



Marketing **Digital** y sus beneficios para las empresas

***“El Marketing ya no es sólo cuestión de lo que
sabes producir, sino de qué historias sabes***

contar

(Seth Godin)”

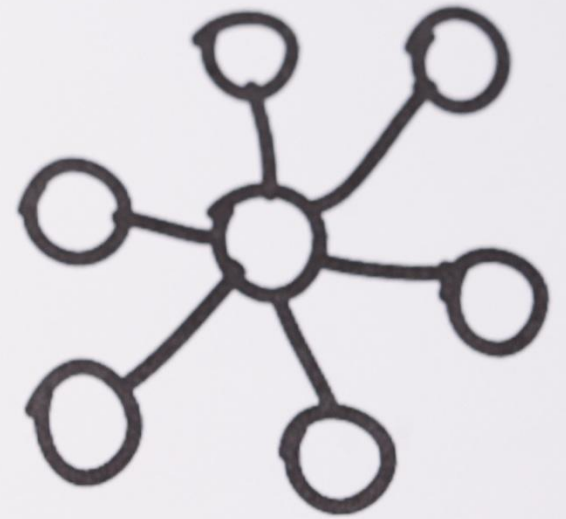
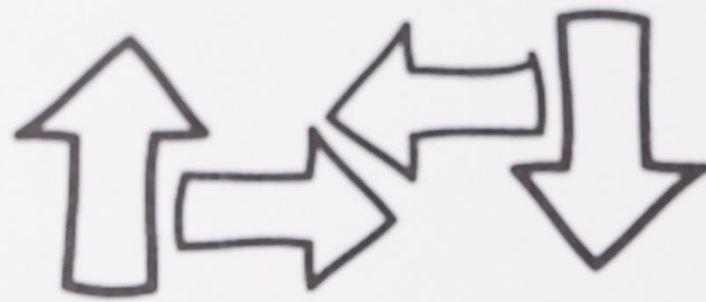


Introducción

Cada vez es mayor el número de empresas y compañías en Cuba y el mundo que emplean el Marketing Digital para expandir sus oportunidades de mercado y llegar a nuevos potenciales clientes. Sin dudas, esta se ha convertido en una herramienta clave que ha adquirido gran auge con el paso de los años, debido a los innumerables beneficios que aporta en una época donde las tecnologías digitales e Internet se encuentran en constante evolución y por ende representan un factor clave en el éxito y desarrollo de las pequeñas, medianas y grandes empresas.

Entonces, la pregunta clave es:

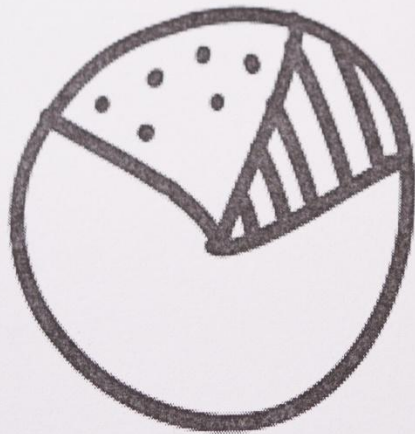
¿Qué es el Marketing Digital?



DIGITAL MARKETING

www

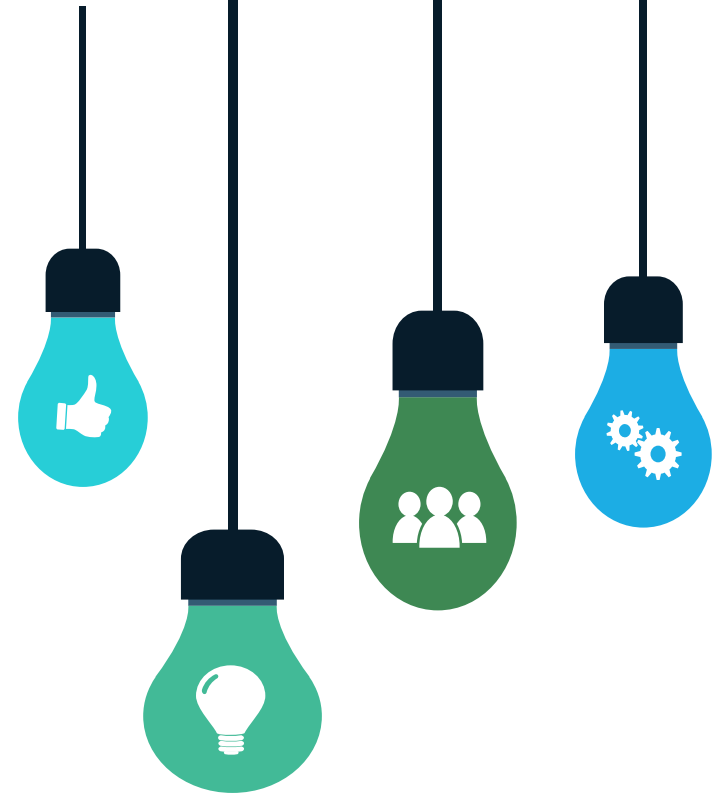
blog



El Marketing Digital,

es el desarrollo de estrategias de publicidad y comercialización, a través de los medios digitales presentes en Internet. Entre estas herramientas encontramos los buscadores, posicionamiento SEO (Search Engine Optimization), sitios Web, correo electrónico o Email Marketing, Blogs, Redes Sociales como Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn, e-commerce o comercio electrónico, etc.

