[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Monterrey, Nuevo León el 23/03/2021

# [2020, el parteaguas que aceleró la migración digital](http://www.notasdeprensa.es)

## Los efectos de la pandemia se han hecho sentir en todos los ámbitos de la vida. La migración de los negocios al mundo digital, por supuesto, ha sido uno de los principales cambios que ha surgido para adaptarse a la nueva realidad. Implementar estrategias de venta online, entre otras diferentes soluciones, ha ayudado a muchas PYMES a mantenerse y seguir creciendo a pesar de las circunstancias

La llegada de la pandemia trajo consigo innumerables cambios, uno de ellos fue la migración hacia el mundo digital mucho más rápido de lo que se esperaba. El 2020 marcó un parteaguas en diferentes áreas de la vida social, incluyendo la forma de interactuar, de conectarse unos con otros; la manera de comprar y vender productos o servicios; de hacerse presente incluso en la distancia. Todo ello ha impulsado el uso necesario de los medios digitales como intermediarios para sobrevivir, vivir en una época diferente. El efecto de la pandemia en las PYMES La economía de las pequeñas y medianas empresas de México por supuesto se ha visto afectada por la pandemia. Las medidas de prevención para evitar la propagación del virus incluyeron el cierre parcial y total por determinado tiempo de diferentes negocios, impactó, y lo sigue haciendo, a su economía. Sin embargo, frente al reto, las soluciones no se han hecho esperar. Sabemos que el internet llegó para quedarse, que la barrera del confinamiento no representa un impedimento para la conexión a distancia. Así que, en este turbulento año, las estrategias y recursos online hicieron su aparición con mayor fuerza para apoyar y reforzar la economía de muchas PYMES. Renovarse o morir, ese ha sido el principio al que muchas empresas han tenido que apegarse en estos tiempos, especialmente a lo que concierne a la transformación digital. Y en este sentido, la agencia especializada en posicionamiento orgánico, Futurité, presenta algunos datos que hablan sobre el impacto de las ventas online y el comportamiento del consumidor en los medios digitales ha tenido durante la pandemia del Covid-19. Ventas online: la solución para muchos negocios En México, de acuerdo con el estudio realizado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) en el 2020, 6 de cada 10 PYMES vende por internet. Un cambio significativo si se compara con el 2019, pues hubo un incremento del 94.6% en comparación con ese año. Además, para dejar en claro que el Covid-19 fue el causante de ese aumento, 2 de cada 10 PYMES aseguraron haber comenzado a vender online debido a la pandemia. Aunque muchos negocios ya contaban con presencia digital, comenzaron a redoblar sus esfuerzos en este canal para favorecer sus ventas. Aquellos que apenas comenzaron y que se vieron forzados a moverse lo hicieron por cuestiones derivadas del confinamiento. En ambos casos, vender en línea es sumamente relevante, incluso 9 de cada 10 empresas lo considera de gran importancia, pues no sólo se utiliza para incrementar las ventas, sino para ganar mayor presencia en el mercado, además, teniendo el factor de entrega a domicilio es una forma más segura para cuidar la salud de los clientes. Pero algo interesante a destacar es que muchos negocios son conscientes de que el uso de las redes sociales es importante para destacar en el mundo digital y compartir información sobre sus productos, servicios o la empresa misma de manera más directa y cercana a sus clientes. Por ende, la ayuda de expertos en marketing digital, ecommerce, redes sociales y demás estrategias digitales que impulsan el crecimiento de los negocios en este periodo ha sido fundamental para la toma de decisiones. “Gran parte de los nuevos negocios que se sumaron a la presencia digital reconoce que requieren orientación y herramientas que los ayude en este nuevo proceso y así llegar a sus metas.” enunció la agencia seo. Las ventas online también fueron clave en temporadas como el Buen Fin, Black Friday, entre otros. En el primer caso, por ejemplo, las ventas realizadas en línea representaron 20% de las operaciones totales, pues muchos de los mexicanos optaron por quedarse en casa y evitar las aglomeraciones en las tiendas físicas. ¿Cómo ha sido el comportamiento del consumidor mexicano tras el Covid? Otro de los aspectos que destaca la agencia seo sobre estos cambios, es el comportamiento de los usuarios a la hora de comprar. Para ello, no está demás decir que, con base en los resultados de la investigación realizada por Photoslurp, se hizo inminente el aumento de las ventas online hasta en un 40% en México tras el brote del Covid-19. Las 5 principales categorías en las que se centran las compras del mercado mexicano durante la pandemia fueron: Alimentos y bebidas, ropa, suplementos para la salud y el bienestar, electrónica y cuidado de mascotas. Sólo de la primera categoría, alimentos y bebidas, hay registro de hasta un 74% de compras online. En cuanto al gasto promedio que invierten los mexicanos en compras online se sabe que rondan entre los $3,846 pesos mensuales, siendo los principales actores de esta estadística, las personas de entre 34 y 55 años de edad. Predicciones del 2021 para el mundo digital Es claro que la vida post pandemia apunta al incremento del ecommerce. Gran parte de los mexicanos, un 83%, indica que gastará lo mismo o más del promedio antes mencionado en compras en línea, incluso después de que pasé la pandemia. Por supuesto, destacar entre la competencia será otro factor a tomar en cuenta dado el panorama que se avecina. Antes de la llegada de la pandemia, las ventas realizadas en línea representaban sólo una pequeña fracción de las ventas totales, menos del 1%. No obstante, después del Covid- 19, 3 de cada 10 PYMES en México prevé que sus ventas online podrán representar más del 31% de su total. Aunque el panorama en general pueda ser incierto, los datos señalan que no hay vuelta atrás, el mundo digital y sus soluciones llegaron para implementarse hoy, mañana y en la posteridad. Las estrategias de marketing digital son esos canales que seguirán ayudando a miles de negocios en México y alrededor del mundo a llegar a sus metas, incluso en la distancia.

**Datos de contacto:**

Melanie Navarro

8120929666

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/2020-el-parteaguas-que-acelero-la-migracion](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing Emprendedores

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)