Importancia del Marketing Digital para los emprendedores

Los emprendedores que aspiran a tener éxito, utilizan en gran medida el **Marketing Digital**, para lograr sus objetivos a corto y mediano plazo. La necesidad del marketing surge cuando la demanda de un producto no se ha adecuado a la oferta. El marketing no es solamente publicidad, está ahí para generar una actitud hacia el mercado.

Iniciar un proyecto de emprendimiento sin considerar un programa que incluya el **Marketing Digital** equivale a iniciar un proyecto con escasas expectativas de éxito. Las herramientas de **Marketing Online** y **Social Media**, contribuyen de manera decisiva, a incrementar las posibilidades de éxito de cualquier emprendimiento.

¿Qué es el Marketing Digital?

El **Marketing Digital** es un conjunto de acciones y estrategias publicitarias o comerciales, que se utilizan para promover o comercializar productos y servicios, a través de los canales digitales, dirigida principalmente a los consumidores, con el objeto de favorecer a las empresas.

El **Marketing Digital** es una disciplina que utiliza herramientas digitales para conocer las necesidades y preferencias de las personas, hoy en día enfocado en el ser humano y no únicamente en el producto.

El **Marketing Digital** pone a disposición de los nuevos emprendedores herramientas como:

- La creación de blogs para aumentar el tráfico a un sitio web.
- La creación de e-commerce para la conversión.
- El uso de las redes sociales para acercar la marca de una forma más humana a las personas y crear comunidad.
- El email marketing para nutrir la relación entre marca y cliente.

Definir hacia dónde dirigir nuestra campaña de marketing

Si lo que buscas es conseguir un buen posicionamiento de tu marca y aprovechar al máximo las posibilidades que te ofrece Internet, es mejor no dejar nada a la improvisación. Diseña un plan que te ayude a optimizar los recursos y conseguir los objetivos de la manera más sencilla posible.

Es importante que tracemos una buena estrategia para conseguir los objetivos y metas que nos propongamos, y que siga los siguientes lineamientos:

- **Analiza tu situación:** Realizar un análisis, tanto interno como externo, es fundamental para saber a qué tipo de contexto nos enfrentamos y qué necesidades presenta tu público.
- **Identifica los objetivos:** Una vez analizada la situación, hay que desarrollar objetivos claros y concretos que puedan cumplirse.
- **Desarrolla tus «*buyer*» personas:** Debes conocer a qué público te diriges y para ello, es importante crear representaciones de tus clientes ideales, basándote en datos reales. Según las necesidades, podrás clasificar a tu público por: sexo, edad, localización geográfica, puesto laboral e ingresos, aficiones, entre otros. Con esta categorización podrás definir quién es tu cliente y comprobar qué estrategia se adecúa mejor a él.
- **Define las herramientas a utilizar:** Hay que establecer un conjunto de acciones y herramientas que nos ayuden a lograr los objetivos marcados. En este apartado, hay que tener en cuenta, además, las características de nuestro producto, para comprobar qué estrategia se adapta mejor a él. Podemos hacer uso de las redes sociales, plataformas webs que optimicen nuestros recursos, campañas de SMS o email marketing. En este sentido, la compañía **MDirector** ha lanzado varios productos al mercado, que nos serán de gran utilidad, como el software para la creación de «*landing pages*» profesionales, sin necesidad de tener conocimientos técnicos; el software para el envío masivo de correos para comunicarte y fraternizar con tus clientes, plantillas para mensajes, envíos automáticos y análisis de datos; y la plataforma de envíos de SMS para que la comunicación con los clientes sea más personalizada y directa.
- **Análisis de resultados:** Una vez trazadas y llevadas a cabo las estrategias y las directrices elegidas, se medirán los resultados de las campañas, para saber si hemos optado por la mejor estrategia y verificar, qué acciones podemos mejorar o mantener, con el objetivo de alcanzar las metas fijadas.

Las herramientas de **Marketing Digital** no son especiales para una fase concreta de un proyecto de emprendimiento, sino que su utilidad abarca desde el nacimiento de la idea, hasta la última fase de la ejecución de las mismas. Con el **Marketing Digital** podrás:

- **Conocer la viabilidad de un proyecto:** Esencial para cualquier emprendedor. Para ello necesitamos disponer de una muestra amplia y bien segmentada que nos facilite el trabajo. Los buscadores y las redes sociales son una herramienta muy interesante para esta tarea.
- **Despertar el interés en tu público objetivo:** De nada sirve tener el mejor producto o idea si nadie la conoce ni la puede evaluar. Una buena web y un blog con artículos que despierten el interés en tu público, te permitirá ganar visibilidad y reputación.
- **Localizar inversores:** Un adecuado uso del **Marketing Digital** te facilitara la tarea de localizar y ponerte en contacto con posibles inversores y colaboradores.
- **Presentar tu producto:** Con pocos recursos es posible obtener grandes resultados.

- **Expandir y aumentar el reconocimiento de tu marca:** A través de: páginas webs, redes sociales —*con una adecuada actividad en ellas*—, blog, video, SEM, SEO, email marketing, etc., estas herramientas son imprescindibles para visibilizar y potenciar tu marca. Existen además, diversas técnicas en este proceso, entre ellas la más novedosa es el «*inbound marketing*».

