

El estudio *Total Economic Impact*[™] muestra que los comercios B2B obtienen un 211% de ROI con BigCommerce

- *Respaldado por datos e investigaciones exhaustivas, el estudio Total Economic Impact[™] concluye que los comerciantes ahorraron tiempo y costos, experimentaron un crecimiento empresarial y aumentaron la retención de ingresos tras la reubicación a BigCommerce*

Ciudad de México – 21 de septiembre de 2023 – [BigCommerce](#) (Nasdaq: BIGC), una plataforma líder de comercio electrónico Open SaaS para marcas B2C y B2B establecidas, y de rápido crecimiento, anunció los resultados del estudio Total Economic Impact[™] realizado por Forrester Consulting.

El estudio reveló que cinco comercios que han utilizado la plataforma de BigCommerce lograron un Retorno de Inversión (ROI) del 211% en los primeros ocho meses luego de la adquisición y un valor actual neto de 5,42 millones de dólares, tras migrar desde plataformas heredadas.

También evaluó el ahorro de costos y los beneficios empresariales de cinco comerciantes anónimos que utilizan BigCommerce para determinar el impacto financiero durante un periodo de tres años.

"Los resultados del estudio nos reafirman el valor incuestionable que la plataforma empresarial BigCommerce proporciona a los comerciantes B2C y B2B sofisticados y en crecimiento", dijo Meghan Stabler, vicepresidenta sénior de BigCommerce. "Creemos que también demuestra el impacto transformador que nuestra plataforma tiene en las empresas, incluso en medio de un panorama macroeconómico desafiante. Estos resultados demuestran, en nuestra opinión, el compromiso y la innovación detrás del enfoque de BigCommerce para ofrecer la solución de comercio electrónico más completa, rentable y flexible disponible".

Antes de usar BigCommerce, los cinco comercios utilizaban diferentes plataformas de comercio electrónico para sus tiendas online. Cada uno se enfrentaba a una serie de retos en sus soluciones heredadas, como ineficiencias operativas, problemas de rendimiento del sitio web y una mala experiencia del cliente.

Al carecer de la escalabilidad y flexibilidad necesarias para hacer crecer su negocio, estos comerciantes migraron a BigCommerce y rápidamente vieron resultados significativos que incluyen:

- Ahorro de tiempo del 50% al 90% para los desarrolladores que utilizan las funciones de la API abierta de BigCommerce; eso representa ahorros económicos que ascienden a cerca de \$188,000 dólares.

- El ahorro de tiempo del 30% al 40% que está relacionado con la actualización del contenido y el catálogo del sitio de comercio electrónico, lo que tiene un valor aproximado de \$244,000 dólares.
- Crecimiento del negocio gracias a una mejora del 10% al 30% en la tasa de conversión del tráfico del sitio y una mejora del 5% en el valor promedio de la compra.
- Más de \$300,000 dólares en retención de ingresos gracias a un mejor rendimiento y disponibilidad del sitio tras la migración a BigCommerce.
- Más de \$774,000 dólares en ahorro de costos al retirar la solución heredada.
- Entre los beneficios no cuantificados se incluyen una mejor relación con el cliente, la expansión a nuevos mercados (a través de *Feedonomics*) y una sólida atención al cliente.

Tras la inversión en BigCommerce, los comerciantes compartieron que fueron capaces de ahorrar tiempo en diversas actividades, mejorar la eficiencia operativa y el tiempo de obtención de valor en los cambios del sitio web, lo que condujo a un aumento de los ingresos y a una mayor satisfacción del cliente.

"Hemos duplicado nuestras ventas con respecto al año pasado. Yo diría que eso se debe en gran parte a la escalabilidad que te ofrece BigCommerce. No hay nada que BigCommerce no haya sido capaz de manejar para nosotros". Expresó un desarrollador web de una marca de moda

El director de marketing de una importante empresa de suministros empresariales dijo: *"[Con BigCommerce], el tiempo ya no es un problema para nuestro equipo de marketing si quieren escalar y lanzar nuevos productos. Solo es cuestión de disponer de la información adecuada".*

Para conocer en profundidad los hallazgos y datos de Forrester, y cómo ahorrar tiempo valioso, aumentar la conversión del sitio de comercio electrónico y conocer nuevas formas de incrementar los ingresos, descargue el [estudio completo de Forrester Total Economic Impact™ de BigCommerce.](#)

-o0o-

Esquema y metodología de Total Economic Impact

Este estudio es un encargo realizado por Forrester Consulting en nombre de BigCommerce y los resultados se basan en una organización compuesta. A partir de la información proporcionada en las entrevistas, Forrester construyó un marco de Impacto Económico Total™ o Total Economic Impact™ para aquellas organizaciones que están considerando una inversión en BigCommerce. El objetivo del esquema es identificar los factores de costo, beneficio, flexibilidad y riesgo que afectan a la decisión de inversión. Forrester adoptó un enfoque de varios pasos para evaluar el impacto que BigCommerce puede tener en una organización.

