

¡No temas a las redes sociales! Así puedes acelerar tu negocio



“El comercio digital llegó para quedarse, era parte de las tendencias 2030 pero se aceleró por la pandemia, viene la aplicación de tecnologías, inteligencia artificial, que irán creando mundos”, explica Adriana Sánchez, profesora investigadora de [campus León](#).

La profesora investigadora Adriana Sánchez, del Tec de Monterrey campus León, compartió con nosotros como el **ecommerce presentó tendencias a la alza** durante la contingencia sanitaria.

La facilidad de compra, la reducción de tiempos y la comodidad han hecho que **esta tendencia de consumo cobre fuerza**, de tal forma que ahora forma parte de las **nuevas normalidades**.

“Actualmente existen cambios en la parte del consumo, a través del comercio electrónico. Cuando lo pruebas y ves sus ventajas le agarras el gusto”, comentó la doctora Sánchez.

Adriana es profesora del área de negocios en campus León y autora de varios libros de mercadotecnia.

De acuerdo con las investigaciones de la doctora Sánchez, las redes sociales y las entregas a domicilio han **facilitado la generación y propagación de estos negocios digitales de manera exponencial**.



/> width="900" loading="lazy">

Según Forbes, **cinco de cada diez empresas** en México están **duplicando su crecimiento en internet**, y **dos de cada diez** registran **incrementos al 300%** en el volumen de negocios de **ventas online**.

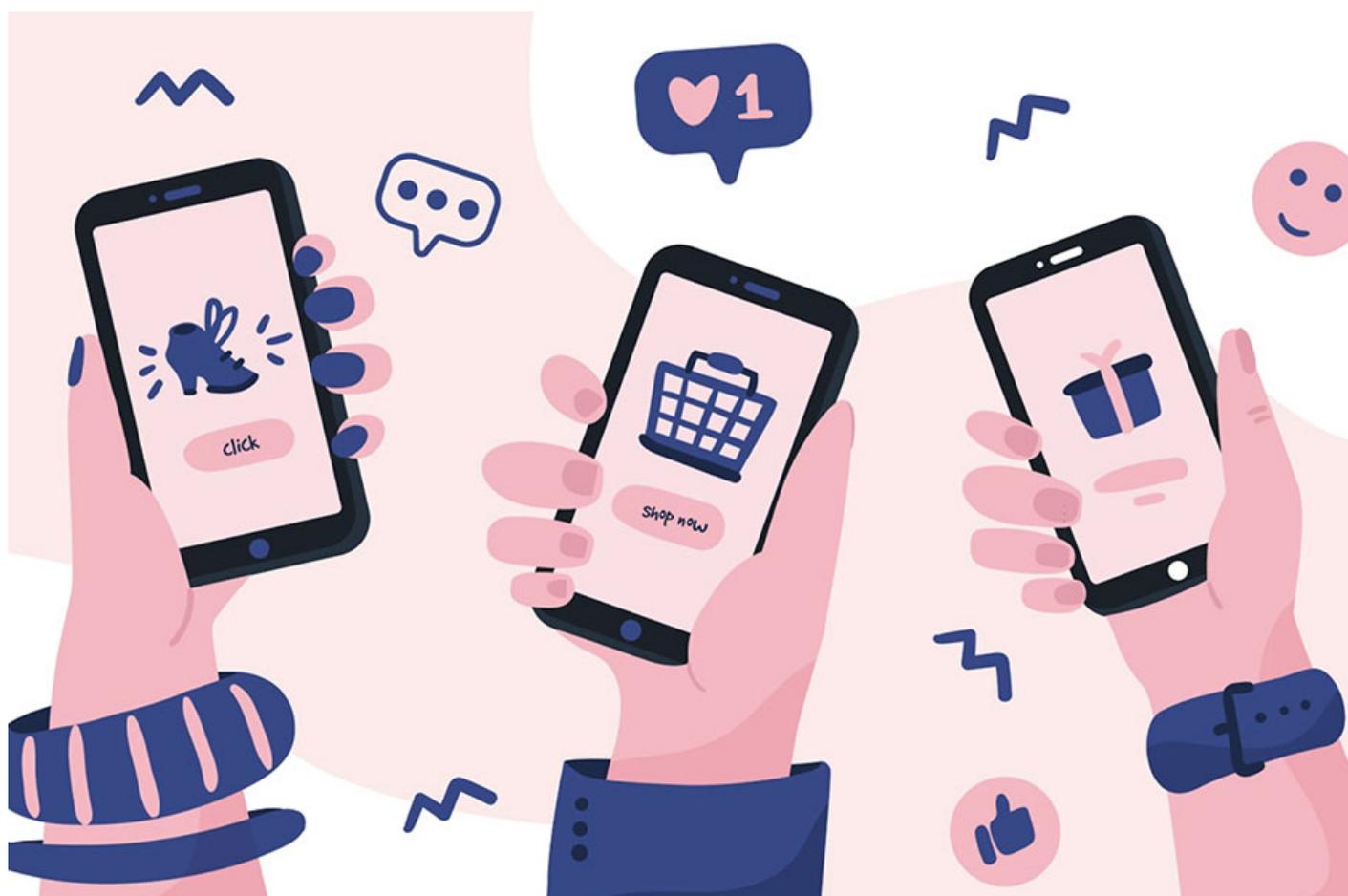
Sánchez narra que la pandemia **está dejando estragos en la economía del país** y que muchas de las ocasiones **se están buscando alternativas para generar ingresos**. Y el **emprender un pequeño negocios vía redes sociales** es uno de ellos.

“El comercio digital llegó para quedarse, era parte de las tendencias 2030 pero se aceleró por la pandemia” .- Adriana Sánchez

Si eres de las personas que aprovecharon sus talentos en cualquier área y decidiste [emprender tu negocio](#) a través de las redes sociales, Sanchez te comparte algunos **tips a considerar** para **hacer crecer tu negocio vía social media**.

1. **Conocer y cuidar la capacidad** que se tiene dentro del negocio, “porque por mucho que se quiera crecer, si no se tiene la capacidad o el tiempo no podrá desarrollarse”.

2. **Crea canales que sí puedas atender y mantener activos**, así como una buena segmentación de tu mercado.
3. **No trates de abarcar todo de golpe**, empieza dándote a conocer y posteriormente si abre más canales, pero siempre mantente activo en cada canal.
4. **Mantén una comunicación constante**, es un factor muy importante para que la gente sienta esa conexión y empatía con tu marca, que se sientan escuchados.
5. **Genera activaciones**, pequeños ejercicios que te ayudarán a darte a conocer y mantener interesados a tus clientes.
6. **Crea contenido de calidad**, postear algunos consejos, traer comunicación de alguien más, para que te vayan ubicando en un plano en específico, fotografías que revivan recuerdos, etc.



/> width="900" loading="lazy">

Ahora bien, si quieres saber cómo apoyar a tus amigos, familiares o círculo cercano a potenciar su negocio estos son **algunas recomendaciones** que podrías seguir:

1. Comenta, así se generará flujo en la página.
2. Al igual que repostear o compartir la página o la publicación, eso aumenta el alcance que pueda tener.
3. Dale like y recomienda, la mejor forma de que las personas compren un producto nuevo, es por medio de recomendaciones previas, es un factor decisivo en la compra.

Así de sencillo y en cuestión de minutos, estarás aportando al **crecimiento y desarrollo** de estas microempresas.

LEER MÁS: