



Personal Shopper Digital: La moda a un clic de distancia

Descripción

En el vertiginoso mundo de la moda, donde las tendencias cambian a la velocidad de un clic, ha surgido un nuevo perfil profesional que se ha convertido en una figura clave en el ámbito digital: el personal shopper digital. En este artículo, exploraremos en profundidad este empleo de nueva creación y su relevancia en el mundo de la moda en España.

Si eres un profesional del comercio y quieres ampliar tus habilidades en el mundo de la moda, estás

¡¡¡ **Personal Shopper**,
mejores técnicas y
el comercio electrónico de
shopper digital!

CURSO GRATUITO

Para personas ocupadas
en el Sector Comercio
Residentes en España

Personal shopper

IMPE008PO 40 HORAS

- PLAZAS LIMITADAS -

IMPULSO_06 FORMACIÓN Y FUTURO
Dirección General de Formación
CONSULEXIA DE ECONOMÍA,
EMPLEO Y HACIENDA
Comunidad de Madrid
SEPE
CÓDIGO AUTORIZACIÓN IMPULSO06: 2800028168

Por un lado, la moda y el

El comercio electrónico ha experimentado una estrecha relación en los últimos años. En este sentido, las compras en línea se han convertido en una tendencia cada vez más extendida. Ante este escenario, los consumidores buscan asesoramiento personalizado y experto que les ayude a tomar decisiones acertadas al adquirir prendas de vestir, accesorios y productos de moda en la web. Es aquí donde entra en juego el personal shopper digital.

Por otro lado, el objetivo de este artículo es analizar en detalle el papel del personal shopper digital, explorando sus funciones, competencias y perspectivas laborales. A lo largo del texto, examinaremos cómo se ha consolidado como una profesión demandada y necesaria en el contexto actual de la moda digital en España.

Además, brindaremos información sobre las habilidades necesarias para destacar en esta profesión y los beneficios que puede ofrecer tanto a los consumidores como a los profesionales de la moda.

Contexto actual de la moda y el comercio electrónico

En la actualidad, el comercio electrónico se ha consolidado como una forma conveniente y accesible de comprar moda. Las tiendas en línea ofrecen una amplia gama de productos, desde prendas de diseñadores reconocidos hasta marcas emergentes. Los consumidores pueden explorar y adquirir artículos sin salir de casa, beneficiándose de descuentos, envío rápido y opciones de devolución sencillas.

Sin embargo, a medida que el comercio electrónico crece, también aumenta la necesidad de orientación personalizada. Los consumidores desean contar con el asesoramiento de un experto que les ayude a seleccionar las prendas adecuadas según su estilo, cuerpo y preferencias. Es aquí donde entra en juego el personal shopper digital, un profesional que combina su pasión por la moda con habilidades tecnológicas para brindar un servicio individualizado en el entorno virtual.

A lo largo de este artículo, exploraremos en detalle las características de este empleo de nueva creación, su funcionamiento, los requisitos para ejercerlo y las oportunidades que brinda en el apasionante mundo de la moda en España.

¿Qué es un Personal Shopper Digital?



Un personal shopper digital es un profesional de la moda que brinda servicios de asesoramiento personalizado en compras en línea. En este sentido, su objetivo principal es ayudar a los clientes a tomar decisiones acertadas al adquirir productos de moda a través de plataformas digitales. Este experto en moda utiliza su conocimiento y habilidades para seleccionar las prendas y accesorios que mejor se ajusten al estilo, preferencias y necesidades específicas de cada cliente.

A diferencia del personal shopper tradicional, que se encarga de asistir a los clientes en tiendas físicas, el personal shopper digital realiza su trabajo de forma remota, utilizando herramientas tecnológicas y plataformas en línea. Con el uso de estas herramientas, el personal shopper digital establece una comunicación virtual con el cliente, lo que le permite construir una relación de confianza, comprender a fondo sus preferencias y brindar recomendaciones personalizadas para facilitar su experiencia de compra en el entorno digital.

Evolución del personal shopper tradicional al digital

El personal shopper digital surge como una evolución natural del personal shopper tradicional. Anteriormente, el asesoramiento personalizado en moda se procedía principalmente en tiendas físicas, donde los clientes recibían la atención directa de un experto en moda. Sin embargo, con el crecimiento del comercio electrónico, era necesario adaptarse a los nuevos canales de compra y ofrecer un servicio personalizado en el entorno digital.

La llegada de internet y las plataformas de venta en línea permitieron a los profesionales de la moda ampliar su alcance y brindar sus servicios a una audiencia global. Así, el personal shopper tradicional se transformó en un personal shopper digital, utilizando herramientas tecnológicas y estrategias de comunicación virtual para asesorar a los clientes en su proceso de compra en línea.

Funciones y responsabilidades del personal shopper digital

Para garantizar una experiencia de compra satisfactoria para sus clientes, el personal shopper digital desempeña una variedad de funciones y responsabilidades. Veamos algunas de ellas:

Análisis de necesidades

En primer lugar, el personal shopper digital se dedica a comprender las necesidades, preferencias y estilo de vida de cada cliente. Mediante una comunicación cercana y detallada, recopila información relevante para realizar recomendaciones acertadas.

Investigación y selección de productos

A continuación, con un amplio conocimiento sobre las últimas tendencias de moda y las diferentes marcas y tiendas en línea, el personal shopper digital realiza investigaciones exhaustivas para encontrar los productos más adecuados para cada cliente. Selecciona cuidadosamente prendas, accesorios y complementos que se ajusten a los gustos y necesidades del cliente.

Recomendaciones personalizadas

Basándose en la información recopilada y su experiencia en moda, el personal shopper digital ofrece recomendaciones personalizadas al cliente. Utilizando su expertise, sugiere conjuntos de prendas que combinen entre sí, opciones de estilo para ocasiones específicas o sugerencias de complementos para realzar un look.

Asesoramiento de estilo

Además, el personal shopper digital guía a sus clientes en la construcción de su propio estilo personal. Proporciona consejos sobre colores, cortes, tendencias y cómo adaptarlos a la figura y personalidad de cada individuo.

Seguimiento y actualización

Por último, el personal shopper digital establece una relación a largo plazo con sus clientes, ofreciendo un seguimiento continuo de sus necesidades y actualizando su guardarropa con nuevas recomendaciones de moda. Mantenerse al día con las últimas tendencias y novedades en el mundo de la moda es fundamental para brindar un servicio de calidad.

Con su conocimiento y habilidades, se convierte en un aliado indispensable para aquellos que buscan asesoramiento experto en el ámbito de la moda digital.

El crecimiento del comercio electrónico en el sector de la moda

El comercio electrónico ha experimentado un crecimiento significativo en el sector de la moda en los últimos años. A continuación, se presentan algunos datos y estadísticas que destacan este auge:

Según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en España, las ventas de moda a través de comercio electrónico han experimentado un incremento constante. En el último informe disponible, se registró un aumento del 26% en la facturación de moda en línea en comparación con el año anterior.

Un estudio de la [Asociación Española de la Economía Digital \(Adigital\)](#) reveló que el 51% de los españoles realiza compras de moda por internet. Este porcentaje ha ido en aumento debido a la comodidad, la variedad de opciones y las ofertas disponibles en línea.

Según el informe "[Fashion E-commerce Report](#)" de Nosto, el comercio electrónico de moda en Europa creció un 23,1% en 2020, en gran parte impulsado por la pandemia de COVID-19 y las restricciones de las tiendas físicas.

Las redes sociales también desempeñan un papel importante en el crecimiento del comercio electrónico de moda. Según datos de Hootsuite y We Are Social, el 76% de los usuarios de internet en España siguen a marcas de moda en las redes sociales, lo que influye en sus decisiones de compra.

Estos datos demuestran claramente el auge del comercio electrónico en el sector de la moda y la importancia de adaptarse a esta nueva realidad digital.

