



Los clientes que compran alimentos a través del portal Exito.com deberán pagar un flete de 3.000 pesos.

SUPERMERCADOS. INCLUYEN VENTA TEXTIL

Renovación de Exito.com costó \$3.000 millones

BOGOTÁ

El negocio de una de las cadenas de supermercados más grandes en Colombia no sólo se concentrará en las ventas que puedan lograr desde los almacenes de grandes superficies.

Con una inversión de más 3.000 millones de pesos Exito le apuesta a los clientes virtuales con la renovación de su portal Exito.com, a través del cual las personas pueden hacer compras de hasta 150.000 productos textiles, alimenticios, tecnológicos y electrodomésticos.

“Las estadísticas de compras en línea en América Latina dejan a Colombia en posiciones destacadas. De cada 100 usuarios de esta plataforma 14 son colombianos, lo que ubica al país como el tercer mercado más importante después de Brasil y Argentina. Además, Colombia es el número uno en usuarios de Facebook en la Región y está entre los 20 países con más uso de Twitter. Ese es el mercado que vamos a aprovechar”, puntualizó el director de Canales Alternos del Grupo Exito.

La estrategia de vender por internet es una opción que el Grupo Exito maneja desde 1998 mediante un portal que se llamaba virtualexito.com, sitio que cambió hace aproximadamente un año a Exito.com.

Luego de doce años de funcionamiento, la compañía modifica su página en la red con nuevas secciones de compra, ampliación de las funciones e incorporación de novedades, como las notas que pueden dejar los clientes especificando las características del producto que desea comprar.

“El nuevo sitio es personalizable y ahora incorpora la categoría de textiles. Con esto seremos el primer hipermercado en Colombia en vender ropa por internet. Así mismo, a partir de ahora se pueden hacer hasta cinco listas de mercados e incor-

parar notas donde el cliente realiza algunas observaciones”, explicó Ana María Botero, analista de marketing.com del Grupo Exito.

Según lo indicó el Director de Canales Alternos, el relanzamiento de Exito.com se hará a partir del 20 de octubre.

CIFRAS DEL NEGOCIO

Aunque la compra por internet todavía no es una opción masiva en los hábitos de compra del cliente del Grupo Exito, las cifras que arrojó este tipo de negocio el año pasado demuestran el potencial que hay en canales alternativos de venta, como el electrónico.

Henao indicó que en 2009 el portal Exito.com recibió 3,5 millones de visitas, lo que significa que mensualmente el promedio de ingresos a la página en internet fue de 318.000. “El objetivo al cierre de 2010 es alcanzar los cuatro millones de visitas. Aunque no todos los que ingresan realizan compras, el número de visitas es de vital importancia”.

Otras cifras indican cuál es el perfil del comprador que utiliza este medio de transacciones en línea. El promedio de compra por usuario asciende a 418.000 pesos, esto representa casi 10 veces más de lo que compra en promedio un cliente en cualquiera de los establecimientos de la cadena de hipermercados.

En Exito.com hay registrados 250.000 clientes. Según indicó Henao, 60 por ciento de los usuarios de la página web están en Colombia y el 40 por ciento restante en el exterior.

“Los mayores pedidos se hacen desde Estados Unidos, España y Venezuela. Este mecanismo se usa al igual que las remesas. Por ejemplo, los colombianos en el exterior ingresan al portal y mandan mensualmente mercados a sus familiares que residen en el país”, dijo Henao.

Vanessa Pérez Díaz



“LAS COMPRAS POR INTERNET SON EL NEGOCIO DE AHORA. TENEMOS PREVISTO EN CINCO AÑOS MULTIPLICAR POR 10 ESTAS VENTAS”

RICARDO HENAO
Director de Canales Alternos del Grupo Exito



“ESTE TIPO DE PROYECTOS COMO EL DEL GRUPO EXITO SON VITALES PARA AUMENTAR EL COMERCIO ELECTRONICO EN EL PAIS”

ANDRÉS JULIÁN GÓMEZ
Consultor de S.E. Empresas