Publicado en Madrid el 15/11/2019

# [Mujer y emprendedora online, el mejor camino para la conciliación según Marketing Mutante](http://www.notasdeprensa.es)

## El 19 de noviembre se conmemora el Día Internacional de las Mujeres Emprendedoras, instaurado por Naciones Unidas en 2014 con el objetivo de sensibilizar a la sociedad sobre los obstáculos en el entorno empresarial y financiero con los que todavía se enfrentan a la hora de emprender. Marketing Mutante, de la mano de su CEO, Rubén de Gracia, aporta claves de lo que debes y no debes hacer para que tu negocio online funcione

 Durante la pasada crisis cientos de miles de mujeres se quedaron sin empleo. También hombres pero el sector femenino fue el que más acusó la fuerte recesión y con ella la subida del paro. Muchas decidieron entonces y, coincidiendo con el auge de las facilidades que internet empezó a ofrecer, montar sus propios negocios online. Prácticamente todos respondían a un mismo patrón –explica Rubén de Gracia, CEO de Marketing Mutante- "poca inversión económica, pocos o muy pocos conocimientos de marketing aunque sí vi en casi todas una gran ilusión, mucho tesón y esfuerzo pero solo con intención no basta", explica. La mercadotecnia o el marketing digital –continúa- "no por ser algo relativamente nuevo, deja de tener sus normas, sus guías para hacer las cosas bien y triunfar". Lo cierto es que años después de aquel boom, muchas se quedaron en el camino, bien porque no supieron cómo arrancar, bien porque no supieron dar con el cliente objetivo o, simplemente, porque no invirtieron o lo que invirtieron lo hicieron donde no debían. Las 10 grandes mentiras que hacen que un negocio online no funcione Es fácil. Los negocios físicos no son sencillos, hay muchas cosas que atender. Con los online pasa exactamente lo mismo. "Si alguien te promete que vas a ganar mucho dinero mientras vas a estar dos meses tomando mojitos en la playa, miente, es más, ni siquiera Jeff Bezos, el dueño de Amazon, hace eso", explica de Gracia. "En un negocio siempre hay obstáculos que superar y, además, suelen ser a diario, incluso cuando estás de vacaciones", asevera el experto. Es gratis o muy barato. Nada en esta vida es gratis, "lo que tú no pagas es que otro lo hace por ti", explica de Gracia. "Es cierto que puedes ahorrar dinero en una plataforma online sencilla o haciendo tú mismo muchas cosas pero eso no significa que te vaya a salir barato, quizás lo que te estás ahorrando en pagar a un profesional, es justamente lo que hará que no vendas". Cualquiera sin experiencia puede hacerlo. "Es cierto que nadie nace enseñado pero si quieres tener éxito sí o sí deberás formarte en lo que es más importante, es decir, el marketing online". Los negocios on-line son estupendos para ganar un ‘dinerillo’ extra. "Mal empezamos si nos tomamos un negocio como un pasatiempo" –reflexiona de Gracia. "Un negocio necesita productos, servicios accesorios, marketing, políticas de empresa, contabilidad, infraestructura, legalidad, atención al cliente e inversión y todo eso necesita de una atención constante", recuerda el experto. Copiar a los que tienen éxito. "Si fuese tan sencillo todo el mundo fabricaría la coca-cola". Los negocios que triunfan tienen una marca detrás pensada, personalizada, cuidada, estudiada. "No hay nada que más me duela que ver tiendas online con imágenes del proveedor o, incluso peor, sin texto". Solo importa el precio. Salvo contadas excepciones como Black Friday o alguna promoción, "es imposible competir con los grandes y un error hacerlo porque terminarás arruinándote, ellos pueden hacerlo porque tienen mucho margen de negocio", explica el experto. Fiarse de que las ventas vendrán solas. "Tu página web es como el escaparate de una tienda y ahí es donde tienes que darlo todo, por lo tanto necesitas atraer a la gente a tu web para que, una vez dentro, entren y compren", sostiene. Para ello –agrega el CEO de Marketing Mutante- "deberás invertir en SEO y eso es algo a largo plazo, también deberás hacerlo, en buenas campañas de publicidad en facebok ADS y Google Adwords, siempre con una estrategia diseñada por un experto en el que tendrás que invertir dinero". and #39;Tengo una idea genial and #39;. "Todo el mundo tiene una idea genial de la misma manera todo el mundo cree que su vida daría para una novela pero lo cierto es que no es así en la realidad. Antes de lanzarte a hacer nada, lo primero y más importante es investigar el mercado, si lo que vas es a vender calcetines, deberás investigar cuántos han tenido esa ‘brillante’ idea antes que tú". Comprar tráfico a granel. De la misma manera que no todo el mundo que entra en una tienda de ropa en la calle sale con dos o tres bolsas llenas, en una tienda online o negocio, no todo el mundo saca la tarjeta y paga. "Hay que generar estrategias que en nuestro sector llamamos de conversión, es decir de potenciales clientes, de poco sirve llegar con anuncios de pañales o cosas de bebés a personas que no los tienen", explica. One year, one million. Esta es quizás la mentira más grande de todas. "Si esto fuese así todo el mundo se montaría un negocio online, es un argumento que se cae por su propio peso", argumenta el experto.

**Datos de contacto:**

Agencia de comunicación MAD

www.madandcor.com

675943952

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/mujer-y-emprendedora-online-el-mejor-camino\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce Recursos humanos



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)