












Tema 4: Publicidad y marketing 2.0 en el mercado internacional

Internet, e-commerce y redes sociales	
	Exporberto, ya está lista la página web de la empresa y también la Asociación Peruana de Cacao - APPCACAO ya actualizó nuestros datos de contacto en el directorio de su sitio en Internet.
	Genial Jesús. En estos días es muy importante tener presencia en el mundo virtual y estar alertas a cualquier requerimiento que el cliente pueda necesitar a través de estos medios. Recuerda que ahora, a través del comercio electrónico, se puede comprar y vender por internet, además de intercambiar información.
	Sí, Exporberto. Los productos que se venden por internet pueden resultar más baratos, porque las empresas ahorran en gastos como en personal, alquiler, servicios, entre otros.
	Y dime, ¿nuestra audiencia en Facebook aumentó con las nuevas publicaciones de Peruvian Cocoa?
	Sí, claro. He publicado en el Face que ahora estamos promocionando la pasta de cacao, un éxito en Alemania y que ahora en Estados Unidos también será la atracción.
	¡Qué bueno Jesús!, recuerda segmentar los contenidos. Estas publicaciones deben ser enfocadas para el mercado europeo, asiático y norteamericano porque la estamos manejando en inglés y las de español para Latinoamérica. También recuerda usar noticias interesantes sobre el chocolate para postearlas como premios, innovación, esto va a generar más atención de nuestros seguidores. Y, ¿cómo vamos en Twitter?
	Como te comenté Exporberto, hemos incrementado nuestro número de seguidores. Siempre que publicamos noticias nuevas sobre cacao, usamos etiquetas o hashtag, y hemos llegado a ser también trending topic.
	¡Trending topic o sea la noticia del momento, muy bien! Ya nos estamos americanizando.
	Mira Exporberto, en Twitter todo el mundo está hablando de las nuevas tendencias ecológicas y Manuel está aprovechando para promocionar su marca con los hashtag: #polosecológicos #tendenciaverde #cuidemoselmedioambiente A Manuel, le funciona Instagram porque las fotos de sus productos se ven muy bien.
	Es cierto Jesús, cada empresa debe evaluar la red social que más le conviene para llegar al consumidor o compradores.

	<p>Bueno, ya es hora del almuerzo. Vamos al comedor, me han comentado que hoy han preparado buffet de gastronomía peruana. Imagínate, venir a Estados Unidos y comer nuestra comida, ¡todo un orgullo!</p>
<p>Posicionamiento Web : SEO y SEM</p>	
	<p>Un placer conocerte Exporberto. Me da mucho gusto que podamos empezar a trabajar con tu marca Peruvian Cocoa. Veo que ahora estás en las redes sociales y tu página web está bien rankeada. Cuando escribí cacao orgánico en los buscadores, noté que Peruvian Cocoa es una de las primeras opciones.</p>
	<p>Gracias, estamos poniendo en marcha un plan digital que nos permite mayor exposición de marca. Tengo un equipo enfocado en realizar posicionamiento en internet SEO, que realiza un trabajo constante para tener presencia en las webs de foros, asociaciones, gremios y todo lo relacionado al cacao. Se han hecho cambios técnicos en la página web para hacerla más ágil. También estamos invirtiendo en publicidad por Internet, a través del SEM. Por eso, tenemos pauta publicitaria en las webs más consultadas sobre cacao y café.</p>
	<p>¡Excelente plan de trabajo! Entonces, ni bien llegues a Lima, envíame tu cotización oficial para cerrar este primer pedido de pasta de cacao.</p>
	<p>Muchas gracias Robert, por confiar en nosotros.</p>
<p>Marketing digital: Nuevas tecnologías</p>	
	<p>Jesús, necesito que hagas una reserva en un restaurante aquí en Los Ángeles. Quiero agradecerle a nuestro comprador, Robert, por toda la atención que ha tenido con nosotros y también para celebrar que ya cerramos el trato comercial. Por favor, que el restaurante no esté lejos del hotel.</p>
	<p>Dame unos segundos, lo hago en un dos por tres con mi smartphone. Mira tengo estas opciones. ¿Cuál prefieres para reservar?</p>
	<p>¿Qué rápido lo hiciste?, jajajaa,</p>
	<p>Solo usé mi aplicación de geolocalización y recibí toda la información de restaurantes cercanos. También puedo ver recomendaciones de personas que han visitado el lugar.</p>
	<p>Tú sí que te paseas con las nuevas tecnologías, eres todo un millennial.</p>

	<p>Tenemos que estar actualizados con las últimas tecnologías. Las aplicaciones son muy fáciles y la mayoría son gratuitas.</p> <p>Por ejemplo ¿ves esa revista? Tiene el aviso de un restaurante en ese cuadrado negro. Es un código QR, si lo escaneas con tu celular, te da mayor información de la empresa o marca. ¿No me crees?, inténtalo.</p>
	<p>Tenías razón, me envió a la web del restaurante, ¡qué chévere!</p>
	<p>Mira, ya encontré el restaurante que tiene más estrellas. Los comensales que han ido lo recomiendan. Hago la reserva con un click, ingreso mis datos y listo.</p>
	<p>¡Qué fácil! Como no soy un nativo digital, mejor llamo a Robert para invitarlo porque un mensaje por Whatsapp quizás sea muy informal.</p>
	<p>Tienes razón Exporberto, en algunas cosas, mejor usar los medios tradicionales..</p>