

Aprende a usar la mercadotecnia digital para impulsar tu negocio, con Carlos Galán

El mundo digital tiene múltiples herramientas de marketing que puedes usar para impulsar tu negocio. ¿Las conoces? Carlos Galán, CEO de ITC Management Group, un corporativo integrado por nueve empresas de los sectores de TI, Educación, Marketing Digital y Medios Interactivos, presentó en Aldea Digital Telcel - Infinitum su ponencia “Mercadotecnia digital para impulsar los negocios”, donde habló de las distintas herramientas y estrategias que puedes utilizar para estar conectado con tu audiencia.

Para dar un contexto, Carlos comparó el desarrollo de la TV como herramienta de difusión con Internet. “Hasta ahora la televisión era el medio más importante para el marketing, pero pasaron 30 años para que la televisión alcanzara a un sector importante de la sociedad. La penetración de Internet, en cambio, ha crecido de manera impresionante, de 21% al 59% desde el 2006. Además, a la hora de ver contenidos audiovisuales, cada vez menos personas se conectan a través de antenas televisivas o vía cable; prefieren ahora Claro Video u otros canales de Internet”. Habló de cómo los costos (un spot de TV es carísimo, frente a la publicidad web), las formas de trabajo (“cada vez más personas dependen laboralmente de Internet, recordó”) y los hábitos (“antes la gente veía televisión entre 5 y 7 horas al día; hoy las personas se conectan a Internet todo el día”), han hecho de la red una herramienta más cercana a la gente. “El tipo de dispositivos desde el que más nos conectamos es el smartphone, seguido por la laptop, desktop, tablets, aparatos electrónicos y consolas de videojuegos”, dijo. Además, dio el dato de que la gente pasa, en promedio, 7 horas y 14 minutos al día en Internet, de las cuales el 79% se ocupan en redes sociales. Sin embargo, se prevé que para el año que entra, 37% de los usuarios de Internet del país tomarán cursos de educación en línea, mientras que 33% de ellos estarán haciendo compras online.

Aunque el uso de Internet se ha vuelto una constante en el mundo actual, la forma en que lo usamos varía de manera cada vez más veloz. Hoy, recordó Carlos, la realidad aumentada es la tendencia más novedosa, gracias al videojuego “Pokemon Go”; pero antes lo fueron otras cosas, como Hi5. “Lo que hoy puede ser una estrategia exitosa, mañana puede ser muy obsoleto”, recordó.

Con base en ello, Galán repasó los cinco mitos más comunes acerca del marketing digital:

1. El buen contenido te asegura buen posicionamiento. “A través de solo contenido no vas a lograr nada”, dijo Carlos. “No podemos pensar que a través de buenos

contenidos y que solo con nuestras redes personales obtendremos buena difusión. Hoy ocurre que si no tenemos un perfil en redes estás fuera, pero no significa que por el simple hecho de tener un perfil ya estás conectado”.

2. Tener muchos followers te llevará a vender tu producto. “Hay pseudo agendas que te prometen posicionar tus redes por relativamente poco dinero. Muchos de estos seguidores son perfiles falsos. En un estudio se demostró que de los 8 millones de seguidores que tenía anahí, más de 7 millones son falsos. Esto mismo pasa con muchísimos políticos”.

3. El emailing es la fuerza. “Muchas empresas venden bases de datos de correos a empresas, sin embargo la gran mayoría de estos correos se filtran en spam y el resto ni siquiera son leídos. El emailing es un sistema bastante caro, en el que lo más seguro es que rebotará tu información”.

4. Popularizar tus redes es aumentar tu tráfico. “Sí, hay agencias que pueden ayudarte a aumentar tu tráfico, pero eso no significa que crecerá tu influencia. Ni siquiera Google, que es el líder de estas empresas, nos asegura más tráfico. Esto depende más de horarios, palabras clave y estrategias. Nadie nos puede garantizar resultados específicos en marketing digital de redes”.

5. El marketing digital es solo publicidad por internet. “Más que solo publicidad, se trata de generar una estrategia de engagement con tu audiencia”.

Para finalizar, Carlos recordó a la audiencia que es importante no dejarse llevar por modelos que ofrecen algunas agencias, sino de entender las necesidades específicas de los consumidores de cada producto.

Recuerda que las conferencias de Aldea Digital Telcel – Infinitum están disponibles en línea para que las veas en cualquier momento en: aldeadigitalmx.com