












## Subtema: Marketing digital

Marketing digital	
	¡Qué delicioso es nuestro café!, ¿no, Exporberto?
	¡Así es, María! Como el nuestro no hay otro igual.
	Y ahora, ya podrás decirme ¿cuál es el secreto para que mi producto, así como el tuyo, llegue a todo el mundo?
	Estamos en la era de "estar conectados" ¡Ha llegado la hora de revolucionar el mercado! El secreto es que seas visible para el mundo y para ello, tienes que hacer uso del marketing digital.
	¡Wow! ¿Marketing digital?
	Sí, el marketing digital ayuda a vender tus productos por internet, usando estrategias para que tu empresa esté presente en la web y al alcance de los consumidores de todo el mundo.
	¡Tienes razón! Yo misma he comprado cosas por internet, haciendo sólo un clic... Pero, ¿por dónde empiezo, Exporberto?
	Ante todo, tienes que tener objetivos claros, plasmados en un plan de marketing.
	¿Y cómo se hace un plan de marketing digital?
	Ah, eso consiste en seguir algunos pasos para nada complicados. Primero, defines qué es lo que quieres conseguir para tu empresa. En segundo lugar, cual será tu público objetivo, es decir a qué clase de clientes le podría interesar tu producto. Tercero, cuál es tu presupuesto para marketing digital, y cuarto, defines la estrategia de comunicación que utilizarás.
	Todo me quedó clarísimo... Pero precísame, por favor, lo de las estrategias.

	<p>Quando digo estrategias, me refiero a cómo utilizar las herramientas que ofrece el mundo digital, para beneficio de tu producto.</p> <p>Por ejemplo, si tienes una página web o tienda virtual necesitas tráfico, y si la gente no entra a tu página, no podrás convencerlos para que compren tu producto.</p> <p>También te ayudaría tener un blog con contenido de valor, que interese a tu público objetivo y lleve más tráfico a tu web.</p> <p>Existe también, el <i>e-mail</i> marketing, que consiste en enviar correos avisando de las novedades de tu producto.</p> <p>Además, puedes crear un perfil de tu empresa en las redes sociales, para que compartan tu contenido con sus propios seguidores.</p>
	<p>¿Y... qué otras cosas me recomiendas, Exporberto?</p>
	<p>Te comento, lo que más interesa al consumidor es tener la seguridad de que está comprando a una empresa formal.</p> <p>A eso se le denomina huella digital, que no es más que tener presencia y actividad constante en páginas web, redes sociales, <i>e-marketplaces</i>, desarrollar acciones de promoción y difusión de sus productos, además de generar contenido de valor para el público objetivo.</p> <p>¿Qué harías tú si al buscar una empresa a la que le quieres comprar un producto, la encuentras como referencia en un portal de información, pero te das cuenta que no ha generado contenido, no ha subido fotos, no tiene redes sociales ni una página web atractiva? ¿Acaso no te crearía desconfianza?</p> <p>Ahora, imagina que tu empresa tiene una página web, con fotos profesionales de tus productos, datos de contacto, videos promocionales, presencia en redes sociales y dicha página ha sido optimizada con SEO y SEM ¡Eso sería otra cosa!</p> <p>Es muy importante estar en los principales <i>e-marketplace</i> a nivel mundial, y también es necesario tener actividades en nuestra página web, ya que es nuestra tienda ancla.</p>
	<p>¿SEO y SEM? Eso sí que suena raro.</p>
	<p>Para nada raro, María.</p> <p>Son estrategias de posicionamiento a través de buscadores web, para que puedas aumentar el tráfico, es decir, que visiten más tu tienda <i>online</i> para que así logres vender. Recuerda que una página web no es sinónimo de ventas si no se desarrollan acciones de promoción y posicionamiento.</p> <p>SEO consiste en mejorar la visibilidad de tu sitio web, es decir, que aumente su popularidad, para que pueda ser fácilmente rastreado por los motores de búsqueda a través de <i>key words</i> o palabras clave. Eso sirve para que tu producto o servicio pueda ser conocido en el grupo objetivo o segmento que hayas definido.</p>
	<p>Eso debe ser caro, Exporberto.</p>

	María, ¡la buena noticia es que es gratis!
	¡Gratis! ¡Eso me gusta! Dime Exporberto, ¿y qué es el posicionamiento SEM?
	SEM es una herramienta que acorta el tiempo de los resultados del posicionamiento de tu página y a través de un pago, puedes lograr visibilidad en los primeros resultados de búsqueda, incluso reservados para anuncios.
	Ahora veo que el marketing digital es una práctica muy importante para poder vender mis productos por todo el mundo. ¡Gracias, Exporberto! Pero aún siento que me falta conocer sobre el tema.
	Te recomiendo inscribirte en el Programa <i>e-commerce</i> de PROMPERÚ y si quieres que te adelante algo del tema, conversemos más tarde en la sala de conferencias, antes de que inicien las exposiciones.