

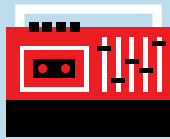
ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

Cada vez se reduce el tiempo en que las personas aceptan e incorporan a su vida diaria las nuevas herramientas

38

años

tuvieron que transcurrir para que la radio alcanzara 50 millones de escuchas



13

años

para alcanzar 50 millones de propietarios de una televisión

75

años

pasaron para que 50 millones de personas utilizaran teléfono

1.5

años

para que Instagram sumara 50 millones de usuarios en el mundo

POR ÁNGEL ALCÁNTARA

@AAngelAlca

Las pymes se renuevan para no morir. Frente a un mercado cada vez más conectado y dependiente de un teléfono inteligente, las pequeñas y medianas empresas (pymes) se han apoyado de herramientas digitales para ganar presencia entre los consumidores con ayuda de empresas tecnológicas como Google, Facebook y Hootsuite con el objetivo de elevar hasta tres veces sus ventas.

Estas herramientas ayudan a que las pequeñas y medianas empresas escalen en la mente del público, además de hacerlas populares en redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter y en buscadores.

“Es difícil poder medir el beneficio de estas empresas, porque depende mucho del giro al que se dediquen. Por ejemplo, un restaurante familiar puede triplicar sus ventas con la ayuda de la difusión de sus productos por redes sociales de una forma casi inmediata”, explica Phillip Edgell, goblal vp sales de Hootsuite.

El ejecutivo agrega que las pymes experimentan un salto de estar anunciadas con un letrero afuera del establecimiento

Las pequeñas y medianas empresas comienzan a incursionar en el ámbito tecnológico en miras de incrementar sus ventas con la ayuda de herramientas que brindan una mayor presencia en redes sociales

a tener un alcance de millones de usuarios de redes sociales. Sin embargo, el beneficio va ligado a la cantidad desembolsada.

“El precio por este tipo de servicios va desde el modelo gratuito que manejamos hasta el de millones que empresas multinacionales gastan por incrementar sus ventas, audiencia y por ende, ingresos”, comenta Edgell.

Una de las nuevas tendencias, y lo que será el futuro para

#Tech

Pymes triplican ventas con tecnología

el marketing a nivel global, es la implementación de video en redes sociales, vitrina que sirve para llegar a un mayor público, asegura Daniel Sánchez quien se desempeña como regional producto marketing manager de Facebook.

“Año con año la producción de video tanto de usuarios como de las empresas que utilizan plataformas como Facebook o Instagram, cuadriplica su crecimiento. Es una tendencia que está ahí y esperamos que para 2021, el 78 por ciento del tráfico de datos sea por medio de video”, enfatiza Sánchez.

Google también tiene herramientas de ayuda para los pequeños negocios, mediante el intercambio de información en tiempo real.

Prueba de ello es ‘Publicacio-

Un restaurante familiar puede ver triplicadas sus ventas con la difusión de sus productos a través de las redes sociales de forma casi inmediata”

Phillip Edgell

Vp sales de Hootsuite

nes’, en la que el potencial usuario puede descubrir las actualizaciones como promociones, modificaciones de horario o si se entrega a domicilio.

En México, el 99.8 por ciento del total de unidades económi-

cas que existen son pymes, las cuales general el 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país y el 72 por ciento de los empleos formales, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

No obstante, de este universo, tan sólo el 6 por ciento de las empresas cuentan con tecnologías de la información, de acuerdo a un estudio de Zoho Corp.

Las herramientas cuestan hasta 1 millón de pesos, sin embargo, las firmas tecnológicas ofrecen un modelo gratuito