

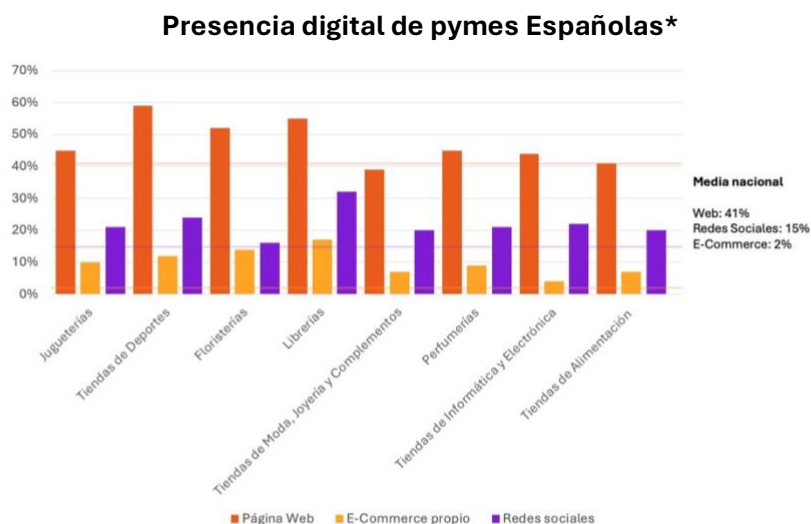
Internet aumenta las posibilidades de venta de las pymes estas Navidades

- Según datos de Beedigital, las librerías, las jugueterías, las perfumerías y las tiendas de ropa y deportes presentan un grado de digitalización superior a la media del sector pyme.
- Acciones como crear una ficha de empresa en Google o ser activos en redes sociales pueden ayudar a los pequeños comercios a ganar visibilidad y alcanzar un mayor número de clientes.

Madrid, 16 de diciembre de 2025. La campaña de Navidad sigue siendo el periodo comercial más importante del año para miles de pequeños comercios en España, especialmente para aquellos relacionados con la alimentación o los productos de regalo. Sin embargo, a pesar de la relevancia de estas fechas, muchos negocios no disponen aún de la presencia digital necesaria para atraer a los clientes que buscan, comparan e, incluso, compran en Internet durante estas semanas clave.

Así lo indican los datos de **Beedigital**, firma líder en soluciones de marketing digital para pymes y autónomos en España. Y es que, **solo el 41% de las pequeñas empresas de nuestro país dispone de página web, únicamente el 2% la utiliza como canal de venta directa y apenas el 15 % de los negocios está presente en Redes Sociales.**

No obstante, el informe también muestra una mayor apuesta por la digitalización dentro del sector retail. Por ejemplo, se percibe un índice más alto de presencia web en los comercios dedicados a la venta de **artículos de deporte, así como en jugueterías, floristerías, tiendas de informática y perfumerías**. Estos negocios también se encuentran más avanzados en e-commerce, donde llegan a posicionarse hasta 12 puntos por encima a la media nacional. Destaca especialmente el caso de las **librerías**, cuya presencia web (55%), uso de Redes Sociales (32%) y venta a través de Internet (17%) supera con creces los datos generales.



**Puede consultar el desglose completo de los datos en el documento enviado junto a la nota de prensa.*

“Estos datos reflejan una tendencia creciente dentro del ecosistema pyme por intentar incorporar nuevas acciones que les permitan aprovechar las oportunidades que ofrece Internet”, explica **Carmen San Emeterio, Directora Comercial y de Marketing de Beedigital**. “En este sentido, es fundamental que las pequeñas empresas enfoquen bien sus estrategias de marketing digital, con el fin de que realmente puedan contribuir a su visibilidad online y, por ende, a su capacidad para generar negocio”.

La primera página de Google: un sueño pendiente para muchas pymes

Pese a la creciente digitalización, muchos negocios aún enfrentan dificultades para aparecer entre los primeros resultados generados por Google cuando un consumidor busca información sobre un producto o servicio. Según los datos, **actualmente solo 2 de cada 10 pymes consiguen hueco en la primera página**.

Entre las causas más comunes, se encuentra el hecho de que, en más de un 40% de los casos, las pymes no cuentan con una ficha de Google correctamente completa y verificada, una información que el buscador utiliza para identificar a los negocios y configurar los resultados locales que muestra a los usuarios. A ello, se suman otros factores, como un mal diseño web, fallos de indexación o carencias en el contenido publicado.

Acciones clave para impulsar las ventas durante la campaña navideña

En este contexto, desde Beedigital recuerdan que existen acciones sencillas y de alto impacto que los pequeños negocios pueden poner en marcha para mejorar su visibilidad en estas fechas. La primera de ellas es **optimizar su presencia en Google**, verificando y completando su ficha para mejorar su posicionamiento. Actualizar los horarios o las fotografías y solicitar reseñas a sus clientes satisfechos resulta especialmente importante en Navidad, cuando la intención de compra del consumidor es mayor.

Otra medida eficaz es **hacer uso de las redes sociales**. Publicar contenidos sobre productos destacados, promociones puntuales o disponibilidad de stock permite a las pymes llegar a clientes que ya están buscando ideas de regalo o servicios para estas fechas. Igualmente, **disponer de una web actualizada** facilita que el usuario encuentre información fiable sobre el negocio y refuerza su decisión de compra.

Por último, **facilitar la compra online a través de un e-commerce**, incluso con formatos sencillos, puede marcar la diferencia. No es necesario implementar grandes plataformas: bastan opciones accesibles y fáciles de gestionar que permitan al cliente iniciar el proceso de compra desde cualquier dispositivo y en cualquier momento.

“La realidad es que muchos pequeños negocios son conscientes del potencial de la digitalización y quieren mejorar su visibilidad online, pero necesitan herramientas que les permitan hacerlo de forma ágil, sin complicaciones ni grandes inversiones. Nuestro objetivo en Beedigital es precisamente ese: facilitarles una gestión digital unificada y

NOTA DE PRENSA

beedigital

accesible de su presencia digital para que puedan sacar el máximo partido de estas semanas clave”, concluye Carmen San Emeterio.

Sobre Beedigital

Beedigital es la plataforma líder de Marketing-as-a-Service, un modelo que combina tecnología, automatización e inteligencia artificial con soporte humano experto, para que los pequeños negocios puedan simplificar la gestión de todo su marketing digital desde un solo lugar. Nuestra plataforma ofrece a autónomos, microempresas y pymes una gestión unificada de su presencia online: perfil de Google y más de 40 directorios clave, redes sociales, página web, tienda online, campañas digitales y reputación. Todo ello en una experiencia asistida, sencilla y eficiente, gracias a nuestros planes de suscripción flexibles, adaptados a cada etapa del negocio.

Con más de 65.000 clientes activos en Europa y Latinoamérica, Beedigital impulsa la transformación digital de las pequeñas empresas, ayudándolas a atraer más clientes, ahorrar tiempo y competir en igualdad de condiciones. Además, colaboramos con grandes operadoras como Orange, Vodafone y Telefónica para llevar estas soluciones a pymes de múltiples mercados internacionales.

TEAM LEWIS

Isabella Bresani / Irene Siles
919 26 67 13/ 919 26 67 03
Beedigital@teamlewis.com

**Puede consultar el desglose completo de los datos en el documento enviado junto a la nota de prensa.*