Ventajas del comercio electrónico en la moda

El comercio electrónico en la moda ofrece numerosas ventajas tanto para los consumidores como para las empresas. Veamos algunas de las ventajas clave:

- **Comodidad y accesibilidad:** En primer lugar, el comercio electrónico en la moda brinda comodidad y accesibilidad a los clientes. Pueden realizar compras en cualquier momento y desde cualquier lugar, sin tener que desplazarse físicamente a las tiendas. Además, tienen acceso a una amplia variedad de productos y marcas de moda, incluso aquellas que no están disponibles en su ubicación geográfica.
- **Comparación de precios y ofertas:** En segundo lugar, el comercio electrónico permite a los consumidores comparar fácilmente precios, leer opiniones y buscar las mejores ofertas. Esta capacidad de comparación les ayuda a encontrar las mejores opciones y obtener productos de moda a precios más competitivos.
- **Personalización y recomendaciones:** Por último, las plataformas de comercio electrónico utilizan algoritmos y tecnologías de recomendación que sugieren productos basados en los intereses y preferencias de los usuarios. Esta personalización crea una experiencia individualizada y aumenta las posibilidades de encontrar productos que se ajusten a los gustos y preferencias de cada persona.

Desafíos del comercio electrónico en la moda

Sin embargo, también existen desafíos asociados al comercio electrónico en el sector de la moda:

- **Imposibilidad de probarse los productos:** Uno de los principales desafíos del comercio electrónico de moda es la incapacidad de los clientes para probarse las prendas y ver cómo les quedan. Esto puede generar incertidumbre y dificultar la toma de decisiones de compra.
- **Problemas de tallas y devoluciones:** La elección de la talla correcta puede ser complicada en línea, lo que aumenta el riesgo de devoluciones y frustración para los clientes. Las políticas de devolución y los costes asociados también pueden afectar la experiencia de compra.

La necesidad de un asesoramiento personalizado en línea

Ante el crecimiento del comercio electrónico en la moda, es evidente que surge una necesidad clara de contar con un asesoramiento personalizado en línea. En este sentido, los consumidores buscan orientación y confianza al realizar compras de moda en un entorno virtual.

Es aquí donde el asesoramiento personalizado en línea desempeña un papel crucial, ya que proporciona beneficios significativos para los clientes. Entre los principales destacan:

- Ayuda en la selección de productos: Un personal shopper digital puede ayudar a los clientes a elegir prendas y accesorios que se adapten perfectamente a su estilo, cuerpo y preferencias individuales. De esta manera, se garantiza que realicen compras acertadas y se evitan decepciones o devoluciones innecesarias.
- Ahorro de tiempo y esfuerzo: Gracias a la asistencia de un personal shopper digital, los clientes pueden ahorrar tiempo y esfuerzo al encontrar rápidamente los productos adecuados para ellos. En lugar de pasar horas buscando entre miles de opciones, pueden confiar en el asesoramiento experto y centrarse en la selección final.
- Experiencia personalizada y exclusiva: Un asesoramiento personalizado en línea brinda a los clientes una experiencia única y adaptada a sus necesidades individuales. Los personal shoppers digitales tienen la capacidad de conocer los gustos y preferencias de los clientes, lo que les permite ofrecer recomendaciones y sugerencias únicas.

En conclusión, ante el crecimiento del comercio electrónico, el asesoramiento personalizado en línea se convierte en una herramienta valiosa para los consumidores en busca de orientación y confianza en sus compras de moda en el mundo virtual. Brinda una experiencia personalizada, ahorro de tiempo y esfuerzo, así como la certeza de tomar decisiones acertadas en el ámbito de la moda en línea.

Cómo funciona el trabajo de un Personal Shopper Digital

Herramientas y plataformas utilizadas por los personal shoppers digitales

Los personal shoppers digitales utilizan una variedad de herramientas y plataformas para llevar a cabo su trabajo de manera efectiva. Algunas de las más comunes incluyen:

Plataformas de comercio electrónico

Utilizan plataformas en línea, como tiendas virtuales y marketplaces, donde pueden explorar y seleccionar productos de moda para sus clientes. Estas plataformas les permiten acceder a una amplia gama de marcas, diseñadores y estilos.

Redes sociales

Las redes sociales desempeñan un papel importante en el trabajo de un personal shopper digital. Utilizan plataformas como Instagram, Pinterest y Facebook para buscar inspiración, seguir a marcas y diseñadores, y compartir recomendaciones de productos con sus clientes.