- **Controlar y gestionar la imagen de marca:** Puedes utilizar Internet para monitorear lo que se está diciendo sobre tu marca, la opinión que tienen los usuarios de tus productos, y actuar en consecuencia para mejorar la imagen de tu marca entre los consumidores.

Beneficios de una campaña de Marketing Digital?

El emprendedor deberá encargarse de diseñar el producto y fijar el precio, llevar la oferta al mercado e informar de su existencia. El marketing incluye dichas actividades, definidas por producto, precio, lugar, distribución y comunicación. Esta es una herramienta utilizada por grandes y pequeñas empresas, emprendimientos y negocios, para crear y mantener demanda, relevancia, reputación, competencia y más en su mercado, sin importar su tamaño.

Casi el 70% de las empresas, consideran la generación de «*leads*» como su principal objetivo de marketing, según un informe realizado en el 2018 por **B2B Marketing Mix**.

El marketing es una forma eficaz de atraer a los clientes. Involucrar a los clientes es una de las mejores técnicas y ventajas del marketing. Esta se desempeña como una herramienta para mantener la conversación que impulsa ofertas, información completa sobre tu servicio o producto; y sobre todo, mantiene a tu negocio en la mente de las personas.

Crea una relación con las personas que han estado vinculadas con tu empresa o adquiriendo tus productos. Esto facilitará nuevas ventas futuras, porque lo que vendes y por la confianza depositada en lo que significa tu marca para otros. Los clientes leales tendrán lo necesario para comprarte más productos. Este tipo de lazos de entendimiento, hacen que las actividades comerciales sean mucho más fructíferas.

El marketing construye una imagen atractiva, creíble, confiable y de buena calidad de cara a tus clientes. El crecimiento y vida útil de tu negocio se construye a través del valor que le generes a tu marca, y en general, un buen porcentaje de las acciones, están orientadas a generar reputación de valor.

El marketing crea opciones de ingresos y hace crecer las empresas. Las estrategias de marketing generan mayores oportunidades de clientes e ingresos, que dan como resultado el crecimiento del negocio. En general, este tipo de acciones crea relaciones, mantiene comprometidos a tus clientes, crea una fuerte imagen y reputación, y sobre todo, vendes tus productos de una forma inteligente, generando valor.

Estrategias de marketing que puedes incluir en tu emprendimiento. Si tienes un mercado competitivo, el marketing será la herramienta para destacar frente a tus competidores. Te presentamos una lista de estrategias que puedes incluir para orientar tus esfuerzos a obtener mejores resultados y más clientes.

- **Marketing digital:** el poder de las redes sociales y de la web puede respaldar cualquier iniciativa de marketing. En estos momentos el contexto digital es indispensable y podrás aplicar muchas estrategias enfocadas en la adquisición de nuevos clientes y en la creación de una sólida reputación —*aconsejamos enfocarte en ella*—.
- **Marketing relacional:** su objetivo es crear un vínculo sólido entre la marca y cliente.
- **Marketing en tiempo real:** interactúa con tu cliente en tiempo real, a través de mensajes atractivos de la marca de las tendencias actuales, que permitan ser virales y generen impacto en las redes sociales.
- **Marketing uno a uno:** las estrategias se concentran individualmente, identificando los tipos de clientes y formas exclusivas de interactuar con ellos, además de ofrecer productos personalizados.
- **Marketing viral:** crea contenido de valor para ir un paso adelante en las redes sociales.

Conclusión

El marketing contribuirá enormemente a expandir tu emprendimiento, su importancia radica en el potencial que existe en cada una de sus técnicas, herramientas y en el método finalmente adoptado. Estrategia que permite vender y a la vez generar sentido de pertenencia ante lo que significa tu negocio. Es por ello que hoy en día, las organizaciones que priorizan el marketing, disfrutan de un mejor posicionamiento e influencia en el sector. Los emprendedores están directamente relacionados con el marketing, por diversas razones: mayor economía, conocimiento más preciso del público objetivo, multicanales de venta y comunicación, creación de una marca a muy bajo costo, expansión rápida gracias a las redes sociales y muchos otros beneficios que se derivan de esta actividad —*el **Marketing Digital***—.

«*El marketing no es solo vender, es crear una relación duradera, entre el que compra el producto y el que lo produce*». **Philippe Michel**.

The Literary Poet

The Literary Poet
Redacción de Artículos para la web

Redacción de Contenidos
Posicionamiento web
Marketing Digital
Copywriter
SEO

Ficha Técnica

Código:	ID-50009
Título H1:	Importancia del Marketing Digital para los emprendedores
URL Slug:	[redacted]
Categoría:	Marketing Online
Cliente:	[redacted]
Fecha de Entrega:	06/Feb/2021
Palabra Clave:	[redacted]
Total de Palabras:	1551
Imagen:	https://i.imgur.com/xjruvYH.jpg (Licencia Creative Common) https://i.imgur.com/Zp3ZpDH.jpg (Licencia Creative Common) https://i.imgur.com/qvlYKtD.jpg (Licencia Creative Common)
Multimedia:	—
Autor:	Rubén Darío Pérez
Certificado:	DA5AB$321939

theliterarypoet@gmail.com theliterarypoet