



ECDB

Features ▾ Our Data Resources ▾ Company ▾ Pricing

Book a Demo

## E-Commerce Market Intelligence. Based on Billions of Transactions.

Comprehensive data on retailers, markets, products & consumers - worldwide and updated monthly.

Book a Demo Get Access --

Search for Stores, Categories or Countries... Search →

In a Nutshell  
ECDB in

## ECDB.com

Plataforma de inteligencia de mercado diseñada para directores comerciales, analistas y departamentos de estrategia que requieren datos transaccionales reales del sector eCommerce global. Permite validar decisiones de inversión mediante el acceso a KPIs críticos como tasas de conversión, valor medio de pedido y rankings de facturación de más de 52.000 minoristas en 150 países, superando las simples estimaciones de tráfico web con datos de redes bancarias y análisis de mercado profundo.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

### Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

## INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

### Qué y para quién es

ECDB (anteriormente eCommerceDB) es una plataforma de inteligencia de mercado y análisis de datos especializada exclusivamente en el sector del comercio electrónico global. Proporciona información estructurada sobre más de 52.000 minoristas, 300 market-places y 250 categorías de productos en 150 países.

Está dirigida a perfiles estratégicos que operan en entornos de alta competitividad: directores comerciales, responsables de expansión internacional, analistas de mercado y departamentos de estrategia de grandes corporaciones o agencias que necesitan datos reales de transacciones para validar decisiones de inversión o comerciales.

### Principal ventaja profesional

La capacidad de acceder a KPIs transaccionales reales (como tasas de conversión, valor medio de pedido y tasas de devolución) basados en miles de millones de transacciones de redes bancarias y tarjetas, lo que ofrece una visión del mercado mucho más precisa que las simples estimaciones basadas en tráfico web.

### Para quién no es

No es una herramienta para pequeños emprendedores o negocios locales con presupuestos ajustados, ni para profesionales que busquen gestión operativa del día a día de una tienda. Tampoco es adecuada para quienes solo requieran métricas básicas de marketing (como clics o impresiones) que pueden obtenerse con herramientas SEO convencionales.

### Funcionalidades clave

- Perfiles detallados de retailers: Análisis profundo de ingresos, estructura de pagos, proveedores logísticos y software utilizado.
- Rankings personalizados: Listados de los principales actores del mercado filtrables por país, categoría de producto y facturación neta.
- Market Dashboard: Herramienta de comparación para analizar hasta cuatro minoristas simultáneamente.
- Generación de Leads: Acceso a contactos clave dentro de las organizaciones de comercio electrónico para prospección comercial.
- KPIs de Transacción: Benchmarking de métricas críticas (AOV, CV, tasas de abandono de carrito) por mercado y categoría.
- Informes y Whitepapers: Documentación analítica sobre tendencias futuras y salud del mercado digital por regiones.

### Precios

La herramienta requiere facturación anual en todos sus planes.

- Versión gratuita: Acceso limitado para un usuario con datos anuales restringidos.
- Starter (250€/mes): Para un solo usuario, incluye perfiles de retailers y datos anuales.
- Corporate (810€/mes): Hasta 5 usuarios. Incluye leads, contactos, KPIs transaccionales, informes y descargas en XLS.
- Corporate+ (1.050€/mes): Añade datos con granularidad mensual y asistente con inteligencia artificial.
- Enterprise (Precio personalizado): Soluciones a medida para toda la empresa con acceso vía API y análisis especiales.

### Perfil del usuario

- Empresas de Gran Consumo (FMCG) que monitorizan su cuota de mercado digital.
- Proveedores de servicios eCommerce (Logística, Pagos, Software) buscando clientes potenciales cualificados.
- Consultoras estratégicas que realizan Due Diligence o estudios de mercado.
- Agencias de marketing especializadas en la expansión internacional de marcas.

### Nivel técnico requerido

- Uso: Nivel medio. Requiere capacidad de análisis de datos de negocio y comprensión de métricas eCommerce.
- Instalación: No requiere instalación (SaaS).
- Configuración: Para planes Enterprise, puede requerir conocimientos técnicos si se opta por la integración vía API.

