



Guía para el composable commerce.

Observa más de cerca la flexibilidad y complejidad del composable commerce y lo que debes considerar antes de comenzar.





El composable commerce ofrece la promesa de una mayor flexibilidad para crear una plataforma de comercio en un entorno que cambia rápidamente. Pero también presenta desafíos, como la creciente complejidad de desarrollar y gestionar múltiples integraciones. A continuación, presentamos un vistazo a los pros, los contras y las consideraciones importantes a medida que determinas la mejor manera de abordarlo.

Una plataforma de comercio para un entorno que cambia rápidamente.

El composable commerce es un enfoque arquitectónico que te permite combinar varios servicios empresariales diferentes para crear una aplicación de e-commerce adaptada exclusivamente a tu organización. Cada pieza tecnológica se puede cambiar, ampliar y actualizar (y agregar otras nuevas a lo largo del camino) sin interrumpir otros servicios.

La flexibilidad para crecer y escalar.

Según un informe de McKinsey & Company, se espera que los mercados de e-commerce casi se dupliquen para 2026. A medida que este número crece, también crece la necesidad de una plataforma de e-commerce más flexible.



Se prevé que los mercados de e-commerce casi se dupliquen hasta 2026.

Fuente: McKinsey & Company

El 41% de los minoristas planeaba hacer de su plataforma de e-commerce una de las principales prioridades del presupuesto tecnológico en 2022.

Fuente: Digital Commerce 360

El composable commerce, cuando se hace correctamente, proporciona una arquitectura moderna que ofrece la mayor flexibilidad e innovación necesarias para mantenerse al día con el rápido crecimiento del e-commerce. A diferencia de las plataformas tradicionales o heredadas, el composable commerce te permite evolucionar tu arquitectura pieza por pieza para adaptarse a los mercados, servicios y expectativas cambiantes de los clientes. Los equipos de desarrollo pueden crear, implementar, escalar y agregar fácilmente nuevos servicios y funciones según sea necesario.

Con la libertad de utilizar casi cualquier servicio de e-commerce, como contenido, búsqueda o precios, realmente puedes personalizar y adaptar la experiencia de compra. Al agregar servicios avanzados, como recomendaciones inteligentes de productos, también puedes ofrecer experiencias personalizadas. Y como solo pagas por las capacidades adicionales que necesitas, es más fácil controlar los costos.





Cosas importantes a considerar con el composable commerce.

Cada organización debe evaluar los requisitos únicos del composable commerce. Combinar múltiples servicios de múltiples proveedores podría significar que terminarás jugando como desarrollador de software, lo que requiere una gran cantidad de tiempo y recursos. Por ejemplo, los desarrolladores de escaparates deben comprender todos los diferentes servicios de backend, incluido cómo integrarlos, autenticarlos y consultarlos. Y si intentas unir demasiados servicios, el tiempo para obtener valor será mucho más largo.

El composable commerce te permite elegir qué servicios comerciales integrar en tu aplicación comercial, pero más servicios significan más complejidad. He aquí algunos ejemplos de posibles opciones de servicios:



Búsqueda



Gestión del recorrido del cliente



Recomendaciones



Cumplimiento



Contenido



Entrega



Precios



Marketing



Catálogo



Página de pago



Activos



ERP



Más integraciones, más relaciones, más complejidad.

Cuanto más desarrollo personalizado se requiere, más complejas se vuelven las cosas. Por ejemplo, muchos servicios comerciales SaaS limitan las integraciones nativas. Si necesitas crear una lógica empresarial específica, deberás adoptar una plataforma de desarrollo de terceros. Supongamos que necesitas implementar un proceso de pago personalizado que requiere una lógica empresarial compleja, pero tu plataforma de comercio SaaS no ofrece una integración nativa para ello. Es posible que tengas que adoptar una plataforma de computación sin servidor para construirlo. Esto requeriría una integración y un mantenimiento personalizados y la creación de nuevas interfaces de usuario para el escaparate y el panel de administración. Es fácil ver cómo el desarrollo personalizado puede aumentar la complejidad de una solución de comercio SaaS y requerir la adopción de plataformas adicionales y el desarrollo de interfaces de usuario.

Una tecnología fragmentada puede significar recorridos fragmentados.

Una buena experiencia del cliente depende de que sus datos fluyan libremente entre los sistemas. Pero eso es difícil de conseguir cuando cada servicio procede de un proveedor distinto. Tu equipo de desarrollo tendrá que averiguar cómo recopilar y compartir todos esos datos entre servicios y luego analizarlos para crear un recorrido cohesivo. Cuando todo está aislado, es más difícil y caro.



