Publicado en CDMX el 28/06/2022

# [Tiempo y tecnología: los dos mayores retos para los vendedores online](http://www.notasdeprensa.es)

## En el marco del Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas, Tiendanube presenta el estudio "El camino digital de las pymes: retos y soluciones"

 En el marco del Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas, Tiendanube presenta el estudio “El camino digital de las pymes: retos y soluciones”, en el cual expone los desafíos a los que se han enfrentado los emprendedores en su camino hacia la digitalización, es decir, a la incorporación de su negocio a Internet. La digitalización como una realidad de las pymes De acuerdo con el INEGI existen más de 4 millones de pymes en el país, cada una de ellas con la posibilidad de integrar el proceso de transformación digital a su comercio. Según el análisis de Tiendanube, con datos de una encuesta realizada a vendedores online, los tres retos más grandes a los que se han enfrentado son: De carácter tecnológico 34% Tiempo dedicado al negocio 27% Inversión monetaria 23% El panorama digital es distinto para una pyme que busca digitalizarse que para una empresa “startup”, es decir, aquella que nace completamente desde el canal digital. En México existen alrededor de 4,000,157 pymes y sólo 574 startups, o sea, 6,968.9 pymes por cada startup, de acuerdo con cifras del Startup Ranking. Más datos sobre la anatomía actual de las pymes aquí. “Sabemos que el 80% de nuestros usuarios abrió su tienda online buscando aumentar sus ventas. Nuestra intención con este estudio es poder ofrecer una radiografía del estado actual de este sector empresarial que nos sirva de referente para poder brindar alternativas que las ayuden a concretar su proceso hacia la transformación digital”, mencionó Juan Martín Vignart, Country Manager de Tiendanube México. Una solución para cada reto Entre los hallazgos más relevantes de la investigación, destacan el reto económico, tecnológico y estructural como los tres principales. El reto económico incluye dos dimensiones: el conseguir financiamiento para emprender y los bajos niveles de bancarización de la población que limita a los usuarios para comprar productos y/o servicios en línea. En el estudio de Tiendanube se detectó que el 67% de los vendedores en su plataforma de comercio electrónico, resuelven el bajo nivel de bancarización al ofrecer pasarelas de pago, sobre el resto de medios de pago online; como transferencias o pago directo con tarjetas de débito y crédito. Una propuesta novedosa que se ha detectado para solventar el inconveniente del financiamiento es el uso de venta sin stock mediante “dropshipping” que, a solo 3 meses de su introducción en Tiendanube, 5% de los usuarios ya la utilizan en su tienda online como una forma accesible de venta. Enfrentar el reto tecnológico con una tienda online muchas veces requiere del uso de herramientas digitales que ayudan en la tarea de hacer más sencilla e intuitiva la experiencia de compra del cliente y del mismo vendedor. Las que están marcando tendencia entre los usuarios de Tiendanube son: Chatbots, para aclarar dudas e incentivar el cierre de las transacciones. Realidad aumentada, que le facilita al cliente conocer virtualmente los productos, incluso a distancia. Smartphone, líder de cierre de ventas, pues con un 69% se mantiene como el dispositivo mediante el cual se concretan más transacciones. Y por último, la solución más clara para el reto estructural es la implementación de la omnicanalidad, es decir colocar al usuario como centro de la experiencia para atender sus necesidades por los medios más efectivos. Los principales canales de venta alternativos que usan los emprendedores son WhatsApp (78%), Instagram (67%) y Facebook (67%). Consulta la información completa en la página oficial del estudio. Ya no se trata de un negocio físico con tienda online, sino de un ecosistema digital en el que cada canal contribuye con valor al negocio. Es en este sentido que es primordial incentivar a que cada vez más pymes logren digitalizarse para impulsar sus ventas, potenciar su marca y mejorar al mismo tiempo el ecosistema al demandar más y mejores opciones de administración, ventas y marketing. Fuentes: AMVO, INEGI, Startup Ranking, Tiendanube.

**Datos de contacto:**

Angélica Ambriz

5530842200

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/tiempo-y-tecnologia-los-dos-mayores-retos-para](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Marketing Emprendedores E-Commerce Innovación Tecnológica



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