

3 claves para que las MiPyMEs mexicanas impulsen su actividad comercial a través del poder de las redes sociales: para el 89% ya es su principal canal de venta

- *El próximo 16 de abril se celebrará el Día Mundial del Emprendimiento, sector que tan solo en México representa el 97% de los negocios y que, a partir de la pandemia, han encontrado en las redes sociales un espacio más allá de la interacción social para ser poderosos canales comerciales.*
- *Actualmente, México cuenta con alrededor de 90 millones de usuarios en redes sociales, contexto que las MiPyMEs pueden aprovechar de forma estratégica para expandir y fortalecer su visibilidad, aumento de ventas y crear una marca sólida en el ecommerce.*

Ciudad de México a 15 de abril de 2024.- Las redes sociales han evolucionado de ser plataformas de interacción social para convertirse en la mano derecha de las ventas de los emprendedores. Con millones de usuarios activos cada día, Facebook, X (Twitter), Instagram, TikTok y LinkedIn, entre otras, ofrecen a las empresas la oportunidad de conectarse directamente con su audiencia, ofrecer sus productos y/o servicios, así como construir relaciones mucho más sólidas en un entorno digital marcado por las necesidades de las nuevas generaciones de consumidores.

De hecho, el 89% de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) utilizan las redes sociales como su principal canal de venta, de acuerdo con los resultados del [estudio](#) "MiPyMEs en México: Desafíos y oportunidades para su digitalización comercial en 2024", elaborado por CONTPAQi®. Este factor es de vital importancia, considerando que en el país hay más de 90 millones de usuarios en redes sociales, de acuerdo con [datos](#) recientes.

"En el marco del Día Mundial del Emprendimiento es muy relevante observar cómo las redes sociales emergen como un poderoso canal para las MiPyMEs que buscan recuperarse de los impactos económicos de la pandemia, haciendo más eficiente el área comercial. Éstas permiten alcanzar a más clientes, potenciar la personalización y ampliar el mercado, al permitir la medición del rendimiento de las campañas a través de las herramientas disponibles, lo que se traduce en un crecimiento comercial", explicó **René Martín Torres Frago, Presidente Ejecutivo**

de [CONTPAQi®](#), la compañía líder en el desarrollo de *software* empresarial y contable.

Bajo este panorama, el experto comparte 3 claves para que las MiPyMEs mexicanas impulsen su actividad comercial a través del poder de las redes sociales, y los beneficios que trae consigo en el ecosistema digital del país:

1. Personalización: clave para vender en redes sociales

De acuerdo con los hallazgos del estudio de CONTPAQi®, la interacción en tiempo real, la capacidad de transmitir mensajes personalizados y la posibilidad de generar conversaciones significativas son los principales beneficios que convierten a las redes sociales en un activo invaluable para las empresas que buscan reconstruir su base de clientes y aumentar sus ventas. En este panorama, es clave adoptar una visión estratégica que mantenga este impulso y lo lleve al siguiente nivel.

Por ello, es clave de que las MiPyMEs comprendan el poder de la personalización, y cómo este elemento se ha vuelto crucial, pues al adaptar los mensajes y ofertas a las preferencias y necesidades específicas de cada cliente, permite establecer una relación sólida entre el negocio y su comunidad. Actualmente, el crecimiento del *ecommerce* y de las redes sociales ha llevado a que el 58% de las MiPyMEs adoptan ya las [ventas](#) personalizadas (a la medida) como una de sus principales estrategias de comercialización: una tendencia que seguirá en ascenso.

2. Conocer a la competencia para sobresalir

El hecho de que 8 de cada 10 MiPyMEs aseguren tener un conocimiento profundo de sus competidores revela la importancia que tiene la investigación de mercado para impulsar sus estrategias de ventas. Esta información da una visión del panorama competitivo y sirve como base para desarrollar estrategias sólidas que permitan destacarse y captar la atención de los consumidores en el mercado.

