

EL NUEVO PROVEEDOR DE LA PYME : ASESOR DE MARKETING

Hace 10 años la comunicación estaba en manos de la prensa escrita, la comunicación oral y la audiovisual . La publicidad se centraba en el producto y en mensajes que influían en el comportamiento del consumidor . El Marketing tradicional diseña estrategias y encuentra herramientas orientadas a mejorar las ventas . Mientras las empresas pequeñas se centran en campañas de publicidad local y merchandising , las grandes **incorporan profesionales de marketing** a sus equipos e invierten en importantes campañas de comunicación para captar la mayor cuota de mercado posible.

La llegada de internet como canal de comunicación, la expansión de las redes sociales y el resto de herramientas asociadas a la red , ha contribuido a **la evolución del marketing y al nacimiento del e-marketing**. Esto ha hecho que a las tradicionales 4 Ps del Marketing se tengan que incorporar otras 4 , " **Personalization , Participation, Peer-to-Peer y Predictive Modeling** " que complementen a las anteriores.

Ahora que **el mercado se ha convertido en una gran comunidad** y las marcas forman parte de nuestras vidas , ¿ **Cual es el concepto ?**. Internet a conseguido **democratizar** las estrategias y los consumidores compramos a las marcas con las que tenemos una vinculación emocional . **Ahora el Marketing incluye dentro de sus objetivos el "Engagement" y se esfuerza en conseguir su comunidad de clientes.**

Realizar un estudio del proyecto, establecer el valor añadido de productos / servicios , y realizar una **mayor segmentación del target** es clave para conseguir el éxito del emprendedor y la empresa . Definir un plan de Marketing, medir los resultados, tener capacidad de análisis e implementar acciones a medio largo plazo , sin duda , mejora el resultado.

La forma en que consumimos información ha cambiando , por lo tanto , es necesario que nuestro proyecto este pensado para dispositivos móviles , tablet , pc y ahora también para la televisión con el lanzamiento de los media center. Las agencias ofrecen soluciones en el desarrollo de la **web , e-commerce y APP** , cuyo objetivo es conectar con el consumidor y despertar el deseo por pertenecer a la marca. Para conseguirlo es importante **trabajar en la simplicidad de la interface, un contenido audiovisual de calidad, una excelente redacción de textos y muchas facilidades orientadas a la comunicación bidireccional** . ¿ **Cuanto tiempo dedicas a conocer una marca o producto en internet ?** 2/3 minutos es lo que la mayoría de nosotros dedicamos a visitar una web , por eso establecer un eje de comunicación coherente , invertir en la estructura y cuidar el contenido de es de vital importancia.

Una vez lanzado , **una estrategia de Marketing "Go to Market" basada en redes sociales y posicionamiento, ayuda a penetrar en la comunidad y competir con los actores establecidos.** Fusionar publicidad y entretenimiento hace que nuestros seguidores "compartan", aumentando

el tráfico por referencia de la web con visitas de clientes potenciales . Invertir en la captación de tráfico orgánico optimizando el contenido (SEO), mejora la visibilidad de la empresa en buscadores y la posibilidad de hacer negocios .

Humanizar la marca, ampliar la comunidad, escuchar y actuar es un nuevo modelo de negocio. Si alguna vez has pensado en el asesor contable , financiero , fiscal, laboral como proveedor de la empresa , es momento de pensar en el de Marketing .

Jorge Durán · Director · Cocinareemociones | Crossmedia