Herramientas de comunicación virtual

Utilizan herramientas de comunicación en línea, como correo electrónico, mensajería instantánea y videollamadas, para interactuar con sus clientes. Estas herramientas les permiten establecer una comunicación cercana y responder rápidamente a las consultas y necesidades de los clientes.

Software y aplicaciones de gestión

Utilizan software y aplicaciones de gestión para organizar la información de los clientes, hacer seguimiento de sus preferencias y llevar un registro de las recomendaciones realizadas. Estas herramientas les ayudan a brindar un servicio más eficiente y personalizado.

Proceso de asesoramiento y compra en línea

El proceso de asesoramiento y compra en línea de un personal shopper digital suele seguir los siguientes pasos:

Consulta inicial

El personal shopper digital se comunica con el cliente para conocer sus necesidades, preferencias y estilo. Realizan preguntas detalladas para comprender sus gustos, tallas, colores preferidos y ocasiones específicas para las que necesitan asesoramiento.

Investigación y selección de productos

Basándose en la información recopilada, el personal shopper digital realiza una investigación exhaustiva para encontrar productos de moda que se ajusten a las preferencias del cliente. Explora diferentes plataformas en línea, busca marcas específicas y selecciona opciones relevantes.

Recomendaciones personalizadas

El personal shopper digital presenta al cliente una selección de productos recomendados, junto con información detallada sobre cada artículo, como características, precios y opciones de combinación. Estas recomendaciones se adaptan a los gustos y necesidades individuales del cliente.

Asesoramiento y feedback

El personal shopper digital proporciona asesoramiento y guía al cliente para que tome decisiones informadas. Pueden brindar consejos sobre cómo combinar prendas, adaptarlas a diferentes ocasiones o estilizar un look completo. También están abiertos a recibir feedback y realizar ajustes según las preferencias del cliente.

Seguimiento y actualización

Después de la compra, el personal shopper digital puede realizar un seguimiento con el cliente para asegurarse de que está satisfecho con los productos adquiridos. También puede ofrecer

actualizaciones periódicas sobre nuevas tendencias, descuentos o productos que puedan interesar al cliente.

Estrategias para conocer los gustos y preferencias del cliente

Los personal shoppers digitales utilizan diversas estrategias para conocer los gustos y preferencias de sus clientes. Algunas de estas estrategias:

Cuestionarios y entrevistas

Envían cuestionarios detallados o realizan entrevistas con los clientes para obtener información precisa sobre sus gustos, tallas, estilos preferidos y necesidades específicas.

Análisis de redes sociales

Observan las redes sociales de los clientes para identificar las marcas, estilos y tendencias que les interesan. Esto les permite tener una idea clara de las preferencias del cliente y ofrecer recomendaciones más precisas.

Análisis de compras anteriores

Analizan las compras anteriores del cliente, ya sea a través de su historial de compras en línea o mediante consultas directas, para comprender mejor su estilo y preferencias de moda.

Comunicación constante

Mantienen una comunicación cercana y continua con los clientes para obtener feedback, realizar preguntas adicionales y adaptar sus recomendaciones según las respuestas recibidas.

La importancia de la comunicación y la empatía en el trato con el cliente

La comunicación y la empatía son aspectos fundamentales en el trabajo de un personal shopper digital. Estas habilidades les permiten establecer una relación cercana y de confianza con los clientes. Algunos puntos clave son:

Escucha activa

Los personal shoppers digitales practican la escucha activa, prestando atención a las necesidades y preferencias del cliente. Esto les permite comprender mejor sus gustos y ofrecer recomendaciones personalizadas.

Empatía

Comprenden las necesidades y deseos del cliente desde su perspectiva, poniéndose en su lugar y demostrando comprensión. Esto ayuda a establecer una conexión emocional y a crear un ambiente

de confianza.

Comunicación clara y efectiva

Utilizan un lenguaje claro y accesible para comunicarse con los clientes, evitando tecnicismos innecesarios. Además, responden de manera oportuna a las consultas y mantienen una comunicación fluida durante todo el proceso.

Adaptabilidad

Se adaptan al estilo de comunicación preferido por el cliente, ya sea a través de correo electrónico, mensajes de texto o videollamadas. Buscan crear una experiencia c3moda y personalizada para cada cliente.