#### Ejemplos de uso profesional

- Expansión internacional: Evaluar la competencia y el volumen de mercado en un país específico antes de iniciar operaciones.
- Prospección comercial: Identificar qué tiendas online utilizan un software de pago específico para ofrecerles una alternativa.
- Optimización de ventas: Comparar la tasa de conversión propia con la media de la industria en la misma categoría para identificar debilidades en el embudo de ventas.

#### Uso y distribución

- Versión web: Acceso principal a través del navegador.
- Descarga de datos: Exportación de informes y listas en formato XLS/CSV para tratamiento externo.

#### Integraciones

- API propia: Disponible en el plan Enterprise para la integración automatizada de datos en sistemas internos (BI, ERP, CRM).
- Facilidad de integración: Nivel Full Code para el uso de la API; nivel No Code para el uso directo de la plataforma web y descargas Excel.

#### Notas finales

##### Información legal, licencias y contratos

- Propiedad de los datos: Los datos son propiedad de ECDB y su uso está sujeto a los términos del contrato anual.
- Privacidad: Cumple con normativas globales de privacidad (GDPR), ya que los datos transaccionales están anonimizados y agregados.

#### Otros

- La plataforma es especialmente fuerte en el mercado europeo debido a su origen alemán y su colaboración con socios como el EHI Retail Institute.

#### Para más información:

- Sitio web oficial: <https://ecdb.com>
- Precios: <https://ecommercedb.com/pricing>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/ecommercedb>

## CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

### Aplicación profesional

- **Tipos de empresa:** Multinacionales de Gran Consumo (FMCG), consultoras estratégicas (Big Four), proveedores de servicios de pago (PSP), operadores logísticos internacionales y fondos de inversión (Due Diligence).
- **Presupuesto:** Alto. Requiere una inversión anual mínima de 3.000€ (Plan Starter) hasta más de 12.000€ (Planes Corporate+).
- **Puntos clave:** Acceso a datos transaccionales exclusivos de redes bancarias (VISA, Mastercard, carteras digitales) y modelado por algoritmos propios (ECDB Cube) que cruzan ventas netas y Gross Merchandise Volume (GMV).

### Madurez digital requerida

- **Usuarios:** Analistas de datos o responsables de estrategia con capacidad para interpretar métricas transaccionales complejas (AOV, tasas de abandono, cuotas de mercado por categoría).
- **Empresa:** Organizaciones con departamentos de Market Intelligence o Business Development que operen en múltiples mercados internacionales y requieran validación de datos fuera de sus propios sistemas CRM/ERP.

### Plan orientativo de implantación

#### Pasos necesarios y estimaciones

- **Tiempos estimados de despliegue:** Acceso inmediato tras la contratación (SaaS). La integración técnica vía API para planes Enterprise puede tomar de 2 a 4 semanas.
- **Evaluación inicial:** Identificación de mercados (países) y categorías de productos críticas para la compañía. Definición de la lista de competidores directos para monitorización.
- **Configuración y personalización:** Configuración de cuadros de mando (Market Dashboards) y filtros de rankings personalizados según la taxonomía de la empresa.
- **Capacitación:** Sesiones de formación en profundidad sobre la metodología de obtención de datos (Top-down vs Bottom-up) para garantizar la confianza en los KPIs presentados a dirección.

### Necesidades de formación del equipo

- Comprensión de la metodología de modelado de ingresos de ECDB.
- Manejo de herramientas de benchmarking comparativo.
- Uso del asistente de IA (en planes superiores) para la extracción rápida de insights.

### Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos:** No requeridos para el uso estándar. Se requiere un desarrollador si se implementa la API en un sistema de BI propio (Tableau, PowerBI).
- **Personal interno:** Analyst de eCommerce, Director de Estrategia o Responsable de Expansión.

### Retorno de la inversión (ROI)

- **Tiempos:** Identificación de oportunidades de mercado u optimización de conversión visibles en el primer trimestre de uso.
- **Cómo medirlo:** Reducción de costes en estudios de mercado externos, aumento en la precisión de las previsiones de ventas en nuevos mercados y mejora en la tasa de captación de leads cualificados (para proveedores de servicios).

