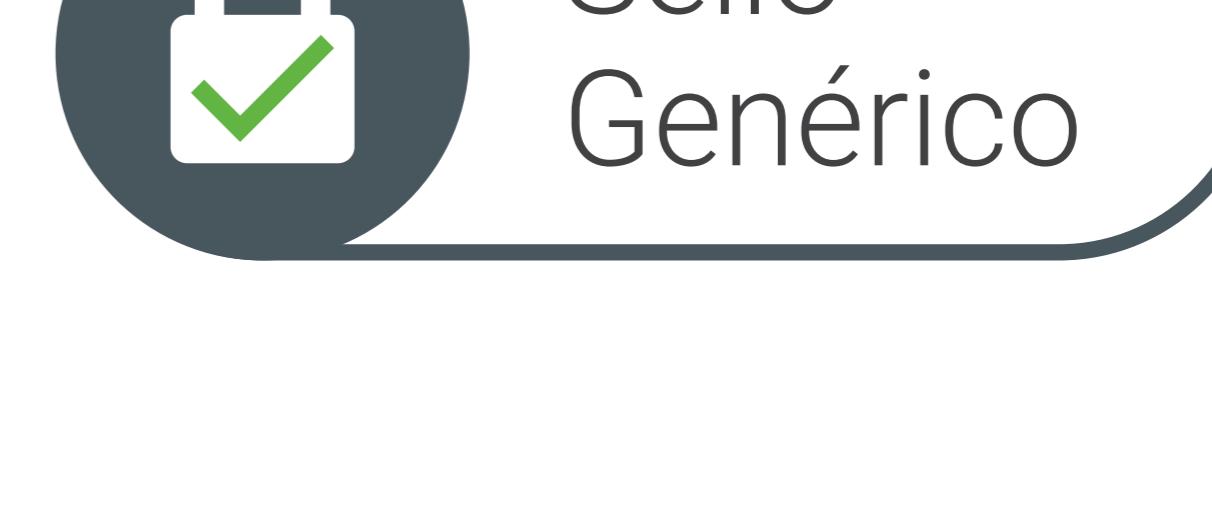


SON TODAS. VENTAJAS.

Mostrar un sello de seguridad en su sitio web no solo es lo que hay que hacer, sino que además resulta rentable. Varios estudios señalan que aun incluir un sello genérico sin marca puede aumentar las conversiones en un 5 %.



UN ESTUDIO REALIZADO RECENTEMENTE A NIVEL MUNDIAL ARROJÓ LOS SIGUIENTES RESULTADOS:



DE LOS USUARIOS RECONOCIERON QUE, ANTES DE COMPRAR, SIEMPRE COMPRUEBAN SI EL SITIO WEB MUESTRA UN SELLO DE SEGURIDAD.

TRES DE CADA CUATRO PERSONAS CREEN QUE LOS SITIOS WEB QUE MUESTRAN UN SELLO SON SEGUROS.



EL 74 % DE LOS ENCUESTADOS CONFÍAN EN LA SEGURIDAD DEL SELLO INTELIGENTE DE DIGICERT.

DADO QUE EL NUEVO SELLO INTELIGENTE Y PATENTADO DE DIGICERT PROPORCIONA NUEVOS DATOS DE IDENTIDAD, EL 83 % DE LOS ENCUESTADOS AFIRMAN QUE AUMENTARÁ LA CONFIANZA EN EL SITIO WEB QUE LO MUESTRE.

83%

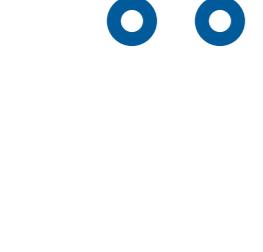


- CERTIFICADO SSL VÁLIDO
- CIFRADO ACTIVO
- VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES COMPLETA

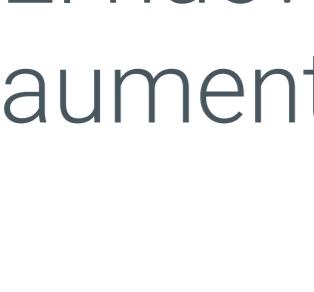
EN ESTA ECUACIÓN, LAS DESVENTAJAS BRILLAN POR SU AUSENCIA.



Anteriormente, el 74 % de las personas encuestadas buscaban otros indicadores para cerciorarse de que el sitio web era seguro, como el protocolo HTTPS y la barra de direcciones de color verde, los cuales ya no existen en la mayoría de los navegadores.



En la actualidad, el 60 % de los participantes reconocieron no haber realizado una compra porque el sitio web carecía de un logotipo de confianza.



El 18 % de los clientes abandonaron el carrito de la compra porque no confiaban en el sitio web para introducir su información de pago.

Fuentes: The Baymard Institute, 2020; Estudios de consumo de DigiCert, 2020; Blog de DigiCert: <https://www.digicert.com/blog/website-seals-affect-user-trust/>

© 2021 DigiCert, Inc. Todos los derechos reservados. DigiCert y CertCentral son marcas comerciales registradas de DigiCert, Inc. en Estados Unidos y otros países. Los demás nombres pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.