Publicado en México el 20/12/2022

# [Tendencias de omnicanalidad que aumentarán las ventas en el 2023](http://www.notasdeprensa.es)

## Según el Reporte de Blacksip, con datos de la Cámara de Comercio Electrónico del eCommerce para 2022, se alcanzaron 20% de las ventas totales que se hicieron en el mundo. Según la Asociación Mexicana de Venta Online, el hábito de comprar en línea se incrementó en más del 80%. Según esta misma Asociación en México, sólo 6 de cada 10 pymes vende en internet

 Gracias al crecimiento acelerado de las ventas online, se generó en los comercios una mayor necesidad de digitalización para llegar a los consumidores a través de los distintos canales; estos cambios, según CARI AI, empresa colombiana de inteligencia artificial, no solo ha incrementado las ventas diarias, sino que además exigen que las empresas puedan contar con presencia digital que se pueda atender de manera oportuna. Sin embargo, esta atención por diferentes plataformas digitales, permiten que las empresas puedan llegar a perder mensajes, quejas, sugerencias y hasta ventas por no ver la información de manera oportuna, es por esto que Angela Espitia, experta en Omnicanalidad de CARI AI menciona: "La omnicanalidad es la herramienta u oportunidad que tienen hoy las compañías para comunicarse con los clientes donde ellos tienen presencia. A esto se le llama omnicanalidad y no multicanalidad, porque para que una empresa continúe creciendo es muy importante poder hacer esa trazabilidad de los clientes en los diferentes canales". Aunque una de las estrategias que usan las diferentes microempresas es abrir cuentas en cada red social o herramienta tecnológica, es importante que esta empresa pueda  trazar y conocer si un cliente se comunica al mismo tiempo por diferentes canales y así brindar una atención más ágil. "Es importante que todas las empresas que consideran que ya no pueden atender una a una las plataformas digitales, pueda implementar el uso de tecnologías que le permitan la omnicanalidad, no se puede abrir las plataformas por tenerlas, por esto resumir todas en una plataforma tecnológica, permitirá además de tener buena atención y seguimiento, se pueden tomar decisiones desde los datos y no desde las percepciones", dijo Espitia. Las 3 plataformas que mejorarán las ventas en 2023 WhatsappEsta plataforma sigue siendo muy subestimada (sobre todo por las empresas), pues esta herramienta permite la comunicación directa y oportuna con sus clientes "whatsapp tiene un poder impresionante, donde el cliente lleva la empresa en el bolsillo y la empresa tiene contacto permanente con su cliente, eso tiene un poder increíble, porque se puede ser proactivo, recordar o comentarle al cliente lo que él necesita de por vida", afirmó Ángela. InstagramAunque Instagram es una de las plataformas mejor posicionada para ventas, esta sigue siendo tendencia para el año 2023, permitiendo usar sus herramientas para llegar a los clientes potenciales. De acuerdo con Semrush, Instagram es uno de los 10 sitios más visitados a nivel global, con 2.9 mil millones de visitas mensuales. Google My BusinessGoogle se ha convertido en la herramienta #1 para encontrar cualquier cosa que la población necesite en sólo segundos, por esto con la llegada de Google My Business cualquier posible cliente puede buscar la empresa que busca, iniciar un chat con ella y georeferenciarla, logrando que las personas puedan descubrir el producto o servicio que desea, llegar al local o preguntar lo que sea, en un sólo lugar.

**Datos de contacto:**

Liceth Mahecha

+573005425035

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/tendencias-de-omnicanalidad-que-aumentaran-las](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Marketing Emprendedores E-Commerce



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