

España a la cola de Europa en comercio online de material eléctrico [Gifografía]

- Los profesionales de países europeos como Holanda están participando de lleno en la transformación digital del mercado hacia el ecommerce, aprovechando todas sus ventajas.
- En España los profesionales aún se encuentran reticentes frente a la compra online.

La gifografía presentada por la tienda online de material eléctrico y climatización QmADIS, en colaboración con Philips, hace una radiografía sobre el alcance del ecommerce B2B en España. En algunos mercados europeos más del 60% de los instaladores reconoce comprar siempre online, en España el 97% de los profesionales del sector sigue prefiriendo comprar de forma física en su distribuidor habitual. Esto supone una media del 2% del total de las ventas en el mercado del material eléctrico y soluciones relacionadas.

En España, la compra online de material eléctrico representa algo más del 1%.

El miedo y el desconocimiento frente a un nuevo modelo es aún una máxima entre las compañías instaladoras (la compra en portales 100% digitales es solo del 1%). No obstante, las empresas más pequeñas (entre 1-4 empleados) son las que más apuestan por el comercio online.

Los principales contras que los profesionales españoles ven en el ecommerce son:

- Riesgo en la compra
- Falta de servicio personalizado
- Fiabilidad en la entrega
- Condiciones de pago
- Riesgo en las devoluciones

Los profesionales siguen prefiriendo su distribuidor habitual por el servicio y la atención personalizada, la posibilidad de asesoría, el precio y la disponibilidad de producto.

Holanda y Bélgica líderes en ecommerce B2B.

El panorama europeo es mucho más estimulante para el sector, siendo Holanda y Bélgica los principales países que apuestan por la transformación digital. Otros países como Reino Unido, Francia y Polonia no se quedan mucho más atrás.

En 2020, la compra online representará el 27% de las transacciones B2B en el mundo.

Las estimaciones de cara al futuro, según el estudio de mercado realizado por Forrester Research Inc., auguran que el ecommerce B2B supondrá 6.700 millones de dólares en 2020 a nivel mundial, 27% del total de transacciones, lo que supone un crecimiento exponencial.

NOTA DE PRENSA

En el sector eléctrico se puede percibir que determinados distribuidores están trabajando por la transformación digital, y es que las ventajas del internet pasan por la facilidad de compra desde cualquier dispositivo y ubicación hasta una atención mucho más personalizada y completa, instantánea, a través de los nuevos canales de comunicación online.

Gifografía creada por la tienda online de material eléctrico y climatización Qmadis conjuntamente con Philips. Haz clic [aquí](#) para acceder.

Sobre QMADIS

Qmadis es una división autónoma con presencia en internet mediante una tienda online dedicada a la venta de material eléctrico y climatización. Esta organización concentra su dedicación en satisfacer las necesidades de venta de material eléctrico a través de Internet ofreciendo una amplia oferta de productos de primeras marcas y de gran calidad a precios muy competitivos. Qmadis es distribuidor de material eléctrico y climatización, trabajando con más de 15.000 referencias de primeras marcas con la mayor calidad. Nuestro objetivo principal es ser la tienda online de material eléctrico y climatización referente del sector.

Sobre PHILIPS

Royal Philips, con sede en los Países Bajos es una empresa tecnológica diversificada cuyo principal objetivo es mejorar la vida de las personas con innovación relevante en las áreas de Cuidado de la Salud, Consumo y Estilo de vida y Alumbrado. La empresa es líder en atención cardiológica, cuidados intensivos y cuidado de la salud en casa, soluciones de iluminación de bajo consumo y nuevas aplicaciones de iluminación, así como en productos de arreglo personal y afeitado masculino y salud bucodental.

Contacto

 <https://qmadis.com/>

 jesus@qmadis.com

 +34 91 557 22 07

También estamos en:

