

El desarrollo de software: una oportunidad para las marcas

El comercio electrónico sigue creciendo y los usuarios exigen cada vez más velocidad, personalización y flexibilidad en su experiencia de compra. Se estima que las estrategias omnicanal representarán el 60% del crecimiento total de ventas en los próximos 5 años y las marcas buscan partners tecnológicos para diferenciarse.

Buenos Aires, Argentina, 13 de septiembre de 2021 - Las grandes empresas, pymes e incluso emprendedores **demandan cada vez más tecnologías que les permitan optimizar su operación, una tendencia que impulsa el desarrollo de software a nivel local.** Según un estudio de Euromonitor desarrollado para Google, entre 2021 y 2025 **el comercio electrónico representará el 33% del crecimiento total de las ventas** en retail del país. Para hacer frente a este contexto, los comerciantes de todos los rubros y tamaños invierten en tecnología.

“En el último tiempo, y en especial por el contexto de los últimos dos años, las soluciones destinadas al comercio electrónico y del sector fintech son de las que más rápido están creciendo, acompañando las tendencias en el comportamiento de los consumidores”, dijo Martín Malievac, Director de Investigación y Desarrollo de Napse. *“El ecommerce se vio impulsado por una situación extraordinaria, pero ahora **los usuarios tomaron el hábito de comprar online, mientras depositan cada vez más confianza en el dinero digital**”.*

El desarrollo de tecnología crece a un ritmo vertiginoso y difícil de seguir por las empresas no especializadas en eso. La ciencia de los datos y la inteligencia artificial, por ejemplo, hace pocos años prácticamente no existían o tenían un desarrollo en segmentos muy limitados. *“Este avance rápido está a la vista en el auge de las startups, que deja en evidencia que hay múltiples ideas por explorar para el desarrollo de software, orientado siempre a solucionar los problemas de las personas y las empresas”,* agregó Malievac.

Los usuarios, por su parte, también van ajustando sus expectativas. No solo esperan de las marcas la posibilidad de comprar online, sino que exigen diversas formas de pago, una web amigable y veloz incluso en picos de demanda, fácil de usar desde un smartphone, ofertas personalizadas y respuestas rápidas y coherentes a través de diferentes canales, como las redes sociales o WhatsApp. Además, también **esperan una integración de las tiendas físicas y digitales, con la posibilidad de pasar de un canal a otro durante el proceso de compra.**

De acuerdo con el mencionado informe, hoy los consumidores argentinos usan en promedio 7 canales para la investigación y 6 canales para efectuar la compra, y **se estima que las estrategias omnicanal crecerán 83% en Argentina durante los próximos 5 años y representarán el 60% del crecimiento total de ventas.**

“En Napse invertimos anualmente 60.000 horas en la evaluación funcional y tecnológica de nuestras soluciones, para ofrecer al retail herramientas omnicanal cada vez mejores. De esta manera, podemos anticiparnos a las tendencias del mercado, incorporando nuevos medios de pago, funcionalidades como la personalización con inteligencia artificial, integración de canales y todo aquello que sea parte de la transformación digital de nuestros clientes”, concluyó Martín. “Apostamos a ser socios tecnológicos de las empresas, grandes y pequeñas, y acompañarlas en su inversión tecnológica, con el objetivo de brindarle a los consumidores una experiencia de compra acorde a sus intereses y diferenciada de la competencia”.

Acerca de Napse

Napse ofrece soluciones informáticas omnicanal para acompañar a la industria del retail en la transformación digital. Como productora de software de aplicaciones, provee soluciones basadas en tecnología moderna y comprobada, junto con servicios profesionales para implementación, customización y soporte. Napse está comprometida con el desarrollo internacional sustentado en su oferta de soluciones, amplia trayectoria, especialización y base instalada, sumados al crecimiento profesional de su gente y organización. Para mayor información sobre Napse, visite: www.napse.global También puede conectarse con Napse vía [Facebook](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#) y [Youtube](#).