**¿Cómo conquistar a más de mexicanos con el comercio electrónico?**

El comercio electrónico tiene la particular característica de colocar los productos al alcance de todos más allá del punto de venta, además, en la mayoría de los casos las entregas son domicilio, lo cual potencia en gran número sus ventas.

Por eso cada vez más mexicanos prefieren adquirir mercancías en línea, ya que esta herramienta también ofrece facilidades de acceso y de respuesta casi inmediata; es por esta razón que cada día es más utilizado. Muestra de ello es que el 79.7% de los usuarios mexicanos de Internet utilizaron alguna plataforma de comercio electrónico en el segundo trimestre de 2017, es decir, 59.8 millones de personas realizaron compras o el pago de bienes y servicios en línea, esto de acuerdo al Estudio de Comercio Electrónico 2017, realizado por la Asociación de Internet.

Si bien las compras online están creciendo exponencialmente en México, ofrecer más servicios a los usuarios deberá ser un punto de reflexión para las plataformas que brindan sus servicios online.

Jeane Ortiz, Co-fundadora y COO de Neumarket, empresa de venta de llantas online, menciona que “el comercio electrónico crece a pasos agigantados, innovar en las opciones que se le ofrece al consumidor, como nuevos artículos, nuevos métodos de pago y demás servicios extra, debe ser la tarea primordial del vendedor online” comentó Ortiz.

Por ejemplo, se debe innovar en nuevos métodos de entrega; de hecho de acuerdo con el mismo estudio, el 74 por ciento de los mexicanos deciden comprar en línea y recoger en tienda.

“Neumarket es una empresa que ha innovado tanto en el comercio electrónico como en la industria de venta de neumáticos, ya que además de ofrecer al consumidor elegir entre más de 8 mil llantas en nuestra tienda online, damos la oportunidad de que el producto que adquirió sea colocado sin ningún costo en cualquiera de los más de 80 talleres certificados con los que contamos” afirma la co-fundadora de Neumarket.

Sin embargo, no sólo los productos y las ofertas son el principal motivo para que los mexicanos se acerquen a comprar en línea. Mucho tiene que ver con los métodos de pago, y según el estudio anterior, el 43% de los mexicanos que están bancarizados realizan compras en línea cada mes utilizando las tarjetas bancarias como las principales opción de pago.

Brindar mayores opciones —de compra, pago, entrega—, una cartera amplia de productos, entregas domiciliadas y servicios gratuitos pueden llegar a potenciar las ventas de un negocio de manera importante, por ello la innovación representa un punto crucial para el crecimiento de las ventas online.

**###**

**Acerca de Neumarket**

Neumarket es una empresa que brinda una experiencia única de lo que significa comprar a través del comercio electrónico. Neumarket viene a revolucionar el mercado de venta de llantas online en Latinoamérica, convirtiéndose en líder de ventas en este sector.