### Otros

- **Origen y fiabilidad:** La plataforma es una spin-off de Statista, lo que garantiza rigor metodológico y una de las bases de datos más extensas de Europa.
- **Actualización:** A diferencia de informes estáticos, ECDB ofrece actualizaciones mensuales de datos basadas en transacciones reales procesadas con solo 7 días de retraso.
- **Uso en Ventas:** Estudios de casos indican que equipos de ventas que integran estos datos en su flujo de trabajo (mediante herramientas como Kickscale) aumentan su eficiencia en un 50% al automatizar la toma de notas y preparación de propuestas basadas en datos reales del cliente.

## PREGUNTAS FRECUENTES

---

### ¿Qué es ECDB y cuál es su origen?

ECDB, anteriormente conocida como eCommerceDB, es una plataforma de inteligencia de mercado especializada en el análisis del comercio electrónico global. Con sede en Alemania, nació como una iniciativa para estructurar datos del sector y actualmente proporciona métricas detalladas de más de 52.000 minoristas y 300 marketplaces en 150 países.

### ¿Qué tipo de datos diferenciales ofrece frente a herramientas de SEO?

A diferencia de las herramientas que estiman datos basados en tráfico web, ECDB utiliza KPIs transaccionales reales. Esto incluye métricas críticas como el valor medio del pedido (AOV), tasas de conversión y tasas de devolución, obtenidos a través del análisis de miles de millones de transacciones de redes bancarias y tarjetas, lo que garantiza una mayor precisión para la toma de decisiones financieras.

### ¿Es posible utilizar la plataforma de forma gratuita?

Sí, existe una versión de acceso gratuito, aunque está limitada a un solo usuario y ofrece datos anuales restringidos. Para acceder a funciones avanzadas como la descarga de archivos XLS, el acceso a contactos de leads o los indicadores mensuales, es necesario suscribirse a uno de los planes de pago anuales.

### ¿Cómo garantiza ECDB el cumplimiento de la normativa de privacidad?

La plataforma cumple estrictamente con el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR). La información transaccional utilizada para generar sus informes y KPIs se somete a procesos de anonimización y agregación, asegurando que no se pueda identificar a consumidores individuales ni se vulneren las leyes de privacidad internacionales.

### ¿Qué capacidades de integración técnica ofrece para empresas?

Para usuarios que requieren un flujo de datos automatizado, ECDB ofrece una API propia exclusiva en su plan Enterprise. Esto permite la integración de sus bases de datos en sistemas de Business Intelligence (BI), ERP o CRM. Para el resto de planes, la interacción es 'No Code', basada en la interfaz web y la exportación de archivos en formatos CSV o XLS.

### ¿Se puede utilizar la herramienta para la prospección comercial directa?

Sí, la plataforma incluye una funcionalidad de generación de leads que otorga acceso a contactos clave dentro de las organizaciones de comercio electrónico. Además, permite filtrar empresas según la tecnología que utilizan (pasarelas de pago, logística, software), lo que facilita a los proveedores de servicios identificar clientes potenciales según su pila tecnológica actual.

### ¿Qué nivel de especialización geográfica y sectorial tiene el servicio?

Aunque su cobertura es global (150 países), mantiene una fortaleza histórica en el mercado europeo debido a su origen y su colaboración estratégica con instituciones como el EHI Retail Institute. Cubre más de 250 categorías de productos, permitiendo realizar comparaciones (benchmarking) específicas por industria y región.

### ¿Cuál es el modelo de contratación y permanencia?

ECDB opera bajo un modelo de suscripción con facturación anual obligatoria en todos sus niveles (Starter, Corporate, Corporate+ y Enterprise). No ofrece planes de pago mensual recurrente, lo que orienta su uso hacia análisis estratégicos de largo plazo en lugar de consultas puntuales.

