



No pauses tu negocio, potencialízalo con tecnología

- *En 2019, el comercio electrónico en México creció 28.6%, alcanzando un valor de 631,710 millones de pesos, de acuerdo con la Asociación de Internet MX.*
- *Al cierre de 2019, la consultora Competitive Intelligence Unit (CIU), contabilizó un total de 61.9 millones de usuarios de e-commerce en México.*
- *Un estudio de CISCO demuestra que la implementación de tecnologías en PyMES puede aumentar sus utilidades hasta en un 30%.*

Ciudad de México, a 01 de junio de 2020. La vida posterior al COVID-19 ya está comenzando a ponerse en marcha, convirtiendo los procesos y operaciones a distancia en actividades necesarias para mantener funcionando la salud financiera de muchos pequeños, medianos y grandes comercios.

La contingencia sanitaria ha dejado importantes lecciones para tener en cuenta durante la “Nueva Normalidad”, en materia de salud, social, laboral y, por supuesto, económica, donde será importante centrar la atención en las PyMES, las cuales son fundamentales para un ecosistema económico saludable en el país, ya que [generan el 72% de los empleos totales y contribuyen con el 52% del PIB en México, de acuerdo con información del Senado de la República.](#)

El panorama que viven estos negocios es de mayor incertidumbre debido a las bajas ventas y el cierre de sus espacios físicos. Sin embargo, es en esta situación donde los pequeños comerciantes pueden transformar la adversidad en una gran oportunidad de resiliencia y potencialización por medio de distintas herramientas tecnológicas que, al día de hoy, brindan mayor eficiencia y seguridad a menores costos, aumentando el alcance de cualquier empresa y haciendo crecer sus ventas por medio del comercio electrónico.

Por ello, dejamos una serie de recomendaciones que te ayudarán a reactivar tu negocio y darle el cambio necesario para sobrevivir a la nueva realidad y triunfar dentro del competido mercado:

Un eficiente servicio de entregas es el mejor complemento para vender en línea: El éxito de cualquier negocio siempre se verá reflejado en el aumento de la demanda en sus productos o servicios, lo que conlleva optimizar la estrategia de cómo va a recibir el cliente dicho producto.

Debido al distanciamiento social, muchos comercios cerraron sus operaciones físicas, lo que ha provocado un aumento en los servicios de logística y entregas rápidas. El comprador electrónico se está volviendo omnicanal, y las entregas directas a su casa son su método preferido para recibir sus pedidos. De acuerdo con el [Estudio sobre Venta Online 2020 realizado por la AMVO, el 79% de los consumidores en línea buscan y prefieren recibir sus compras en su domicilio particular.](#) lo que abre aún más la puerta de oportunidad a los servicios de última milla impulsados por tecnología, convirtiéndola en una industria complementaria al comercio electrónico.

Ejemplo y muestra de lo anterior es Lalamove, empresa tecnológica que ha aumentado su servicio de entregas en un 330% desde el inicio de abril y, por consecuencia, el número de socios conductores ha crecido, expandiendo también su radio de alcance hacia el Estado de México.

Hay que perder el miedo a la tecnología: Adaptarse o morir. Esta es una de las primeras nociones para que una pequeña o mediana empresa dé el giro necesario que la mantenga funcionando y la haga expandirse, en lugar de mantenerse con los procesos convencionales de compra y venta de productos y servicios.

La adopción de la tecnología digital en nuestro estilo de vida es cada vez mayor. Las aplicaciones digitales hoy permiten la realización de videoconferencias con más de 100 personas, un teletrabajo más



organizado e incluso, otorgan importantes beneficios para pequeños y medianos comerciantes, así como *startups* tecnológicas, ayudándolos a aumentar su alcance y su número de ventas.

Diversifica tus canales de exposición: No importa si tienes una tienda de abarrotes, una papelería o un gimnasio; mientras más expongas tus productos por medio de vías electrónicas, mayor será tu posibilidad de establecerte en el gusto de la gente y generar una cartera de clientes. Los folletos y los trípticos difícilmente funcionan para atraer a la gente hacia tu producto, sin mencionar el perjuicio ambiental que ocasionan por el gasto de papel y la formación de desechos.

El último *Estudio sobre los Hábitos de los Usuarios de Internet en México*, publicado por la Asociación de Internet MX, en 2019, el 61% de las compras realizadas en línea fueron procedentes de los anuncios publicitarios que están colgados en la red. Es decir, la oportunidad está en los sitios web y en las aplicaciones para dispositivos móviles.

Dispositivos móviles, los reyes de las ventas en línea: Los gigantes del comercio electrónico han encontrado en las aplicaciones móviles su mayor punto de venta, dándoles un éxito sin precedentes. Por ello, es imprescindible aprovechar las funciones de los teléfonos inteligentes y las tablets para potencializar un negocio con tecnología.

El *smartphone* es el dispositivo más utilizado por los internautas (estamos hablando de un 92% de personas conectadas por este aparato), y qué mejor que convertir cada teléfono en una vía para ofrecer y vender un producto de forma más simple, rápida y en contacto directo con el consumidor.

Como has podido leer, expandir y explotar tu negocio durante una crisis no es una tarea imposible. La tecnología está de tu lado; utilízala, saca el mayor provecho de ella. Expande el alcance de tus clientes potenciales por medio de vías digitales y dale a tus consumidores el beneficio de no salir de sus casas y usar servicios de última milla. Así evitarás frenar el negocio en el que tanto te has esforzado por levantar y, al mismo tiempo, lo prepararás para la nueva era que llegará tras la pandemia de COVID-19.

####

Acerca de Lalamove:

Desde 2013, Lalamove ha incursionado en la industria de la logística para encontrar las soluciones más innovadoras que resuelvan las necesidades de entrega en todo el mundo. Millones de conductores y empresas utilizan nuestra tecnología diariamente para conectarse entre sí y mover las cosas que importan. Actualmente, Lalamove conecta más de 7 millones de clientes registrados con un grupo de más de 700,000 conductores de camionetas, camiones y motocicletas para brindar servicios de entrega el mismo día. La misión de Lalamove es hacer que las entregas locales sean más rápidas y sencillas a través de innovaciones como la conexión instantánea de pedidos, el seguimiento de vehículos por GPS en tiempo real, los servicios 24/7, la optimización de rutas y un sistema de calificación de conductores. Actualmente, Lalamove opera en 21 mercados alrededor de Asia y Latinoamérica. Entró al mercado mexicano a finales de 2019.

Más información en: <https://www.lalamove.com/mexico> y en [Facebook](#).