amazon, los principales compradores de productos españoles, siendo la moda uno de los segmentos que más está creciendo. **¿Por qué no crear nuestra tienda online dentro de Amazon?** Las ventajas son muchas, y el coste muy razonable. Os dejo las condiciones de Amazon.co.uk: <http://services.amazon.co.uk/services/sell-online/features-and-benefits.html>

En cuanto a las tiendas online específicas, es necesario buscar las mejor posicionadas y las más recomendadas según nuestra categoría de producto: zapatos, accesorios, lencería, moda para niños, etc. Cada segmento tiene su clasificación,

No nos empeñemos en tener canales de comercialización online propios por país objetivo si contamos con recursos limitados, la opción de posicionarnos a través de otros “está de moda”.

Fuente: [Empresa Exterior](#) Miércoles, 22 de abril de 2015 Autora: Carmen Urbano, CEO de COMINTON, Internacionalización 360°