El **44%** de los profesionales del marketing afirma que la integración de datos en más tecnologías es el obstáculo más difícil para el éxito del marketing y la tecnología.

Fuente: Ascend2 survey

Equilibrio entre flexibilidad y complejidad.

Es posible que hayas oído argumentos de que es hora de “volverte componible o quebrar”. Algunas personas argumentarán que la agilidad y la flexibilidad que obtienes con el composable commerce hacen que sea la mejor opción en un panorama de e-commerce que cambia rápidamente. Otros te dirán que consideres el valor de lo que ganarías frente a la complejidad añadida y el mayor tiempo y costo de implementación.



Dos versiones de la historia:

Flexibilidad

Según Forrester, las empresas digitales que avanzan en el mercado cambiante se adaptarán girando "... para volver a interactuar con soluciones comerciales que equilibren la gestión del ecosistema, la experiencia del usuario empresarial y la habilitación de la compra de tecnología que prioriza la función." Los líderes empresariales adoptarán esto con la agilidad en mente comenzando con un problema específico que están resolviendo, luego identificarán la capacidad específica requerida para resolver el problema y, finalmente, resolverán con la función técnica que proporciona esta capacidad directamente. Este es el enfoque composable de Adobe y lo que Forrester llama pensamiento enfocado a la función.

Complejidad

"Algunas empresas cuentan con un equipo de desarrolladores sólido y talentoso que puede manejar grandes cantidades de complejidad y puede unir múltiples sistemas en el back-end. Otros pueden descubrir que hay un par de piezas que quieren unir, pero en cierto punto, la complejidad comienza a abrumar el valor real que las empresas obtienen al construir", dice Patrick Toothaker, gerente senior de marketing de productos de Adobe.

¿Mucho y muy rápido?

Forrester descubrió que el 44% de los responsables de la toma de decisiones de software cuyas organizaciones planean adoptar soluciones de comercio B2C afirman que están evaluando su plataforma de comercio o planean reemplazarla por completo. Algunos están abandonando la tecnología propietaria y heredada que no está a la altura de las necesidades actuales y están adoptando ecosistemas tecnológicos de comercio más personalizados y flexibles, aunque enormemente complejos.

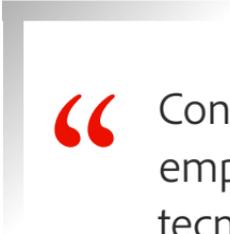
Sin embargo, algunas empresas digitales pueden lamentar todas las integraciones y el desarrollo de software que tienen que hacer con el composable commerce. Desde interfaces de usuario (UI) personalizadas hasta innumerables integraciones, estos sistemas exigen que los equipos desarrollen y mantengan cada aspecto de su sistema compuesto.

Un tercio de las empresas digitales abandonarán o reestructurarán proyectos primordiales que resulten demasiado complejos de ejecutar o mantener.

Fuente: Forrester



Según Forrester, si las empresas no están preparadas para el desarrollo, el mantenimiento y el costo del composable commerce, las nuevas implementaciones podrían fracasar en su segundo o tercer año, y las interfaces de usuario de los clientes podrían desmoronarse por el abandono posterior al lanzamiento. Como resultado, esas empresas podrían acabar optando por soluciones de comercio que equilibren la gestión del ecosistema y las experiencias de las empresas y los usuarios. Adoptarán un planteamiento de compra de tecnología que dé prioridad a las funciones y evite las funciones innecesarias, costosas y complicadas que solo aumentan la complejidad.



“ Con demasiada frecuencia, las empresas persiguen las tendencias tecnológicas en lugar de centrarse en el valor empresarial. Con el comercio componible, si no adoptas un enfoque centrado en el negocio, puedes encontrarte jugando al integrador de sistemas con demasiados servicios fragmentados.

Surya Lamech

Gerente senior de marketing de productos, Adobe



La clave está en adoptar un enfoque más reflexivo desde el principio. Concéntrate primero en tus prioridades empresariales, selecciona una base comercial sólida y construye a partir de ahí.

El punto de vista de Adobe: priorizar primero, componer después.

El composable commerce no es un enfoque arquitectónico de todo o nada. De hecho, no es necesario que lo descubras todo por tu cuenta, ni que construyas un sistema completamente desde cero. Para obtener el máximo valor de un enfoque componible, es importante dar prioridad a las soluciones que puedan aportar valor con rapidez y, al mismo tiempo, ofrecer la flexibilidad necesaria para integrar rápidamente servicios adicionales y desplegar funciones según sea necesario.

