Publicado en Monterrey, Nuevo León el 29/12/2020

# [Marketing digital en México, la clave para transformar negocios durante la pandemia: Futurité](http://www.notasdeprensa.es)

## Aprender a vivir en una normalidad que representó un reto para todos, no ha sido fácil: innovar, crear y transformar, es una constante para dar soluciones y hacer frente a una forma de vida que tras este parteaguas tan grande como lo ha sido una pandemia global; no volverá a ser la misma de antes, y sin duda, la presencia digital ha sido parte de ese salto del que nadie se puede escapar

 En este 2020 que está entrando a su recta final se ha sido testigo de los cambios provocados por el Covid-19, pues el distanciamiento social y el confinamiento han sido un parteaguas a la hora de dar nuevas respuestas a las necesidades de la gente. El marketing digital, aunque ya llevaba un buen tiempo presente, se ha erigido como la vía necesaria por la cual innumerables negocios han logrado salir avante de esta pandemia. El Covid-19 vino a acelerar la transformación digital que algunos habían optado por posponer, pues ante este panorama, transformarse para sobrevivir o quedarse varado, se convirtió en una decisión primordial. Por eso las agencias de marketing digital se vieron frente a su momento clave: había llegado la hora de acelerar los cambios y llevarlos al mundo digital. Los retos que conlleva un confinamiento social hicieron necesario extender las estrategias digitales que permitieran una visibilidad online a un mayor número de sectores. Una transformación necesaria y obligada para los negociosLas micro, pequeñas y medianas empresas, que representan un poco más del 90% de la economía nacional, fueron las más afectadas en esta crisis sanitaria, lo que las hizo voltear a ver al marketing digital como una solución para seguir adelante. Y no por nada, puesto que a finales de marzo el país se encontraba en un confinamiento severo, donde las personas no podían ir a restaurantes ni a comprar físicamente los productos de necesidades básicas, laborales o simplemente de ocio. Fue ahí donde la agencia de Marketing Digital Futurité supo que la sociedad enfrentaba una época sin precedentes, en donde brindar soluciones rápidas y eficientes era indispensable para ayudar a todo tipo de empresas a acercarse virtualmente a sus clientes. Identificaron que no todos los negocios estaban listos para esta nueva etapa y que, inclusive los que ya contaban con presencia digital, no tenían el éxito asegurado; era necesario que recurrieran a las estrategias adecuadas. De entrada fue difícil convencer a todos los negocios de migrar a las nuevas tecnologías, ya que se trataba de personas acostumbradas a la forma clásica de hacer las cosas; pero la pandemia, y la necesidad de sobrevivir, los convenció. ¿Por qué el marketing digital es efectivo en este tiempo? El director general de Futurité, Adrián Garza, compartió que la apuesta por el marketing digital se debe a diferentes factores que, como resultado del confinamiento, han modificado los hábitos de los consumidores. “El estar obligados a no salir de casa para cuidar de la salud, tanto de la de los que nos rodean, como la nuestra, además del cierre parcial o total de tiendas, centros comerciales, centros recreativos, escuelas, entre otros, nos ha colocado, como usuarios, en una posición en donde el ocio, aprendizaje, comercialización y obtención de servicios se logran a través de plataformas en línea”. En Futurité se sabe que el boom de digitalización los obliga a producir mejores contenidos para superar a la competencia, algo que, de acuerdo a los siguientes porcentajes de crecimiento en sus campañas de captación de prospectos para sus clientes en los primeros meses de pandemia, han sabido hacer muy bien: - Sector de construcción: crecimiento promedio de 48 por ciento a través de Google Ads y 22 por ciento a través de Facebook Ads. - Sector médico: crecimiento promedio de hasta el 106 por ciento a través de Google Ads. - Sector de logística y distribución: crecimiento promedio de 51 por ciento a través de Google Ads. - Sector de recursos humanos: crecimiento promedio de 122 por ciento a través de Google Ads. - Sector de bienes raíces: crecimiento promedio de 161 por ciento a través de Facebook Ads. Lo cierto es que los negocios han tenido que transformar sus ofertas tradicionales a formatos en línea para adaptarse a la nueva realidad. Y para esta transformación, una agencia de marketing digital ha representado el soporte que muchos negocios requieren en esta fase de transición y permanencia de visibilidad online. Hoy, y ante la vertiginosidad de la migración digital, las agencias han sido ese puente que ayuda a los negocios a afrontar estos tiempos. Tips de marketing digital para la nueva normalidadSi bien cada negocio requiere de una estrategia adecuada a sus particularidades, el equipo especializado de Futurité comparte algunos consejos que los ayudaron a transitar a una nueva normalidad. Mostrarse cercano a los usuariosUna comunicación clara en la que demuestres empatía, con la que los clientes se sientan seguros y sepan que detrás de cualquier anuncio está alguien que desea brindar solución a su necesidad de la manera más efectiva posible, es algo que añadirá puntos. Además, ser flexible en cuanto a servicios de entrega, devoluciones, cancelaciones, promociones, entre otros, también será un extra que podrás comunicar y que seguramente agradecerán. De esa forma se logrará crear una mejor impresión a tus usuarios, haciendo que después de la pandemia, sea más probable que permanezcan fieles al servicio, producto o marca. Fortalecer la presencia en redes socialesLas redes sociales representan ese medio por el que las empresas pueden estar más cerca de sus clientes, darse a conocer y al mismo tiempo aprender sobre las necesidades de quienes los buscan. Plataformas que, si bien se sabe que la mayoría utilizaba a diario, se han convertido ahora en un canal principal por el que muchos llegan a adquirir un producto, servicio o a familiarizarse con una marca. Los datos no mienten, y con ello se puede decir que el uso de las redes sociales ha incrementado considerablemente durante el confinamiento por la pandemia. Según la consultora Nielsen Ibope, los mexicanos han aumentado el uso de Facebook, Instagram, Youtube, Twitter y WhatsApp, en un 42 por ciento, a comparación de lo que anteriormente invertían. Dentro de estos datos, destacan también los casos de Mercado Libre y de Amazon, pues el primero se posicionó entre los 5 sitios más visitados en versión de escritorio; mientras que Amazon aumentó en 8 y 23 por ciento, en versión de escritorio y móvil, respectivamente, el tiempo que cada persona pasa en su sitio. El equipo especializado de esta agencia de marketing hace énfasis de que el uso de las redes sociales no debe considerarse como una estrategia que, de manera aislada, vaya a dar resultados óptimos, pues es un complemento que, apoyada en un objetivo claro dentro de una estrategia de marketing digital, puede tener un éxito sorprendente. Es importante que los anuncios de marca sean correctamente dirigidos por una agencia de marketing digital, pues es necesario que los recursos que se invierten se utilicen de manera eficaz y que no se produzca una saturación publicitaria. Durante estos meses se han dado cuenta de que volver a la vida de antaño es imposible. Aún cuando la vacuna sea distribuida en todo el mundo, el Covid-19 se quedará aún por mucho tiempo, lo que hará hacer de esta nueva normalidad una normalidad, sin adjetivos. Y eso incluye una revolución del marketing digital que, a pesar de haber iniciado por la pandemia, ha llegado para quedarse.

**Datos de contacto:**

Jaime Uresti

8120929666

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/marketing-digital-en-mexico-la-clave-para\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing E-Commerce Recursos humanos



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