## CONTRATOS Y CONDICIONES

### Informe técnico descriptivo

#### Principales recomendaciones

- Verificación de la legitimidad de los Leads: Antes de iniciar campañas de prospección comercial con los contactos facilitados por la plataforma, la empresa debe asegurarse de contar con una base legal (como el interés legítimo) y cumplir con el deber de información al interesado en el primer contacto.
- Limitación de uso de datos: Los datos obtenidos deben utilizarse exclusivamente para análisis interno y decisiones estratégicas. Queda prohibida la redistribución masiva o la publicación de los datasets sin consentimiento, de acuerdo con la Ley de Propiedad Intelectual y los términos del contrato.
- Supervisión del Asistente IA: En planes Corporate+, las respuestas generadas por el asistente de inteligencia artificial deben ser validadas por profesionales antes de ser integradas en informes críticos, para evitar posibles "alucinaciones" o errores en la interpretación de Kpis transaccionales.
- Gestión de accesos: Debido al alto coste y al valor estratégico de la información, se recomienda implementar una política de contraseñas robusta y control de accesos para los 5 usuarios (en plan Corporate) para evitar fugas de información sensible de mercado.

#### Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- Clasificación de riesgo: El asistente de IA incluido en los planes superiores se clasifica como un sistema de IA de riesgo mínimo o limitado. No entra en las categorías de alto riesgo, ya que su función es la síntesis y consulta de bases de datos de mercado existentes.
- Transparencia: ECDB debe informar claramente a los usuarios cuando están interactuando con un sistema automatizado para la generación de análisis o informes.

#### Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: ECDB actúa como Responsable del Tratamiento de los datos de sus clientes y como proveedor de información anonimizada. El usuario es Responsable del Tratamiento si utiliza los datos de contacto (Leads) para fines de marketing directo.
- Ubicación de los datos: Los datos se almacenan principalmente en Alemania (infraestructura de Hetzner), cumpliendo con los estándares de seguridad europeos.
- Transferencia internacional: ECDB declara el uso de herramientas de terceros (como Salesforce, Stripe o Google Analytics) que pueden implicar transferencias fuera de la UE. Estas se gestionan bajo cláusulas contractuales tipo y marcos de privacidad vigentes.
- Derechos ARCO: Los usuarios pueden ejercer sus derechos de Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición escribiendo directamente al Delegado de Protección de Datos de la entidad (datenschutz@ecdb.com).

#### Propiedad intelectual

- Propiedad de datos: Todos los datos, estadísticas y métricas transaccionales son propiedad intelectual de ECDB GmbH. El cliente adquiere una licencia de uso no exclusiva y temporal.
- Propiedad del resultado: Los informes personalizados generados por el usuario mediante la plataforma pertenecen al cliente para su uso profesional, pero no le otorgan la propiedad sobre los datos brutos o la metodología de cálculo (ECDB Revenue Equation).

#### Usos y prohibiciones

- Usos prohibidos: Extracción automatizada de datos (web scraping) sin autorización, redistribución comercial de los rankings a terceros y uso de la información para actividades ilícitas o que infrinjan la competencia desleal.
- Usos admitidos: Análisis de mercado, benchmarking de KPIs, optimización de expansión internacional, prospección comercial B2B y due diligence estratégica.

#### Seguridad y certificaciones

- Seguridad: Implementación de procedimientos estándar de seguridad de la información, incluyendo roles de usuario, copias de seguridad periódicas y actualizaciones de sistema según el estado actual de la tecnología.
- Entorno legal: La empresa opera bajo la jurisdicción de Hamburgo, Alemania, ajustándose al Código de Comercio Alemán (HGB) para la retención de documentos financieros y comerciales.

#### Otros

- Naturaleza de los datos: Es fundamental entender que los KPIs transaccionales (AOV, tasas de conversión)

proviene de datos bancarios y de tarjetas agregados y anonimizados, lo que garantiza el cumplimiento con el RGPD al no tratar datos personales identificativos de los compradores finales.

Fuentes consultada:

- Contratos: <https://ecommercedb.com/request/offer?type=stores>
- Condiciones: <https://ecommercedb.com/imprint>
- Privacidad: <https://ecdb.com/legal/privacy-policy>
- Metodología: <https://ecdb.com/our-data>

### Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.