

BigCommerce empodera a los comerciantes para hacer crecer los negocios internacionales con experiencias de compra localizadas

Las nuevas mejoras internacionales para la funcionalidad de *multi-storefront* amplían las capacidades de la plataforma para que los comerciantes empresariales de todo el mundo localicen el pago, la comercialización, el idioma y el contenido.

Ciudad de México — 24 de julio de 2023 — [BigCommerce](#) (Nasdaq: BIGC), una plataforma líder de comercio electrónico Open SaaS para marcas B2C y B2B establecidas y de rápido crecimiento, anunció hoy que agregará una nueva funcionalidad a su oferta, llamada **multi-storefront** (MSF) que ayudará ampliar la capacidad de los comerciantes para llegar y vender a los consumidores independientemente de dónde vivan, qué idioma hablen o qué moneda utilicen.

“El idioma, la moneda y las diferencias culturales no deberían ser barreras para el comercio, y ahora no tienen porqué serlo”, dijo Troy Cox, vicepresidente senior de productos de BigCommerce. “Estas nuevas mejoras amplían nuestra funcionalidad de MSF para que los comerciantes tengan aún más flexibilidad para hacer crecer sus marcas y presencia global a través de un poderoso tablero de BigCommerce”.

Sobre la base de la potente *multi-storefront* de nivel empresarial de BigCommerce, las mejoras internacionales para MSF permitirán a los comerciantes crear experiencias localizadas con contenido y configuraciones únicas para cada tienda, que incluyen:

- Personalización del contenido en el catálogo de productos, las páginas de la tienda, el carrito, el proceso de pago, los pedidos y los correos electrónicos transaccionales
- Creación de precios, cupones y promociones únicos para cada tienda única MSF
- Controlar la estrategia de SEO en páginas, categorías y productos para cada escaparate
- Configuración de idioma localizado, pagos, moneda, impuestos y opciones de envío

La funcionalidad ampliada llega a medida que el comercio electrónico transfronterizo continúa creciendo en todo el mundo, especialmente en Europa, Asia y América Latina, según eMarketer. Se proyecta que Estados Unidos, que se ha quedado atrás de los líderes, alcance una penetración del 31,9% este año.

“Embarcarse en el comercio digital global o multimarca, o unir negocios, equipos y tecnologías separados a través de fusiones y adquisiciones, representa un desafío importante”, según Gartner ® . “Las organizaciones necesitan encontrar el modelo adecuado para mejorar la

eficiencia al administrar la tecnología, la organización, el desarrollo y las operaciones del comercio digital. La estructura organizacional y la estrategia tecnológica deben adaptarse a medida que las organizaciones se expanden (por ejemplo, de cinco a 50 mercados o de una a cinco marcas). Esta investigación amplía nuestros modelos anteriores para adaptarse a las necesidades de las organizaciones que se están expandiendo”.

Lanzado el año pasado, MSF permite a los comerciantes empresariales crear y administrar múltiples tiendas dentro de una sola instancia de BigCommerce, lo que impulsa el crecimiento y reduce los costos operativos y las complejidades. Los comerciantes, incluido el fabricante británico Bullitt Group y la marca global de estilo de vida Ted Baker, aprovechan el MSF para potenciar las experiencias de usuario localizadas para sus compradores.

Con las próximas mejoras, los comerciantes podrán ejecutar estrategias de crecimiento más rápido con un proceso simple para crear experiencias de compra personalizadas para cada audiencia y crear estrategias de marketing y ventas sofisticadas sin agregar complejidad a la gestión diaria.

“Reconocemos la creciente demanda de ventas transfronterizas y entendemos la importancia de comercializar de manera efectiva para audiencias diversas”, dijo Jon Woodall, director gerente de Space 48, una agencia socia de BigCommerce. “Con las nuevas mejoras internacionales de BigCommerce para tiendas múltiples, “Puede empoderar a nuestros clientes para impulsar el crecimiento en los mercados globales. Al aprovechar esta nueva función, creemos que nuestros clientes pueden desbloquear nuevas oportunidades y expandir su alcance a mercados internacionales prósperos, lo que en última instancia impulsará un crecimiento notable y se establecerá como líderes globales”.

“Los comerciantes anhelan la oportunidad de vender en diferentes países, pero ejecutar un enfoque internacional puede ser difícil debido a las diferencias de idioma y pago”, dijo Tommaso Galmacci, consultor de comercio digital de Adiacent, un socio de BigCommerce. “BigCommerce reconoce estos desafíos y estas nuevas mejoras ayudarán a nuestros clientes, ya sean empresas B2B o B2C, a adoptar un enfoque omnicanal para llegar a sus audiencias en todas partes”.

Los nuevos comerciantes de BigCommerce son elegibles para el acceso anticipado a las capacidades de expansión internacional de MSF. Para obtener más información o registrarse, comuníquese con el equipo de ventas de BigCommerce.

Acerca de BigCommerce

BigCommerce (Nasdaq: BIGC) es una plataforma líder de comercio electrónico abierta de software como servicio (SaaS) que permite a los comerciantes de todos los tamaños construir, innovar y hacer crecer sus negocios en línea. BigCommerce proporciona a los comerciantes funcionalidad, personalización y rendimiento sofisticados de nivel empresarial con simplicidad y facilidad de uso. Decenas de miles de empresas B2C y B2B en 150 países y numerosas

industrias utilizan BigCommerce para crear hermosas y atractivas tiendas en línea, incluidas Ben & Jerry's, Molton Brown, SC Johnson, Skullcandy, Solo Stove, Ted Baker y Vodafone. Con sede en Austin, BigCommerce tiene oficinas en Londres, Kiev, San Francisco y Sydney. Para obtener más información, visite www.bigcommerce.com o síganos en Twitter, LinkedIn, Instagram y Facebook.

BigCommerce® es una marca comercial registrada de BigCommerce Pty. Ltd. Las marcas comerciales y de servicio de terceros son propiedad de sus respectivos dueños.

GARTNER es una marca registrada y una marca de servicio de Gartner, Inc. y/o sus afiliadas en los EE. UU. e internacionalmente y se usa aquí con permiso. Reservados todos los derechos.

###