



Informe de SoftDoit sobre el “Estado Actual del Software de Ecommerce”

Más del 58% de los proveedores de software de ecommerce aumentaron las ventas de esta solución en 2016

En el 35,3% de los casos, las ventas subieron entre un 10% y un 20% el pasado año

Según el informe del comparador de software SoftDoit, más del 82% de los usuarios de software de ecommerce también tienen tienda física

Barcelona, 21 de febrero de 2017.- El comparador líder de software en España y Latinoamérica SoftDoit ha presentado hoy el primer informe sobre el “Estado Actual del Software de Ecommerce”. En el estudio han participado empresas proveedoras de estas soluciones, entre las que destacan Configee!, e-Sort, Ecomm360, Efficens Way, Kriter Software, Livecommerce, MultiSafepay, Natureh, NoBlue, Oxygen, Strato, Suite, Yunbit y Labelgrup Networks. El 88,2% de estas empresas venden otros tipos de software además del especializado en ecommerce, y solo un 11,8% está especializado en exclusiva en estas soluciones.

Entre las principales conclusiones de este informe destaca que el 58,8% de los proveedores ha incrementado las ventas de soluciones de software de ecommerce a lo largo de 2016. El 35,3% asegura que aumentaron entre un 10% y un 20%, el 17,6% entre un 20% y un 30%, y en solo el 5,9% de los casos se incrementaron en un 50%. Un 35,3% asegura que las ventas se mantuvieron estables respecto a 2015. Preguntados por las expectativas de crecimiento para este año, el 100% asegura que prevé incrementar sus ventas: el 41,2% prevé que crezcan entre un 10% y un 20%, el mismo porcentaje que cree que subirán entre un 20% y un 30%. Solo un 5,9% cree que crecerán hasta un 50%.

Respecto al tipo de soluciones tecnológicas de ecommerce que comercializan, cerca del 60% ofrecen soluciones propias desarrolladas por su empresa, y algo más del 40% vende soluciones de otros desarrolladores. En este sentido, la solución más comercializada por los proveedores de software de ecommerce es PrestaShop: más de un 71% incluye esta solución en su catálogo. Magento, Joomla y WordPress se sitúan en tercera posición de los catálogos de los proveedores (las tres comparten el mismo porcentaje, un 28,6%).

En lo que se refiere a las modalidades de alojamiento del software de ecommerce que ofrecen los proveedores a sus clientes, un 23,5% permite alojarlo solo en la nube, mientras que cerca del 58,8% ofrece dos opciones: alojamiento en la nube y en los servidores de las empresas. A nivel de pago, la mayoría, un 70,6% pone a disposición de sus clientes dos métodos: pago único y pago por uso. Un 17,6% ofrece solo el pago único y un 11,8%, el pago por uso o SaaS.

En el estudio de SoftDoit también destacan un dato muy interesante que indica que la mayoría de los clientes de soluciones de software de ecommerce, además de vender online, también tienen tienda física: un 82,4%.

Respecto a la integración del software de ecommerce con otras soluciones, el 82,4% de los proveedores asegura que sus clientes requieren esta integración. Preguntados por las soluciones con las que se integran, la mayoría de proveedores, un 92,9%, responde que con su ERP actual y el 28,6% con su mensajería, el mismo porcentaje que necesita integrarlo con el inventario. La funcionalidad más solicitada por los clientes de software de ecommerce es la pasarela de pago (tarjetas, transferencias, PayPal): así lo asegura el 76,5% de los proveedores. Algo más de la mitad dice que se demanda más de un idioma, y algo menos de un 30%, más de una moneda, el mismo porcentaje para los módulos de CRM (marketing y ventas).

Por último, en lo que se refiere al retorno de la inversión, el 29,4% lo sitúa en un plazo de 3 a 6 meses, el mismo porcentaje que asegura que se recupera de 6 meses a 1 año después. El 23,5% sitúa este plazo entre 1 y 2 años, el 11,8% de 1 a 3 meses, y solo un 5,9% asegura que se tarda más de 2 años.

El estudio completo se puede descargar desde el siguiente enlace: <https://www.softdoit.es/estudios>

SoftDoit www.softdoit.com
Twitter [@SoftDoit_es](https://twitter.com/SoftDoit_es) [@SolerGomis](https://twitter.com/SolerGomis)
[LinkedIn SoftDoit](#) / [LinkedIn Lluís Soler Gomis](#)
[Facebook SoftDoit](#)

SoftDoit es el comparador de software que nació en 2012 en Barcelona y que actualmente es el líder en España y Latinoamérica. También está presente en Italia y Francia.

Con una sencilla búsqueda, SoftDoit ayuda a los profesionales a encontrar la mejor solución informática. Para ello, la plataforma genera de forma gratuita y neutral un ranking totalmente personalizado con las mejores opciones del mercado, ya que tiene en cuenta su sector, su tamaño y sus requerimientos tecnológicos. El comparador compara entre más de 1.000 soluciones distintas y encuentra las 3 que ofrecen exactamente lo que esa empresa está buscando.

SoftDoit lanza mes a mes nuevas opciones de búsqueda, y en la actualidad ya cuenta con comparadores de software para más de 500 sectores y 16 tipos de soluciones tecnológicas como por ejemplo CRM (Marketing y ventas), ERP (Gestión empresarial),

SGA (gestión de almacenes), e-learning, TPV, Recursos Humanos, gestión de flotas, contact center, e-commerce, etc.

“Nosotros no les decimos cuál es el mejor software del mundo, sino cuál es el mejor para su negocio de forma gratuita y neutral”.

Contacto de Prensa:

Vanessa Rodríguez

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa de SoftDoit

Tel. 93.303.22.70

vanessa@techsalesgroup.es