**¿Qué deben hacer las pymes para permanecer y progresar en el mercado digital?**

*Escrito por Nico Casco, CEO de* [*D’arriens*](http://darriens.com/)

**Buenos Aires, ARGENTINA – Junio de 2015.** El incremento en el uso de smartphones y la pérdida de terreno de los teléfonos básicos, exigen a las empresas ciertos cambios. Esto puede verse expresado en porcentajes, considerando que el segmento de los smartphones creció un 31% en el 2014, pasando de 7,3 millones a 9,6 millones de unidades. Estas cifras son aún más pronunciadas en el 2015, año en el cual el 84% de los celulares vendidos fueron smartphones. Esta realidad ineludible impulsa a las empresas a adaptarse continuamente para mantenerse actualizadas y no perder cuota de mercado.

En los últimos meses, debido a los cambios en los algoritmos de búsqueda de Google, las compañías se vieron obligadas a trabajar más activamente en la modernización de sus plataformas web y *mobile* con el fin de mejorar su posicionamiento. Este fenómeno es parte natural de los mercados, es la ley de la supervivencia: adaptarse o desaparecer. Cada vez es más necesario tener en cuenta el concepto de integración y aprovechar la tecnología que fusiona los distintos servidores de espacios web para crear un entorno multipantalla con diseño *responsive*.

Un estudio realizado por D’arriens devela que el 42% de las pymes argentinas no tienen entre sus planes de futuro el desarrollar una app, y otro 27% tiene dudas al respecto. Considerando este contexto, destacamos algunas tendencias del mercado, y por qué las aplicaciones móviles son fundamentales para el crecimiento de las pymes.

**3 tendencias que toda empresa tiene que tener en cuenta y cómo adaptarse para continuar en carrera.**

1. **Los dispositivos móviles han modificado el proceso de compra**. Los usuarios realizan búsquedas de productos y servicios desde su celular mientras están en la calle, y toman las decisiones de compra *on-the-go.*

**Solución**: Realizar aplicaciones móviles basadas en el concepto *mobile first* con un diseño responsive que permitan a los usuarios visualizar productos y servicios cuando deseen, desde donde quieran, y de forma rápida y sencilla. Si la empresa ofrece opciones de compra desde el dispositivo móvil, resulta aún mejor ya que son una excelente forma de potenciar las ventas.

1. **El volanteo ahora es digital**. Las estrategias que funcionaron durante años tienen que adaptarse a la era digital. Actualmente, cuando una persona recibe un volante en la calle, lo más probable es que lo tire en el próximo cesto de basura.

**Solución**: Es hora de programar estrategias de marketing geolocalizadas que lleguen directamente al celular del público objetivo. De esta forma, uno alcanza a sus compradores potenciales cuando se encuentran cercanos a un punto de venta al que se los busca direccionar y los motiva a ingresar allí. Otros de sus beneficios incluyen menos gasto de impresión y una reducción de basura.

1. **Los dispositivos móviles han cambiado la forma en que las personas se relacionan entre sí, y con las marcas.** Esto ha impulsado a las empresas a buscar nuevas formas para colarse en los bolsillos de sus clientes. Argentina es uno de los países con una mayor tasa de penetración de dispositivos móviles en Latinoamérica. Las personas los llevan consigo permanentemente, y suele ser el primer elemento que utilizan cuando se despiertan y el último antes de irse a dormir.

**Solución**: Perder el miedo a las estrategias *mobile* para comenzar a verlas como un aliado de negocio.

**Ventajas de las apps para las pymes**

1. **Presencia y notoriedad**. Una vez que la aplicación está instalada, reafirma su presencia en la cabeza del consumidor cada vez que enciende el móvil.
2. **Viralización**. Las aplicaciones móviles son un canal con alternativas muy interesantes y creativas para difundir el mensaje de la marca y motivar a los usuarios a que lo compartan en sus redes sociales; y así magnificar la presencia de la marca.
3. **Fidelización**. Cuando una aplicación ayuda a resolver las necesidades de los consumidores y le facilita la vida de alguna manera, éstos se vuelven fans de la aplicación y de la marca, lo cual motiva a aumentar las compras y facilita la recomendación del producto o servicio a sus familiares y amigos mediante el boca a boca o las redes sociales.

**Ventajas de las apps para los usuarios**

1. **Mayor utilidad que una web**. Las apps brindan información precisa de forma atractiva y sencilla desde cualquier lugar y en cualquier momento. No requiere memorizar una URL. Basta con apretar un botón y acceder a lo que necesita.
2. **Recuerdan el usuario**. La mayoría de las apps almacenan la información del usuario de manera segura. Ayudan a ahorrar tiempo sin necesidad de completar los datos personales de forma reiterada.
3. **Personalización**. Al tener la información del usuario y sus hábitos de consumo, las apps permiten personalizar ofertas según su perfil, por lo que recibe información que realmente le interesa y puede llegar a utilizar.

Para las pymes es fundamental mantener sus sistemas de información actualizados con las últimas tendencias para poder estudiar el comportamiento de los usuarios cuando realizan acciones online a través de dispositivos móviles y así, poder aprovechar al máximo la información, ofreciéndoles a sus clientes exactamente lo que necesitan en el momento justo. Estar a la vanguardia requiere tiempo y una inversión económica, pero los resultados obtenidos con su implementación confirman los beneficios que conducen al éxito.

**Sobre D’arriens -** [*D’arriens*](http://darriens.com/)

Establecida en 2009 y con base en Buenos Aires, Argentina, actualmente cuenta con oficinas en Brasil, México, Chile, Panamá, Uruguay e Israel, que suman conjuntamente más de 90 colaboradores.

Con clientes en los cinco continentes, provee productos y servicios para los principales jugadores de la industria publicitaria (anunciantes directos, agencias, *trading desks*, *ad-networks* y otros *exchanges*).

Gracias a un equipo de profesionales y años de esfuerzo, ha desarrollado el primer *media exchange* multi-pantalla y multi-plataforma con capacidades programáticas en América Latina, y uno de los pocos en el mundo con estas características.

**Contacto de prensa**

[Medialo Consulting](http://medialoconsulting.com/)

Laura Vaillard - [laura.vaillard@medialoconsulting.com](mailto:laura.vaillard@medialoconsulting.com)

15.3779.2137/ @lvaillard