



## ¿Cómo optimizar y hacer crecer un pequeño negocio?

(Ciudad de México, 10 de agosto de 2020).- La reactivación económica en México se ha puesto en marcha con todo y la incertidumbre sanitaria que se ha generado por la pandemia del COVID-19, la cual dejó afectaciones fuertes en una gran cantidad de empresas y negocios de diversos giros y tamaños. Las PyMEs son las que se han visto más afectadas, ya que muchas de ellas no cuentan con los elementos suficientes para sobrevivir un cese prolongado de actividades.

Durante abril, uno de los meses de aislamiento más riguroso en México, comenzaron a vislumbrarse los problemas para los pequeños y medianos comerciantes. La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) realizó una encuesta arrojando que un 77% de las PyMEs podrían cerrar en menos de dos meses; 3 de cada 10 microempresarios tendrán dificultad de liquidez para créditos y préstamos, y el 87% de este tipo de empresas perderán ventas y clientes para generar nuevas fuentes de empleo.

Esta situación enciende muchas alarmas, ya que estos negocios representan el sustento principal de la economía mexicana. Cifras oficiales apuntan que las pequeñas y medianas empresas aportan el 42% del PIB nacional y generan el 78% del empleo total, contabilizando 4.1 millones de trabajos.

Frente a ello, es necesario que los pequeños negocios que siguen operando, modifiquen sus estrategias no solamente para seguir establecidos, sino para mejorar sus procesos, crecer y convertirse en generadores de empleo y motores de la economía nacional.

*“Toda crisis lleva una oportunidad que, al ser bien aprovechada, puede conducir a nuevas etapas y procesos de transformación. Las PyMES han recibido un impacto significativo por la pandemia de coronavirus, esto puede representar la oportunidad de mejorar aprovechando la tecnología y el ecosistema digital. Modelos como el comercio electrónico, la logística omnicanal y las entregas de última milla son los que están marcando la pauta en la construcción de nuevos negocios, volviéndolos más eficientes, seguros y con mayor proyección a futuro”,* asegura Christophe Milhères, City Manager de Lalamove México.

Existen puntos importantes a tomar en cuenta para iniciar un negocio o consolidar una PyMe, uno de ellos es el cliente -o potencial cliente-, al que hay que entender en cuestión de necesidades y estar preparado para adaptar los procesos de operación en todo momento. Además de éste, se destacan los siguientes:

- **Crea tus canales de venta electrónica.** Página web y redes sociales, hoy todo funciona como vía para dar a conocer un producto a un menor costo y con mayor inmediatez y penetración al público. Explora la tecnología y diversifica hacia el e-commerce. De acuerdo con la Asociación Mexicana de Venta Online, 6 de cada 10 PyMEs venden por Internet.
- **Combina tu estrategia de marketing.** Este punto tiene mucho que ver con el anterior. Para hacer crecer tu negocio, es recomendable utilizar diversas herramientas de marketing, mezclando la publicidad tradicional con la exhibición online. Esto te



dará acceso a un margen de público más amplio y, por consiguiente, a un aumento en el potencial de crecimiento para tu negocio.

- **Para hacer promociones y ventas especiales, aprovecha el calendario.** Busca las fechas destacadas del año y donde existe una mayor probabilidad en el que la gente realiza gastos importantes. Navidad, Buen Fin, Día de la Madre, y algunas festividades locales representan oportunidades que no deben dejarse pasar. En esas fechas, organiza ventas especiales, promociones o lanzamientos para tu negocio.
- **Indispensable, la entrega a domicilio.** Hoy, más que nunca, está demostrado que el poder entregar un producto a domicilio brinda una dimensión nueva al proceso de crecimiento para un negocio. Contar con soluciones de entregas inmediatas de última milla, como Lalamove, es el complemento y catalizador ideal para optimizar una PyME o una empresa de gran tamaño. Con esto se fomenta la fidelización del cliente, al brindarle una experiencia completa desde el momento de compra hasta la recepción en la comodidad de su hogar por medio de un servicio rastreado a tiempo real y con comunicación directa e inmediata con los socios conductores en motos, camionetas y camiones.

Adaptarse a la “nueva normalidad” será un reto para los pequeños negocios y PyMEs, en cuanto a la integración de la tecnología y ajustes en sus procesos cotidianos; sin embargo son un motor fundamental para reactivar la economía post-coronavirus.

### **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 de 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](#).

Contacto de prensa: Emmanuel Zaragoza - [emmanuel.zaragoza@another.co](mailto:emmanuel.zaragoza@another.co) - 55-4903-5434