**Llega Blip a México**

**Para innovar el Ecommerce utilizando aplicaciones de conversación y la inteligencia artificial**

Con apenas seis meses de haber llegado al mercado mexicano desde Brasil, la empresa tecnológica BLIP está lista para cambiar el modo como las empresas, desde las más grandes hasta las pequeñas utilizan las herramientas digitales para hacer negocios y aumentar sus ventas, clientes y su productividad.

Todos utilizamos herramientas conversacionales como son WhatsApp o Telegram, ya sea para comunicarnos con nuestras familias, en la escuela, en los trabajos, pero poco a poco va creciendo de manera exponencial quienes han encontrado en este medio la manera de vender, desde quien ofrece productos a sus contactos, pero también quien lo convierte en un esquema de alto alcance.

Ese es el objetivo de BLIP en México, abrirse a un mercado altamente competitivo pero que le ha faltado un poco para dar ese gran salto aprovechando sus buenos números, porque las empresas ya ni siquiera se cuestionan si deben digitalizarse, ahora buscan el cómo y para qué, explicó la directora de Desarrollo de Negocios para Blip México y Latinoamérica, Diana González.

“México en términos de eCommerce representa el 17 por ciento del total del mercado de eCommerce, el pastel más grande está dividido digamos entre Brasil, México, Argentina y Chile, México en segundo lugar representa el 17 por ciento del total del mercado de eCommerce en América Latina y es un mercado que está teniendo un crecimiento bastante acelerado, se espera que año con año en toda Latinoamérica este mercado crezca 31 por ciento.”

Describió que BLIP es una empresa con 25 años en el mercado iniciando en Brasil, y pasaron de vender ringtones hasta ofrecer soluciones de tecnología altamente competitivas y que llegan a todos los sectores, desde los electrónicos hasta los alimenticios y de salud.

Sobre cómo usan la inteligencia artificial para mejorar el comercio a través de herramientas conversacionales, Diana González explicó que es tan simple como los famosos chatbots de algunos servicios, pero que suelen quedarse muy cortos y limitados en sus interacciones, lo que busca BLIP es generar una respuesta intuitiva, que vaya aprendiendo conforme el cliente pide más.

“Hay chatbots que son digamos estructurados, como de sigue el paso uno, el paso dos, el paso tres, y lo que nosotros buscamos es que esos chatbots sean cada vez más fluidos, o sea, que realmente en la conversación tú no puedas percibir si estás hablando con un robot o con un humano, porque la conversación es fluida, nosotros decimos que generamos conversación al ritmo de las personas”.

Detalló que de acuerdo con datos del Banco Mundial el eCommerce representa el 56 por ciento de lo que se vende en México, que, si bien ha crecido sobre todo a partir de la pandemia del Covid 19 lo que compran los mexicanos desde su teléfono celular, la tendencia es llegar a un 65 por ciento en los próximos años.

Sobre qué hace falta para que países como México se atrevan a dar ese salto, Diana González que se informen, que se capaciten, que sin importar si es una micro empresa se animen a buscar un esquema que sea útil a sus metas.

“Nuestra plataforma está construida para que la utilicen cualquier tipo de negocios, desde las micro, pequeñas empresas hasta los grandes bancos o los grandes establecimientos de comercio, la plataforma es muy flexible y también los precios se van adaptando conforme a al crecimiento o al tamaño de las empresas, entonces actualmente servimos a más de cuatro mil clientes, la mayoría de ellos están en Brasil, pero también hay otras empresas que tienen presencia en otros países y estas cuatro mil empresas son de todos los tamaños que te puedas imaginar, principalmente si hay algunas que son de sectores más específicos como comercio, finanzas, telecomunicaciones.”

Por ello invitó a los emprendedores, a los dueños de pequeños negocios a que piensen en las herramientas conversacionales como sus grandes aliadas, pues en México se considera que hay más de 119 millones de teléfonos inteligentes en uso, y de ellos, más del 90 por ciento utilizan el WhatsApp, es un mercado enorme que se puede aprovechar.

Por eso motivo, BLIP estará compartiendo webinars abiertos, gratuitos, sencillos y muy interesantes para quienes quieran conocer cómo acercarse a este mundo que está mucho más cerca de lo que creemos.

<https://www.linkedin.com/company/bliplatam/>

<https://www.blip.ai>