Este aspecto es fundamental para comprender las necesidades del cliente, las tendencias del mercado y las estrategias de la competencia. Con ello los emprendedores pueden obtener una ventaja significativa al adaptar sus productos, servicios y mensajes de *marketing* para satisfacer las demandas del mercado y posicionarse mejor. Este criterio solo mejora las posibilidades de éxito y ayuda a mantener a las empresas ágiles y receptivas en un entorno en constante evolución.

3. Invertir el presupuesto en el canal adecuado

Elegir las redes sociales adecuadas es fundamental en la planificación comercial de las MiPyMEs, donde es crucial el presupuesto destinado a la publicidad pagada. Ésta garantiza una combinación de alcance masivo, segmentación precisa, interacción directa con la audiencia, flexibilidad y analítica detallada. Por ende, es fundamental enfocarse en las redes que se ajusten al modelo de negocio de la empresa y trabajar en su desarrollo constante, donde Facebook, Instagram, y TikTok son punteros.

A esto se suma el hecho de que los emprendedores también optan tener presencia pagada en varios espacios multimedia y buscadores, como lo son buscadores (Google Ads, Safari y Bing), páginas web y otros espacios multimedia como YouTube, Twitch y Spotify. En suma, esta combinación hace del ecosistema digital de redes y plataformas una excelente opción para crecer las ventas.

En conclusión, las redes sociales han transformado radicalmente la forma en que las MiPyMEs llevan a cabo sus actividades de *ecommerce*. Estas plataformas digitales ofrecen oportunidades sin precedentes para la promoción y la interacción con los clientes, permitiendo que logren alcanzar audiencias más amplias de manera efectiva. Para aprovechar al máximo este potencial, las MiPyMEs deben mantener su camino de transformación tecnológica, impulsar la adopción de soluciones y herramientas que les permitan optimizar su área comercial, así como otras tareas propias del crecimiento, como una administración estratégica de la mano de la innovación digital.

-o0o-

Acerca de [CONTPAQi®](https://www.contpaqi.com)

CONTPAQi® es la compañía líder en el desarrollo de *software* empresarial y contable que atiende los procesos de contabilidad, administración, facturación, nómina, viáticos de las empresas mexicanas en crecimiento con el objetivo de desarrollarlas y fortalecerlas en la digitalización de sus procesos. Con sede en Guadalajara, Jalisco, CONTPAQi® surgió en 1984 como la primera empresa de *software* empresarial 100% mexicana que revolucionó los procesos contables, por lo que se ha posicionado como el *software* favorito de los contadores. Por 40 años ha sido un aliado estratégico para las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) a nivel nacional; la compañía está comprometida permanentemente con sus más de 6 mil Socios de Negocios y con sus más de 1 millón 200 mil empresas usuarias en brindar más de 15 soluciones tecnológicas. Por 13 años, ha sido reconocida entre “Los Mejores Lugares para Trabajar™” por GPTW México; por 5 años ha sido reconocida como Best Place to Code, por ser una opción atractiva para los desarrolladores de *software*, como reflejo de su pasión por el código. Gracias a su labor en materia de inclusión, por primera vez en 2023 recibió el galardón de “Los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres en México”. Además, entró por primera vez al *ranking* de GPTW de “Los Mejores Lugares para Trabajar™ Sectoriales 2023”, en el sector de TI. CONTPAQi® es el Proveedor Autorizado Certificado (PAC) por el SAT número 1 en el mercado al generar en 2023 más de 1 millón 440 mil timbres. Para más información visita: www.contpaqi.com

Síguenos:

Facebook: <https://www.facebook.com/CONTPAQi>

Twitter: <https://twitter.com/CONTPAQi>

YouTube: <https://www.youtube.com/contpaqi>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/contpaqi/>

Instagram: <https://www.instagram.com/contpaqimx/>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@contpaqi>