Publicado en Ciudad de México el 25/04/2024

# [​​​​​Necesario apoyar a PyMes para fortalecer la economía en México: HubSpot](http://www.notasdeprensa.es)

## ​​​En México, de acuerdo con el Inegi, el 98.7% de los negocios son micro, pequeñas y medianas empresas y los que más predominan son los dedicados al comercio y servicio. HubSpot realizó la presentación de su nueva iniciativa Spotlight, en la que destacan las últimas innovaciones de la compañía para apoyar a las pymes en su crecimiento

 De acuerdo con HubSpot, la plataforma CRM líder para empresas en expansión, todas las empresas tienen que adaptar su estrategia continuamente debido a muchas circunstancias distintas, desde una recesión económica, hasta el surgimiento de nuevas redes sociales. Pero la IA es una nueva realidad y, para las pymes, eso exige mucho más que solo adaptarse al cambio, requiere reinventarse. En este sentido, HubSpot hace énfasis en apoyar a las PyMes para fortalecer los mercados de México y América Latina. "Los equipos de marketing, ventas y servicio al cliente están experimentando grandes cambios a medida que evolucionan la tecnología y las expectativas de la gente. Si no disponen de las herramientas adecuadas, el crecimiento de las empresas se estancará. Es una gran oportunidad para las pymes, pero a veces, puede ser difícil seguir el ritmo de todas las innovaciones", señala Andy Pitre, vicepresidente ejecutivo de producto de HubSpot. De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) en México existen 5 millones 541,076 negocios, de los cuales el 98.7% son micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). La importancia del servicio al clienteDe acuerdo con HubSpot, una organización que se olvida de los clientes está destinada al fracaso. Según la plataforma líder en CRM, si bien la tecnología ha probado ser un punto clave para las empresas, fijar la mirada en los clientes es esencial. En este sentido, crear experiencias, comunidades, personalizar cada interacción, ofrecer un servicio y atención excepcionales son pilares en el crecimiento del negocio, particularmente de las PyMes. No dejar atrás el marketing de contenidosActualmente, todas las audiencias objetivo tienen acceso a un sin fin de herramientas de comunicación en tiempo real, redes sociales, medios de comunicación y otras herramientas que, si bien fueron utilizadas para mercadeo, no están del todo adecuadas para llegar al cliente objetivo en el momento adecuado. Pese a todo, el mercadeo se ha convertido en el principal generador de ROI para las empresas que ofrecen servicios B2B, pero para esto, hay que comunicarse con las personas a través de los canales que prefieren con contenido de calidad que se ajuste a la marca y sea útil. Nuevas herramientas de servicio y mercadeo de contenidosPara este año, y teniendo en cuenta el contexto actual, HubSpot anunció durante su nueva iniciativa semestral, Spotlight, el lanzamiento del nuevo Service Hub y el mejorado Content Hub, con el que esperan, mediante la inclusión de nuevas tecnologías, resolver las problemáticas de los encargados de estas áreas. Service Hub, lanzó nuevas herramientas como un espacio de trabajo que permite ofrecer mediante una vista los tickets abiertos, las conversaciones omnicanal y la opción de filtrar la información.  Es necesario mejorar la forma de trabajar con los clientes, ofreciendo un servicio al cliente permanente y un marketing personalizado, hecho a la medida y no invasivo, para así asegurar la sostenibilidad y crecimiento del entramado empresarial del país. Más información disponible sobre Spotlight, la nueva iniciativa de HubSpot, aquí, hubspot.es/spotlight.

**Datos de contacto:**

Norma Aparicio

ATREVIA

55 5922 4262

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/necesario-apoyar-a-pymes-para-fortalecer-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Emprendedores Software Recursos humanos Estado de México Ciudad de México Webinars



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