Publicado en Ciudad de México el 23/01/2019

# [La Encuesta de Tendencias Digitales Minoristas de Riverbed 2019](http://www.notasdeprensa.es)

## La Encuesta de Tendencias Digitales Minoristas de Riverbed 2019 revela que una experiencia de compra digital positiva es tan importante como los precios competitivos

 El 89% de los consumidores globales están de acuerdo en que tener una experiencia de compra digital positiva es tan importante para su lealtad a un minorista/tienda como sus precios. El 79% cree que los minoristas no se mantendrán competitivos a menos que puedan brindar una experiencia de compra digital sólida en los próximos 3 años. El 47% de los consumidores (y el 60% de los Millennials) han visitado específicamente una tienda física por primera vez porque el minorista ofreció una experiencia digital en línea atractiva. El 68% de los consumidores estarían dispuestos a comprar en una tienda específica por primera vez si el minorista invirtiera en varias experiencias de compra digitales o en tiendas. Riverbed®, La Compañía del Rendimiento Digital™, anunció hoy en NRF 2019, los resultados de su Encuesta de Tendencias Digitales Minoristas Riverbed 2019, que explora los puntos de vista y las perspectivas de los consumidores con respecto a la experiencia del minorista digital y lo que desean de los minoristas para mantenerse comprometidos, satisfechos y leales. La encuesta global de 3.000 consumidores de los Estados Unidos, Australia y Alemania revela que los minoristas tradicionales son más aptos para crecer y mantener una base de clientes leales si invierten en la experiencia digital que ofrecen a los compradores tanto en línea como en Internet. almacenar. Una gran mayoría (89%) de los encuestados dice que una experiencia de compra digital positiva afecta la lealtad de la marca tanto como sus precios, y el 79% cree que los minoristas tradicionales tienen una ventana pequeña de tres años para brindar a los compradores experiencias digitales sólidas para seguir siendo competitivos. Esto es significativamente más alto de lo que dijeron los minoristas en la encuesta de Riverbed el año pasado, con un 47% de los minoristas que creen que solo tienen tres años para ofrecer una experiencia de compra digital convincente para mantenerse competitivos. LinkedIn: La Encuesta de Tendencias Digitales Minoristas de Riverbed 2019 revela que una Experiencia de Compra Digital Positiva es tan importante como los excelentes precios: https://rvbd.ly/2QH9ZZsEste estudio revela que es esencial brindarles a los consumidores experiencias digitales en línea y en la tienda si los minoristas tradicionales quieren seguir siendo relevantes, o corren el riesgo de perder su negocio, dijo Subbu Iyer, Vicepresidente y Director de Tecnología de Riverbed Technology. Esto no significa que los minoristas deban invertir en cada nueva tecnología que surja, pero sí necesitan encontrar el punto óptimo que vive en la intersección de la tecnología y las expectativas de los consumidores, además de contar con la infraestructura subyacente para respaldar estas iniciativas digitales y una capacidad de medir y gestionar la experiencia digital del cliente. Riverbed está comprometido a ayudar a los minoristas a obtener la ventaja competitiva que necesitan para servir mejor a una base de clientes que continúa evolucionando a medida que son más inteligentes y exigentes en tecnología. Infografía: La Moderna Experiencia de Compra DigitalLos Minoristas Tradicionales pueden empezar de nuevo con una nueva Estrategia de Experiencia DigitalUno de los problemas más grandes que enfrentan los minoristas tradicionales hoy en día es la disminución del tráfico peatonal, que está impulsando el cierre de tiendas físicas. Sin embargo, los minoristas tradicionales tienen una gran oportunidad de atraer nuevos clientes a sus tiendas, ya que el 47% de los consumidores dicen que han visitado específicamente una tienda por primera vez debido a la experiencia digital en línea que ofrece la marca, y ese número aumenta al 60% para los compradores Millennial y al 57% para los consumidores alemanes. Como es de esperar, cuando se les pide a los consumidores que clasifiquen las tres funciones en línea más importantes, la capacidad de los sitios/aplicaciones para cargarse rápidamente (57%) se considera la más importante, seguida de un diseño atractivo que incluya fotos/videos (54%). Las siguientes funciones en línea más importantes son: 45% - Cupones digitales, recompensas en línea y aplicaciones de lealtad. 43% - Posibilidad de comprar en línea y recoger al instante en la tienda. 40% - Acceso a reseñas de consumidores. 36% - Acceso rápido al servicio al cliente a través del chat. 25% - Funciones interactivas que permiten a los consumidores diseñar o personalizar atuendos, diseños de salas, etc. Blog: 2019 debe ser el año en que los minoristas redoblen esfuerzos en la experiencia digital Conectar con RiverbedFacebookLinkedInRiverbed BlogRiverbed CommunityTwitter (@Riverbed)YouTubeSlideShareGoogle+ Acerca de RiverbedRiverbed, La Compañía del Rendimiento Digital, permite a las organizaciones maximizar el rendimiento digital en todos los aspectos de su negocio, permitiendo a los clientes repensar lo posible. La Plataforma de Rendimiento Digital unificada e integrada de Riverbed reúne una poderosa combinación de soluciones para la Experiencia Digital, Redes en la Nube y Cloud Edge, proporcionando una moderna arquitectura de TI para la empresa digital, que brinda nuevos niveles de agilidad operativa y acelera drásticamente el rendimiento y los resultados empresariales. Con más de 1000 millones en ingresos anuales, los más de 30,000 clientes de Riverbed incluyen el 98% de los 100 de Fortune y el 100% de los 100 globales de Forbes. Obtener más información en riverbed.com. Riverbed y cualquier nombre de producto o servicio de Riverbed o el logotipo utilizado en este documento son marcas comerciales de Riverbed Technology, Inc. Todas las demás marcas comerciales utilizadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios.

**Datos de contacto:**

Marketing Q S

Agencia de Relaciones Públicas

+ 52 55 56152195

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/la-encuesta-de-tendencias-digitales-minoristas](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Marketing Emprendedores E-Commerce Software Ciberseguridad Consumo Dispositivos móviles Ciudad de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)