La perspectiva de Adobe sobre el composable commerce respalda este tipo de enfoque. Una en la que primero examinas tus prioridades empresariales y luego decides cómo vas a componer tu aplicación para respaldarlas.





Cómo poner en marcha tus sistemas de composable commerce.

Comienza con una plataforma de comercio sólida.

En lugar de intentar integrar demasiados microservicios desde el principio, elige una base de comercio centrada en la empresa, como Adobe Commerce, con servicios de e-commerce esenciales listos para usar. Por ejemplo, el contenido, el carrito, los precios y el catálogo. Podrás empezar a trabajar rápidamente con un tiempo de desarrollo mínimo. También incorpora seguridad, resistencia y conformidad.

Lanza más rápido con UI listas para usar.

Las UI listas para usar proporcionan una experiencia de usuario empresarial uniforme y aportan valor más rápidamente, ya que el desarrollo se reduce al mínimo. Al mismo tiempo, unos puntos de ampliación bien definidos permiten a los comerciantes adaptar la experiencia a sus necesidades.





Adopta capacidades avanzadas según sea necesario.

A continuación, implementa servicios componibles avanzados como la búsqueda inteligente o las recomendaciones inteligentes de productos y otros servicios como canales de venta y pagos a medida que los necesites. Con servicios que funcionan juntos de forma nativa, minimizarás el tiempo necesario para las personalizaciones, disfrutando de todas las ventajas de los microservicios sin toda la complejidad y el costo.

Integra fácilmente servicios de terceros.

Adobe Commerce también proporciona una capa de orquestación de API que permite actualizar, sustituir y ampliar los servicios sin la complejidad de conectarse a ellos y autenticarse, junto con un marco de eventos que permite a las empresas compartir datos entre los servicios integrados. Tu equipo puede poner en marcha nuevos servicios rápidamente para aumentar la agilidad de la empresa.

Amplía las capacidades nativas.

Incluso con una base sólida, funciones nativas avanzadas y una integración sencilla con servicios de terceros, es posible que necesites ampliar tus funciones y adaptarlas a tus necesidades específicas. Adobe Developer App Builder funciona de forma nativa con Adobe Commerce, lo que simplifica la creación de microservicios y aplicaciones en un entorno sin servidor para que no tengas que adquirir y gestionar marcos de extensibilidad de terceros. Es una solución extensible que proporciona todos los servicios que necesitas para garantizar la seguridad, el cumplimiento y la gobernanza. No solo es más fácil de integrar, sino que puedes hacerlo con tranquilidad.



Un enfoque más sencillo del composable commerce.





Adobe puede ayudarte a hacerlo correctamente.

Con Adobe como socio, puedes empezar de inmediato a crear la arquitectura componible ideal para tu organización. Adobe Commerce proporciona una base ágil y centrada en la empresa con todas las funciones de e-commerce que necesitan las empresas digitales, integraciones nativas para servicios avanzados y una solución para ampliar esas capacidades. Dispondrás de la plataforma y las herramientas necesarias para integrar fácilmente servicios, tanto de Adobe como de otros proveedores. Y con la integración nativa en [Adobe Experience Cloud](#), es fácil añadir servicios adicionales como [Adobe Experience Manager Sites](#), [Adobe Experience Manager Assets](#), [Adobe Target](#), y [Adobe Customer Journey Analytics](#). El resultado es una plataforma de comercio enriquecida con menor mantenimiento y costo de propiedad. [Obtén más información sobre cómo enfocamos y apoyamos el composable commerce aquí.](#)



Fuentes

"2022 Ecommerce Platforms Report, Analyzing the Top Ecommerce Platforms and the Retailers That Use Them," Digital Commerce 360, febrero, 2022.

"Becoming Indispensable: Moving Past E-Commerce to NeXT Commerce," McKinsey & Company, 15 de noviembre, 2022,

Emily Pfeiffer, Joe Cicman, "Predictions 2023: Commerce," Forrester, 26 de Octubre, 2022. *The full report is available to Forrester subscribers or for purchase.

"Gartner Keynote: The Future of Business Is Composable," Gartner, 19 de octubre, 2020.



Adobe, el logotipo de Adobe y Adobe Experience Cloud son marcas registradas o marcas comerciales de Adobe en los Estados Unidos y/o en otros países

© 2023 Adobe. Todos los derechos reservados.