

2024-06-13

## DÍA DEL PADRE DEJARÁ DERRAMA DE 42 MMP, ¿CÓMO IMPACTARÁN LAS RRSS EN LAS VENTAS DEL ECOMMERCE?

Autor: Metro World News

Género: Nota Informativa

<https://www.notimx.mx/2024/06/dia-del-padre-dejara-derrama-de-42-mmp.html>

La Concanaco Servytur, estima una derrama de 42 mil millones de pesos este año, lo que representa un incremento del 10% respecto al 2023.

Facebook lidera el ranking de las redes sociales con más usuarios activos mensuales, con aproximadamente 3.000 millones.

Como sabemos, el internet es algo primordial para la población en la actualidad. A principios de 2024, el uso de éste abarcó al 69,4% en dispositivos móviles, lo que equivale a 5.610 millones de personas, dato que refleja un incremento interanual del 2,5%, con un aumento de 138 millones de internautas en el último año, de los cuales aproximadamente 4.500 millones son asiduos de redes sociales. Además, se espera que esta cifra continúe en aumento, de acuerdo con cifras de iMile Delivery México.

Plataformas como Facebook, Instagram o TikTok, se han convertido en herramientas para el comercio electrónico, pues representan oportunidades para las marcas que buscan incrementar sus ventas a través de estrategias digitales, principalmente en eventos como el Día del Padre en México, según estimaciones de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur), este año se espera deje una derrama de 42 mil millones de pesos, lo que representa

un incremento del 10% respecto al 2023.

Por lo cual, esta

festividad, que tendrá lugar el tercer domingo del presente mes, no debe pasar desapercibida para los e-commerce, y menos al considerar que los usuarios pasan en promedio 2 horas y 31 minutos al día en redes sociales, y 97% están en edad de trabajar, lo que marca la importancia de las mismas como canal de promoción y ventas. Además, las compras en línea ocupan el cuarto lugar en actividades realizadas en línea, con casi tres cuartas partes de todos los usuarios comprando cada mes.

Sin embargo, este

crecimiento conlleva desafíos logísticos y estratégicos que las compañías deben abordar para capitalizar al máximo estas oportunidades. La principal problemática radica en cómo aprovechar las redes sociales para incrementar las ventas y garantizar una experiencia de compra satisfactoria. Con base en ello, iMile Delivery México, logitech de clase mundial con base en Medio Oriente y con presencia en más de 12 países, presentan algunos puntos que serán de utilidad en tu negocio:

.

Cuida tu contenido:

Crea contenido relevante y atractivo, que resuene con el público de acuerdo a la plataforma en la que lo publicarás. Por ejemplo, una tienda de tecnología puede resaltar gadgets populares entre los padres, con mensajes que resalten su utilidad. Ten presente que Facebook lidera el ranking de las redes sociales con más usuarios activos mensuales, con aproximadamente 3.000 millones. Mientras que TikTok tiene el promedio de mayor tiempo de uso por internautas con 34 horas al mes.

.

Segmenta tu audiencia:

Al hacerlo será más sencillo dirigirse de manera precisa a diferentes segmentos de consumidores, como por edad, ubicación, intereses y comportamientos de compra, lo que facilita llegar específicamente a padres jóvenes interesados en ciertos aspectos o a hijos que buscan regalos premium.

.

Interactúa:

Esto puede ser a través de concursos, encuestas y contenido interactivo que promueva la participación y el engagement. Una campaña de Instagram que invite a los usuarios a compartir fotos de sus padres, con un hashtag específico para participar en un sorteo, puede generar tanto interacción como contenido creado por las personas, y amplificará la visibilidad de la marca.

.

Ofrece promociones: Implementar

descuentos exclusivos, ofertas flash y envíos gratuitos para incentivar la compra durante el período previo al Día del Padre, atraerá consumidores. Por ejemplo, una tienda de ropa podría ofrecer un descuento del 20% en todas las camisas elegantes hasta el 15 de junio, lo que creará un sentido de urgencia.

.

Mejora tu logística:

Reforzar la cadena de suministro y colaborar estrechamente con servicios de paquetería para garantizar entregas rápidas y precisas, mejorará la satisfacción del cliente, pues el 85% de los consumidores consideran la entrega rápida es un factor primordial en su experiencia de compra. Asegurar tiempos de entrega confiables, será fundamental para minimizar la fricción y maximizar las recomendaciones positivas.

Analiza los resultados:

Realizar un seguimiento detallado de las campañas en redes sociales mediante análisis de datos, servirá para ajustar estrategias en tiempo real y así, maximizar el retorno de inversión (ROI). Para ello, se pueden usar herramientas como Google Analytics, así como las analíticas de las plataformas, para evaluar el rendimiento de cada campaña, identificar qué contenidos o promociones llamaron la atención y ajustar la táctica para obtener mejores resultados.

Estas estrategias no

solo ayudarán a los comercios electrónicos a incrementar sus ventas durante el Día del Padre, sino que también fortalecerán su presencia digital y la fidelidad de los clientes a largo plazo. Además, al aprovechar las redes sociales, podrán prepararse con diferentes contenidos, que sienten las bases para un crecimiento constante. ¡Que este Día del Padre sea el inicio de éxitos digitales para tu e-commerce!

\*\*\*

Sobre iMile

Delivery México:

iMile Delivery México,

una logitech de clase mundial con base en Medio Oriente y presencia en más de 12 países, que se caracteriza por su innovación tecnológica al servicio del cliente.

Visita

también <https://www.imile.com/es-MX/>

Facebook: [imile.mexico](https://www.facebook.com/imile.mexico)

Instagram: [imile\\_mexico](https://www.instagram.com/imile_mexico)

LinkedIn: [imile-delivery](https://www.linkedin.com/company/imile-delivery)