

Empresas: Entrar al mundo digital exitosamente



Si estás aquí es porque eres o un gestor de redes o un empresario que quiere hacer crecer su presencia en Internet y sabe que hay una mina de oro por ser explorada, pero no sabe bien a bien como sacar esos minerales a la superficie. Bienvenido a estos consejos empresariales.

Hace un año, en México, tuve la oportunidad de organizar reunión con una pequeña empresa de publicidad para realizar una campaña de **marketing** sobre cursos de natación. En esta ocasión tuve junto con mi equipo la oportunidad de viajar a las oficinas de esta organización que representaba a una empresa muy famosa sobre natación. Los temas que versaron tuvieron un factor común: Empresas de renombre que, sin embargo, aún no han dado el salto al mundo del Internet. Se pueden englobar en el siguiente concepto: **Marketing digital**.

El diagnóstico era sencillo y la solución era la que ya había dado a otras grandes empresas que aún no saben dar el primer paso al “mundo del Internet”. A los pocos meses han visto incrementado su rendimiento como suelen decir sus representantes. Los síntomas suelen ser generales: Empresas grandes y estables, posiblemente con sedes en varios países: aunque se sienten fuertes en el mundo físico tradicional (tiendas físicas, supermercados, venta el menudeo) tienen cierto temor por lo que observan con desconfianza y suelen llamarlo “Internet”. Saben que deben evolucionar e integrarse al concierto del comercio mundial, de la comunicación con cada uno de sus clientes o posiblemente clientes potenciales. Han escuchado de Facebook, de las campañas de *emailing*, de Twitter o Youtube. Saben que “los grandes” los utilizan, pero no saben que hacer o cómo hacerlo. En este momento de una asesoría empresarial con una nueva compañía viene la pregunta crucial: ¿Qué podemos hacer?

Una empresa busca continuar y siempre que puede crecer lo intentará: Aquí están las primeras propuestas para dar los primeros pasos al mundo digital. Los pasos iniciales que explicaremos son.

- Tener una página en internet. No lo creeríais, pero muchas empresas grandes no tienen una página decente y funcional, fácil de entender.

- Entrar al mundo de las “redes sociales”. No basta con hacer una cuenta en Facebook o Twitter para ser un *influencer* o una marca reconocida en Internet.
- [Emailing](#). Una campaña de correos electrónicos puede ser una excelente estrategia para estar en contacto con tus socios y clientes, tanto fieles como clientes nuevos, o potenciales o socios comerciales.

Se han tratado los temas de hacer una buena página de **Internet**. Puede ser tanto un portal como una página que ofrezca servicios al momento, tanto para ofrecer comida en tiempo real (Domino’s Pizza, Uber Eats, etc) o para resolver dudas técnicas o de ropa. Es el primer lugar que buscarán tus clientes. Pero ¡Hey! Espera, socios potenciales revisarán primero tu sitio de internet. Enganchados. Contrata un excelente servicio para que tengas una imagen e interacción con tu mercado, tanto existente como potencial. De esta manera resolverás sus dudas y quedarás enganchado con nuevos socios e inversores potenciales. De hecho, de este modo fui contactado para la reunión de la que os he hablado antes de viajar hasta sus oficinas en México. Publicado para [Revista Discover](#).

Social networking. Es el método por el cual las empresas entran en interacción con sus usuarios con mayor frecuencia. Es lo que las personas suelen llamar “dar el salto a Facebook”. No sólo es crear un perfil con el nombre de tu compañía. Hay que crear una página, hacerla crecer, ofrecer contenido interesante, interactuar, crear público. Ahora las redes como Twitter, o Facebook tienen nuevas funciones, Unas de las nuevas funciones de Facebook, por ejemplo, en 2017 son los Facebook Directs. ¿Te imaginas hablando desde tu oficina o evento directamente con cientos o miles de seguidores? Responde preguntas en tiempo real, realizar actividades, concursos, resolver dudas de tus productos, entrevistar personalidades, etcétera. Todo un mundo nuevo. Tu empresa volará a la cima del éxito.

- **Email marketing**. Este método utiliza el envío masivo de **correos electrónicos** a quienes se han suscrito a tus eficaces *newsletters*. Este es un método fantástico para mantener a tus clientes fidelizados o suscritos sobre tus mejoras, innovaciones y folletos (*flyers*) informativos. Puedes implementar códigos de descuentos, nuevas promociones y utilizarlas para integrar a tus usuarios a las redes sociales principales. Sin duda esta técnica continúa vigente y lista para que puedas dar ese salto que está esperando tu empresa para lograr una comunicación online y marketing directo eficaz, económico y exitoso. Elige una empresa que te brinde el resultado esperado.



Las estrategias que te he escrito son totalmente válidas funcionales y siempre hay empresas serias esperando ayudarte y orientarte en estos servicios como el *emailing*. Al final de nuestra visita a esta empresa de publicidad se estableció una estrategia para alcanzar un público muy concreto y se utilizó una mezcla de estrategias, incluyendo las anteriormente mencionadas. Aún queda por explicar con más detalles pero con esta experiencia real puedo asegurarte que hay una cuota de mercado lista. No dudes en acercarte a un asesor o empresa profesional y entrar al mundo digital.

Como siempre estaré muy atento a tus comentarios, experiencias y dudas. No olvides comentar todas tus estrategias y nuevas ideas como *flyers* electrónicos (Smore), canales de Youtube, (Vlogers), *emailings* (*email marketing*), etcétera. Como siempre, esperando todos tus comentarios, dudas y nuevas ideas para responder a nuevos desafíos empresariales.

No dudes en descargar este manual gratuitamente aquí:

Publicado para [Revista Discover.](#)