El objetivo principal es ofrecer un asesoramiento personalizado en moda y garantizar una experiencia de compra satisfactoria en el entorno digital.

Habilidades y competencias necesarias para ser un Personal Shopper Digital

Conocimientos de moda y tendencias

Un personal shopper digital debe tener un amplio conocimiento sobre moda, tendencias, marcas, diseñadores y estilos. Debe estar actualizado con las 0ltimas novedades en el mundo de la moda y ser capaz de identificar las tendencias que podr3an ser de inter3s para sus clientes. Esto implica conocer diferentes estilos, colores, tejidos y accesorios, as3 como comprender c3mo adaptarlos a las preferencias individuales de cada cliente.

Capacidad de an3lisis y selecci3n de productos

Un personal shopper digital debe tener la habilidad de realizar un an3lisis exhaustivo de los productos disponibles en el mercado y seleccionar los m3s adecuados para cada cliente. Esto implica evaluar la calidad de los productos, comparar precios, considerar las preferencias del cliente y tener en cuenta aspectos como la ocasi3n, el estilo personal y las tendencias actuales.

Habilidades de comunicaci3n y atenci3n al cliente

Las habilidades de comunicaci3n son esenciales para interactuar efectivamente con los clientes. Un personal shopper digital debe ser capaz de escuchar activamente las necesidades y preferencias de los clientes, hacer preguntas relevantes para obtener informaci3n adicional y brindar explicaciones claras y precisas sobre las recomendaciones de moda. Adem3s, debe ser amable, cort3s y tener una actitud de servicio al cliente, proporcionando una experiencia personalizada y satisfactoria.

Adaptabilidad y capacidad de aprendizaje en entornos digitales

Dado que el trabajo del personal shopper digital se lleva a cabo en entornos digitales, es fundamental tener habilidades y competencias en el uso de herramientas tecnológicas y plataformas en línea. Esto incluye estar familiarizado con el comercio electrónico, las redes sociales, las aplicaciones de comunicación virtual y otras herramientas utilizadas en el proceso de asesoramiento y compra en línea. Además, se requiere una actitud de adaptabilidad y disposición para aprender y mantenerse actualizado con los avances tecnológicos y las nuevas tendencias en el ámbito digital.

Estas habilidades y competencias permiten ofrecer un servicio de calidad, personalizado y efectivo en el mundo de la moda en línea.

Oportunidades laborales y perspectivas futuras

El crecimiento del comercio electrónico y la demanda de asesoramiento personalizado en línea han generado oportunidades laborales para los personal shoppers digitales.

Demandas del mercado y sectores que contratan personal shoppers digitales

Diversos sectores contratan este tipo de profesionales, entre ellos:

Empresas de moda online

Las tiendas de moda en línea buscan personal shoppers digitales para mejorar la experiencia de compra de sus clientes y brindar un servicio personalizado que les ayude a tomar decisiones acertadas.

Agencias de marketing digital

Las agencias de marketing digital contratan personal shoppers digitales para ofrecer servicios de asesoramiento en moda a sus clientes, ayudándoles a desarrollar estrategias de branding y promoción efectivas.

Influencers y bloggers de moda

Los influencers y bloggers de moda pueden requerir los servicios de un personal shopper digital para recibir asesoramiento en la selección de productos y tendencias, así como para mejorar su presencia en línea.

Servicios de suscripción de moda: Las empresas que ofrecen servicios de suscripción de moda a menudo contratan personal shoppers digitales para ayudar a sus clientes a elegir las prendas y accesorios que recibirán en sus cajas mensuales.

Formación y cursos para convertirse en un personal shopper digital

Para convertirse en un personal shopper digital, es recomendable adquirir conocimientos y habilidades

a través de la formación y cursos especializados. Algunas opciones incluyen:

Cursos de moda y tendencias

Estos cursos proporcionan una base sólida en conocimientos de moda, tendencias actuales y estilos.

Cursos de comercio electrónico

Estos cursos se enfocan en aspectos específicos del comercio electrónico, como la gestión de tiendas en línea, el marketing digital y la atención al cliente virtual.

