

2017, el año de las aplicaciones móviles para pymes

El marketing y la venta online a través de aplicaciones móviles entra con fuerza en el mercado español, y las pymes comienzan a subirse al carro

En los últimos años el cambio rápido y constante en el mundo de las comunicaciones, la tecnología y el marketing ha llevado a las redes sociales a formar parte integral de las estrategias de posicionamiento de empresas de todos los tamaños: actualmente “si no estás en Internet no existes”.

El nuevo entorno del marketing: mobile y vía app

Pero la presencia móvil limitada a las redes sociales y la web mobile, comienza a formar parte del pasado. El cambio actual al que estamos asistiendo se dirige a la presencia móvil vía app: hoy el usuario pasa más tiempo en aplicaciones que en páginas web, aunque accedan desde el móvil.

“Ya no estamos en un mundo mobile first, estamos en un mundo mobile only”.

Larry Page, CEO de Google

La experiencia de navegación, el consumo de datos, y el posicionamiento de marca es mucho más alto con una app que con una web móvil, ya que se obtienen mejores resultados en todos los puntos del proceso de compra: desde la búsqueda de productos, hasta la compra en sí misma.

Es por ello que el marketing mobile vía app se ha convertido en el marketplace más rentable para pequeñas y medianas empresas, y los resultados del 6º Informe sobre el uso de las apps en España, realizado por www.theappdate.es y presentado en octubre 2015 son más que elocuentes:

España es el 5º país en el ranking mundial de compras realizadas vía móvil.

Compramos mejor desde apps que desde navegadores móviles, y como resultado, compramos hasta 3 veces más.

En España el 34% de todas las compras por Internet se realizan vía móvil.

La hora de las pymes

Hasta ahora, el uso de aplicaciones móviles por parte de pymes se había encontrado con diversas barreras como el alto coste de desarrollo, y la dificultad o desconocimiento de los empresarios para realizar acciones de marketing adecuadas por esta vía.

Sin embargo, el rápido desarrollo del sector y las últimas plataformas tecnológicas han permitido el

surgimiento de soluciones adaptadas a las necesidades de las pymes en el contexto del mobile marketing vía app.

“Hoy en día contamos con soluciones que hacen muy fácil para una pyme aprovechar todas las ventajas de una aplicación móvil propia como herramienta de fidelización”, según afirma Ido Boscolo, CEO de LiveApp.es. “Hace unos años, desarrollar una aplicación móvil sencilla podía costar en torno a 2.500 euros. En LiveApp.es hemos invertido en una plataforma tecnológica que permite la creación de apps por un tercio de ese precio, incluyendo todas las actualizaciones posteriores, más todas las funcionalidades, más una serie de servicios adicionales, como un asesoramiento al empresario para que pueda sacar el máximo provecho de esta potente herramienta con una mínima inversión de tiempo semanal. Todo en uno y por un solo precio”.

LiveApp.es llega a España en 2016 como respuesta a un segmento pyme que quiere posicionarse de forma innovadora y aumentar sus ventas, pero que no maneja altos presupuestos ni conocimientos específicos de marketing. Sus clientes son empresarios que suelen desempeñar múltiples funciones dentro de su propia compañía y que sienten que el tiempo no les alcanza para nada más, por lo que necesitan soluciones de marketing que se puedan automatizar, eficaces, y con sentido lógico según sus objetivos.

Para ello, LiveApp.es desarrolla la aplicación móvil adecuada a la pyme, con todas las funcionalidades disponibles desde el primer momento, y asesora al empresario desde el uso de la app, hasta en el manejo de sus acciones de marketing posteriores, con un enfoque “de emprendedores para emprendedores”. Para más información: <http://www.liveapp.es/>

Datos de contacto:

María Jesús Mariño
659074058

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>