Beneficios del Marketing Digital





**DIGITAL
MARKETING**

1. Personalización

Brinda la posibilidad de poder centrarse sólo en el público objetivo y dirigir la comunicación solo a ellos, sin tener que desperdiciar dinero en campañas de marketing masivas. A diferencia de la publicidad en televisión o en la radio, permite un marketing verdaderamente personalizado.

2. Bajo Costo

Permite una mayor audiencia a un bajo costo. Se puede aplicar Marketing Digital sin contar con grandes presupuestos logrando así la promoción de los productos o servicios. Para ello sólo se necesita dedicar tiempo a las estrategias adecuadas para ver los resultados óptimos.

3. Nuevos hábitos de consumo

Esto permite conseguir nuevos clientes y retener los actuales conociéndolos y aprendiendo que es lo que les gusta y desea cada uno de ellos para que cada vez la comunicación sea más directa y efectiva.

4. Mayor alcance

Al emplear herramientas de Internet, se garantiza que el mensaje llegue rápidamente a mayor cantidad de clientes ubicados en cualquier lugar del mundo. De este modo los clientes y potenciales reciben la comunicación al instante.

5. Es 100% medible

Al realizar campañas se puede conocer el impacto y repercusión de la estrategia en cada medio digital que se utilice.

6. Mejor segmentación

Hace posible tener una segmentación más personalizada, lo que permite seleccionar al público en diferentes criterios como: ubicación geográfica, sexo, edad, intereses, entre otros.

7. Crea Branding

Permite tener un impacto directo e indirecto en la marca por lo que es vital transmitir en todo momento un buen mensaje al público, ya que este será recordado.

8. Facilidad de obtención

Al contar con un espacio en la red, el cliente puede encontrar más fácil productos y servicios en cualquier momento y lugar.

9. Fidelización

Con el Marketing Digital se pueden crear campañas enfocadas en fidelizar a las personas que han realizado al menos una compra en la empresa.

10. Optimización del tiempo

Ofrece herramientas para automatizar las tareas, haciendo que los trabajadores se enfoquen más en las estrategias y análisis de datos para ser más eficientes.

11. Es pivotable

Además de ser medible e inmediata, la información que se obtiene en marketing digital, permite ajustar la estrategia cuantas veces sea necesario para mejorar los resultados. Es lo que se conoce como "pivotar".

Con el marketing online tenemos la posibilidad de experimentar muchas cosas en poco tiempo. Ya no hace falta que una campaña haya terminado para cambiar o mejorar lo que se está realizando: ¡se puede hacer en durante el proceso!

12. Flexibilidad y dinamismo

Esta dinámica de prueba-error y la facilidad para reorientar los procesos otorga al marketing digital una flexibilidad y un dinamismo que otros métodos no poseen.

Por ello, es importante que las empresas sean capaces de adaptarse a los cambios tanto de tipo interno como externo. La idea es adoptar cuanto antes la dinámica del mercado y ejecutar las estrategias de marketing en tiempo récord.

En conclusión:

¿Qué ganamos con el Marketing Digital?

Sin duda alguna, queda claro que el Marketing Digital no se trata de una tendencia del momento o un método que tiene poca influencia en los procesos que se llevan a cabo desde las empresas. Sino, de una herramienta fundamental que influye considerablemente en el desarrollo de las empresas.

Los clientes potenciales se encuentran en un estado muy activo dentro de Internet, navegando en todo momento, buscando productos, servicios, soluciones, interactuando con disímiles herramientas, por lo que mantenerse en constante comunicación con ellos es vital, a fin de que conozcan toda la información sobre lo que nuestra empresa les puede ofrecer, incentivarlos a comprar productos y servicios, y generar las conversiones/ ventas que tanto nos interesan.

De hecho, el usuario busca información en Internet y además confía en ella. A través de las diversas herramientas que nos ofrece el Marketing Digital, podemos generar un poder real de influencia en la opinión de los usuarios (artículos de blogs, opiniones de otros usuarios, personas que hablan de su experiencia, etc.). Por eso es importante tener muy en cuenta lo siguiente:

- ✓ **Tener una página web sin actualizarla no es suficiente. No se debe utilizar la web como tarjeta de presentación, sino más bien como un canal de comunicación, un canal de información con valor.**

- ✓ **Realizar estrategias de Marketing Digital no solo nos ayudará a captar nuevos usuarios, sino también a convertir estos usuarios en clientes fidelizados.**
- ✓ **El Marketing Digital no está hecho únicamente para las grandes empresas, sino también para pequeñas y medianas empresas. De hecho, es la oportunidad perfecta para que las Pymes compitan y ganen mercado. La lucha ya no se hace sobre el espacio, sino sobre la atención. El usuario quiere valor, quiere información de utilidad.**

“El Marketing Digital no es magia, es
Ciencia.”

Dave Hinxy