Cursos de asesoramiento de imagen y estilo personal

Estos cursos ayudan a desarrollar habilidades en la asesoría de imagen y estilo personal, lo que es fundamental para ofrecer recomendaciones acertadas a los clientes.

Cursos de comunicación y atención al cliente

Estos cursos se centran en mejorar las habilidades de comunicación, escucha activa y atención al cliente, aspectos clave para interactuar de manera efectiva con los clientes en entornos digitales.

Perspectivas de crecimiento y desarrollo profesional

Las perspectivas de crecimiento y desarrollo profesional para los personal shoppers digitales son prometedoras. A medida que el comercio electrónico continúa expandiéndose, se espera una mayor demanda de estos profesionales. Algunas perspectivas incluyen:

Especialización en nichos de mercado

Los personal shoppers digitales pueden optar por especializarse en nichos de mercado específicos, como moda sostenible, moda masculina, moda infantil, entre otros. Esto les brinda la oportunidad de destacar y atender a un público objetivo más específico.

Creación de servicios personalizados

Los personal shoppers digitales pueden desarrollar servicios personalizados y exclusivos, como la creación de looks personalizados, la realización de compras para eventos especiales o la consultoría de imagen online.

Colaboraciones y asociaciones

Los personal shoppers digitales pueden establecer colaboraciones con marcas, influencers o agencias de marketing digital, lo que les brinda la oportunidad de ampliar su alcance y acceder a nuevas oportunidades laborales.

Desarrollo de marca personal

Construir una marca personal sólida como personal shopper digital puede abrir puertas a oportunidades como conferencias, participación en eventos de moda y colaboraciones con medios de comunicación.

A través de la formación adecuada y el desarrollo de habilidades, es posible acceder a un amplio rango de sectores y construir una carrera exitosa en este campo.

Ventajas y beneficios de trabajar como personal shopper digital

Trabajar como personal shopper digital ofrece una serie de ventajas y beneficios. En primer lugar, proporciona flexibilidad en horarios y ubicación, permitiendo conciliar vida personal y profesional de manera efectiva.

Además, los personal shoppers digitales tienen alcance global, pudiendo trabajar con clientes de todo el mundo, interactuando con diferentes culturas y estilos de moda.

El campo del comercio electrónico y la moda en línea ofrece oportunidades de crecimiento profesional, manteniéndose actualizados con las últimas tendencias y expandiendo conocimientos.

La satisfacción del cliente es fundamental, brindando un servicio de calidad y cumpliendo sus necesidades.

Por último, existe un potencial de ingresos significativo gracias al crecimiento del comercio electrónico y la demanda de servicios personalizados en línea.

En resumen, esta profesión en la moda en línea es atractiva por su flexibilidad, alcance global, crecimiento profesional, satisfacción del cliente y potencial de ingresos.

Conclusiones Personal Shopper Digital: La moda a un clic de distancia

El personal shopper digital desempeña un papel crucial en la moda actual, ya que brinda a los clientes la oportunidad de recibir asesoramiento personalizado y experto en línea. Con el crecimiento del comercio electrónico, los consumidores buscan cada vez más una experiencia de compra única y adaptada a sus necesidades y preferencias individuales. El personal shopper digital se convierte en el enlace entre la moda en línea y el cliente, ofreciendo recomendaciones y consejos personalizados que ayudan a los clientes a tomar decisiones de compra informadas.

El personal shopper digital también juega un papel importante en la mejora de la experiencia de compra en línea. Al brindar un servicio de calidad, basado en el conocimiento de moda y tendencias, el personal shopper digital puede ayudar a los clientes a encontrar prendas y accesorios que se ajusten a su estilo personal, mejorar su imagen y maximizar su satisfacción con la compra.

Las perspectivas de futuro para los personal shoppers digitales son prometedoras. A medida que el comercio electrónico continúa expandiéndose, se espera una creciente demanda de servicios personalizados en línea.

Con el crecimiento del comercio electrónico, las oportunidades laborales y perspectivas de crecimiento en esta profesión son prometedoras.

Aquellos que deseen seguir una carrera como personal shopper digital pueden aprovechar las ventajas del comercio electrónico y las herramientas digitales para ofrecer un servicio de calidad, adaptado a las necesidades y preferencias de cada cliente.

Impulso06