**BTS MUC SESSION 2016**

**LV1**

**Una nueva forma de comprar**

**Texte N°6**

Expansión 8/03/2016

Comprar a golpe de click. Esta forma de consumo es posible actualmente en prácticamente todos los grandes comercios españoles. El Corte Inglés, Día, las firmas Inditex, Carrefour, Mercadona, Eroski, Mango… la lista es muy larga y las opciones que ofrece cada una de esas marcas para facilitar la experiencia de compra son cada vez mayores. Ya no se trata de ofrecer una plataforma de venta por Internet, sino de añadir a esta tienda virtual servicios extra que enriquezcan y mejoren el proceso de compra del cliente.

Las cifras no **engañan**[[1]](#footnote-1). El 65% de los compradores online lo hacen en el sector de la moda, cifra que ha desbancado al sector de venta de billetes de avión que actualmente supone un 59%, según el informe de *ecommerce* de IABN. Además del sector de la moda y complementos, y de los viajes, los electrodomésticos y hogar y jardín son los sectores que lideran el *ecommerce* en España, con un crecimiento significativo en los últimos años.

El futuro es **alentador**[[2]](#footnote-2) para las compañías que apuesten por la venta Internet. En 2015 el comercio electrónico creció un 18%. Además, según unas estimaciones, las ventas por Internet alcanzarán en 2016 un volumen de negocio de 24.700 millones de euros, lo que supone triplicar la cifra de 2009.

La alimentación, es uno de los ámbitos del comercio electrónico menos desarrollado, representa sólo un 0,8% de las compras.

Las compañías comienzan a ofrecer a sus clientes servicios extra en las ventas por Internet, por ejemplo con el servicio de entrega exprés a domicilio en 2 horas, otras opciones como Click & Collect, que permite a los clientes realizar el pedido online y recoger su compra en establecimientos físicos o Click & Car que permite hacer la compra en el supermercado online del grupo y recogerla en el aparcamiento del centro elegido. O como la cadena de supermercados Alcampo que permite al usuario utilizar una aplicación para ir escaneando todo lo que va metiendo en su **carrito**[[3]](#footnote-3). Una vez finalizada la compra, sólo hay que pasar por caja, sin necesidad de volver a sacar todos los productos.

1. Engañar : tromper [↑](#footnote-ref-1)
2. Alentador : encourageant [↑](#footnote-ref-2)
3. Carrito : charriot [↑](#footnote-ref-3)