

GADGETS

martes, 11 de octubre 2011

editado por **europa press**

ESTUDIO GFK

Los dispositivos de impresión, líderes de crecimiento en las ventas online

Directorio [Tecnologías Información](#) [Portaltic](#) [Internet](#)



Foto: MONSERRAT22/FLICKR/CC

MADRID, 9 Oct. (Portaltic/EP) -

El mundo online continua revolucionando el mercado y un claro ejemplo de ello es el mercado de productos tecnológicos. Las ventas online han experimentado un crecimiento en el último año de un 12,9 por ciento en detrimento del mercado tradicional. Estos resultados reflejan claramente el aumento de la confianza del consumidor en un sector que cada vez le ofrece más seguridad, más información, más variedad y mejor precio además de poder realizar sus compras desde sus casas.

El portal de comercio electrónico conZumo.com (<http://www.conzumo.com/>) ha analizado la situación del mercado online de las Tecnologías de la Información del 2010 en comparación con el mercado tradicional y, en particular, el del sector de la impresión.

Los resultados del estudio encargado a la consultora GFK,

reflejan que el sector de la impresión es el líder en crecimiento de las ventas online dentro de las Tecnologías de la Información (PC, 'tablets', impresoras, etc.) con un aumento del 21 por ciento, una vez más, en detrimento del mercado tradicional.

Este dato cobra aún más relevancia si se tiene en cuenta la clara tendencia a la baja del precio dentro de las ventas por Internet de este sector mientras el mercado tradicional continúa con subidas generalizadas.

También es interesante observar como en 2010, las ventas de consumibles de impresión han sido la cuarta línea de producto de mayor facturación dentro de las Tecnologías de la Información. En concreto representan el 70 por ciento del total del sector de la impresión, frente al 30 por ciento que suponen las impresoras.

Si se considera que la adquisición de una impresora condiciona al consumidor a comprar periódicamente sus consumibles, se entiende que los fabricantes consideren la venta de equipos como un producto estratégico, ya que son el primer paso para establecer una larga relación comercial con sus clientes.

Por lo tanto, si se considera que la compra de una impresora conlleva un gasto en consumibles durante un período de tiempo y que este es el negocio que reporta mayores ganancias, el consumidor debería ir más allá del precio a la hora de comparar y tener en cuenta otros aspectos sumamente importantes como el gasto en tinta de la máquina, ya que el coste medio de dichos consumibles, a lo largo de la vida del equipo, puede suponer entre 6 y 7 veces el de la impresora.

Cursos Gratis del Inem
+290 Cursos Gratis (Subvencionados) Apúntate a hacer Cursos Sin Pagar!
CursoGratis.eMagister.com

COMENTARIOS DE LOS LECTORES

© 2011 PortalTIC. Está expresamente prohibida la redistribución y la redifusión de todo o parte de los contenidos de esta web sin su previo y expreso consentimiento.