¿Por qué invertir en Internet? Mis razones:

¿Por qué invertir en Internet? Esta duda seguramente rondará por la cabeza de muchos profesionales indecisos. La cuestión no debería ser si creer o no su conveniencia, sino de fijarse en lo que ocurre en nuestro alrededor por parte de los consumidores para saber sus necesidades. El Marketing Tradicional ya no es suficiente por sí solo, sino que se necesita aportar por un formato de Blended Marketing (una combinación de Marketing Tradicional y Marketing Online). Por ello, se debe apostar también por el Marketing en Internet y, a continuación, comparto con vosotros mis razones para invertir en Internet:

1) Internet es el punto más crítico de la decisión de compra del consumidor: la razón la encontramos en el Momento Cero de la Verdad. Internet es un medio que forma parte de la vida de los consumidores (tanto para “inmigrantes digitales” como para “nativos digitales”) y es fundamental aportarles experiencias positivas (a nivel de atención al cliente, información, etc). No puedes descuidar tu reputación online. Es un gran canal de Información y aquí el SEO juega un papel clave.

2) Esto no ha hecho más que empezar: sólo el 30% de la población mundial dispone de acceso a Internet. Cada vez, este número se va incrementando más y abre un campo de posibilidades exponenciales de consumo y trabajo.

3) La Publicidad Online es mejor que la Tradicional: es más barata que la tradicional y mucho más efectiva al tener una alta cobertura, penetración en todos los nichos de mercado y rapidez en la difusión. Incluso, las tendencias muestran un claro crecimiento del “Branded Content”. En Marketing Online no hay sólo ROI, sino también IOR (Impacto de las Relaciones).

4. Te acerca más al consumidor: permite segmentar mejor a tu público objetivo, interactuar con él y, por tanto, poder conseguir una mayor afinidad. Es un Marketing de 360º, donde la nueva comunicación es diálogo y no un monólogo (claro manifiesto del “Inbound Marketing”). Aquí juegan un papel clave las redes sociales, los blogs corporativos, el vídeo-marketing, etc.

5. Grandes posibilidades creativas: puedes combinar muchas formas creativas según tu objetivo (sea notoriedad, difusión, fidelización, etc). También hay plataformas de crowdsourcing.

6. Gran capacidad de monitorización y seguimiento de todas las acciones offline y online: gracias a toda la analítica web, podemos ver el impacto de todas las acciones empresariales.

Éstos son los principales puntos que veo. Por otro lado, respecto a la financiación de vuestros proyectos online, aprovecho para compartir con vosotros una empresa que descubrí hace poco (se llama “Kredito24”) y que quizás pueda ser interesante para vuestros negocios. Provee un sistema de financiación que no es posible a través de bancos tradicionales, es decir, provee préstamos de pequeñas cantidades de dinero (hasta 500 euros) y en 15 minutos puedes tenerlo en tu cuenta

bancaria. Además, te ofrecen flexibilidad para devolverlo en el plazo de tiempo que desees.

En definitiva, no estar en Internet puede salirte caro. Es el presente y el futuro. Estamos viviendo un "darwinismo digital" y, en mayor o menor medida, en unos años las empresas tendrán que tener un rol digital activo si quieren satisfacer las necesidades de los consumidores y sobrevivir. El Talentismo es el nuevo Capitalismo. Independientemente del tamaño, las empresas "rápidas en actuar" se comerán a las "lentas en actuar".

Pinche aquí para ver el vídeo

photo credit: photosteve101 via photopin cc

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Negocios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>