

Marketing Digital para exportadores

HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR TU NEGOCIO

En la actualidad contar con una presencia sólida en las diferentes plataformas digitales es una prioridad para las empresas, sean pequeñas o grandes, ya que les ayudará a establecer un vínculo directo con su público objetivo. Sin embargo, abrir redes sociales o una página web no es suficiente.

El verdadero propósito es entender cómo funcionan estas plataformas y establecer metas claras de acuerdo al objetivo de negocio. Debido a la gran influencia que tienen los canales digitales, estas deben estar respaldadas por estrategias establecidas en función del producto o servicio ofrecido.

Para el CEO de Sinergia Latam, Julio Tovar, existen diversas herramientas poderosas para que los exportadores conecten con sus potenciales clientes y puedan repotenciar sus negocios.

Una de las más importantes es el Google Search o Posicionamiento en Buscadores. “Esta plataforma nos ayuda a saber qué es lo que busca la gente. Por ejemplo, si ponemos ‘exportación de arándanos’ encontramos más de diez mil personas buscando esas palabras clave. Debemos indagar sobre estas búsquedas para saber qué quiere la gente, y empezar a posicionarnos mediante anuncios para ser la primera opción en los resultados”, explicó.

Tovar aseguró que para que sea efectivo, se debe contar con una página web *b2b* (*business to business*) ligera de cargar y que esté conectada con las redes sociales de la empresa. Asimismo, aconseja darle visibilidad al equipo de trabajo, algo que es bien valorado hoy en día.

“Los compradores quieren ver rostros, conocer a las personas con quienes tratan o trabajarán.



Estos perfiles deberán estar enlazados a una red social profesional como LinkedIn, que está en constante crecimiento actualmente”, aseguró.

El especialista destacó justamente la importancia de esta red social, ya que el 50% de las empresas peruanas concretan negocios allí, haciendo que sus ventas crezcan hasta en 30%. Agregó que su ventaja es que se puede llegar a la persona exacta que nos interesa, como un encargado de logística, de compras, o un gerente comercial, logrando posicionar la marca y generando una buena reputación.

Generando contenido

Otro aspecto que es bien valorado por las personas es la información de calidad que le puede dar una empresa. Tovar precisó

que los clientes no quieren sentirse que solo los contactan para venderles algo, sino que adicionalmente se le puede informar sobre temas de interés para ellos.

Por ello, dos herramientas importantes para la generación de contenido son el *WhatsApp Business* y el *Mailing*. Como se sabe, el primero es una aplicación de mensajería instantánea que tiene una gran utilidad para los negocios, ya que se puede crear grupos o listas de difusión para enviar contenido de interés para los clientes. “Los clientes se sienten mejor atendidos”, agregó.

Para el caso del *Mailing*, es importante que el cliente vea que la empresa que le envía el correo es seria y su contenido es importante. Ello implica que redirija a una página web bien desarrollada. Sin embargo, el ejecutivo aconsejó usar de plataformas de *Mailing*, que nos ayudarán a medir la tasa de rebotes o de apertura, y analizar el interés de la gente.

Los tres pasos

Para Tovar, el objetivo final es que la marca se vuelva relevante para el cliente. Por ello, mencionó el concepto de “Frecuencia 3”, que significa que el potencial cliente recibe tres impactos: aparecer en la búsqueda en Google (1), ingresar sus datos en la página web (2) y el envío de contenido de calidad vía *WhatsApp* o *Mailing*.

“Esto elevará la reputación de la empresa. Si se hace de forma sistemática, dando buena información y sin ser tan invasivos, se puede aumentar y mejorar la reputación de la compañía hasta en un 80%”, apuntó.

Finalmente, señaló que se puede aplicar el *remarketing*, es decir, si el potencial cliente no completa el círculo de los tres impactos, se le hace seguimiento para saber hacia dónde se dirige y colocarles la publicidad. Este proceso debe ser realizado como máximo seis veces, ya que puede causar saturación. **J.H.R.**

TRES IMPACTOS PARA POTENCIALES CLIENTES