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.

Total Economic Impact™ Study Shows Enterprise Merchants Achieve 211% ROI on BigCommerce

Backed by real-world data and comprehensive research, The Total Economic Impact™ Study finds merchants saved time and cost, experienced business growth and increased revenue retention after replatforming to BigCommerce

AUSTIN, Texas – August 31, 2023 – [BigCommerce](#) (Nasdaq: BIGC), a leading Open SaaS ecommerce platform for fast-growing and established B2C and B2B brands, today announced the results of its commissioned Total Economic Impact™ study conducted by Forrester Consulting. The study found that a composite organization comprised of merchants with experience using BigCommerce achieved a 211% ROI with a payback period of eight months, and a net present value of \$5.42 million, after migrating from legacy platforms.

The study evaluated the cost savings and business benefits of five anonymous merchants using BigCommerce to determine financial impact over a three-year period.

“The study's findings reaffirm for us the unquestionable value that BigCommerce’s enterprise-grade ecommerce platform provides sophisticated and growing B2C and B2B merchants,” said Meghan Stabler, senior vice president at BigCommerce. “We feel it also demonstrates the transformative impact our platform has on enterprises, even amidst a challenging macroeconomic landscape. These results demonstrate, in our opinion, the commitment and innovation behind BigCommerce's focus to offer the most comprehensive, cost effective and flexible ecommerce solution available.”

Before launching on BigCommerce, the five merchants used different ecommerce platforms for their online stores. Each merchant faced a number of challenges on their legacy solutions such as operational inefficiencies, website performance issues and poor customer experience. Lacking the scalability and flexibility to grow their business, these merchants migrated to BigCommerce and quickly saw significant results that include:

- **Time savings of 50% to 90% for developers** using BigCommerce’s open API features, the time savings realized by developers is worth around \$188,000.
- **Time savings of 30% to 40%** related to updating ecommerce site content and catalog is worth around \$244,000.
- **Business growth** from a **10% to 30% improvement in site traffic conversion rate** and **5% improvement in average order value (AOV)**.
- **Over \$300,000 in revenue retention** from better site performance and availability after migrating to BigCommerce.
- **Over \$774k in cost savings** from retiring legacy solution.
- Unquantified benefits include better **CX**, **expansion into new markets** (via Feedonomics) and **strong customer support**.

After the investment in BigCommerce, merchants shared they were able to realize time savings in various activities, improved operational efficiency and time-to-value in website changes, leading to revenue growth and better customer satisfaction.

As one web developer at a fashion brand expressed: “We’ve doubled our sales from last year. I’d say that’s due in large part to the scalability that BigCommerce offers you. There’s nothing BigCommerce hasn’t been able to handle for us.”

And a marketing director at a business supplies company said: “[With BigCommerce], time is no longer an issue for our marketing team if they want to scale and launch new products. It’s just a matter of having the right information in place.”

[Ted Baker](#), [MKM Building Supplies](#), [Jimmy Brings](#), [Cambio Bike](#), [King Arthur Baking Company](#) and [Selle Italia](#) are just a few enterprise brands using BigCommerce to grow and scale worldwide.

For a deep dive into Forrester’s findings and data, and how to save valuable time, increase ecommerce site conversion and unlock new ways of growing revenue, download the [full Forrester Total Economic Impact™ of BigCommerce study](#).

TEI Framework and Methodology

This study is a commissioned study conducted by Forrester Consulting on behalf of BigCommerce and results are based on a composite organization. From the information provided in the interviews, Forrester constructed a Total Economic Impact™ framework for those organizations considering an investment in BigCommerce. The objective of the framework is to identify the cost, benefit, flexibility, and risk factors that affect the investment decision. Forrester took a multistep approach to evaluate the impact that BigCommerce can have on an organization.

About BigCommerce

BigCommerce (Nasdaq: BIGC) is a leading open software-as-a-service (SaaS) ecommerce platform that empowers merchants of all sizes to build, innovate and grow their businesses online. BigCommerce provides merchants sophisticated enterprise-grade functionality, customization and performance with simplicity and ease-of-use. Tens of thousands of B2C and B2B companies across 150 countries and numerous industries use BigCommerce to create beautiful, engaging online stores, including Ben & Jerry’s, Molton Brown, S.C. Johnson, Skullcandy, Solo Stove, Ted Baker and Vodafone. Headquartered in Austin, BigCommerce has offices in London, Kyiv, San Francisco, and Sydney. For more information, please visit www.bigcommerce.com or follow us on [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Instagram](#) and [Facebook](#).

BigCommerce® is a registered trademark of BigCommerce Pty. Ltd. Third-party trademarks and service marks are the property of their respective owners.

###

Media Contact:

Dana Marruffo
dana.marruffo@bigcommerce.com