

Una de las razones que me motivó a escribir este artículo es una pregunta que me hacen muy constantemente: “¿Cómo tener éxito en Internet?” , o mas bien me atrevería a decir que casi todos los días me hacen las siguientes preguntas:

“¿Cómo aparecer en los primeros lugares de Google sin pagar un sólo peso?” o “¿Cómo hacer un sitio rentable a través del cual yo pueda vender mis productos y generar ganancias casi en piloto automático?”...

Estoy seguro, apreciado lector, que más de una vez usted se ha hecho estas preguntas y más cuando se trata de un tema tan común en la era de la información y las comunicaciones. Tener capacidad de asombro en este tipo de temas es el primer paso, con el sólo hecho de plantearte estas preguntas ya estas recorriendo los primeros pasos para llevar tu empresa o idea de negocio a la comunicación digital.

Puedes tener ideas brillantes, ideas de negocio espléndidas y nunca antes pensadas, pero si no tomas acción para llevarlas a la realidad no te sirven de nada. A continuación, te voy a presentar los 6 ítems que debes tener en cuenta para ser una persona exitosa en la Internet y tener en tus manos una herramienta que te permitirá competir en los nuevos mercados productivos y el marketing digital.

- Tener una página de aterrizaje.
- Activar las principales herramientas de Google.
- Crear un blog.
- Tener interactividad permanente con los cibernautas
- Crear una tienda virtual
- Participar en la redes sociales virtuales.

El primero es tener una página de aterrizaje.

Una página de aterrizaje es un sitio en donde los cibernautas acceden a tu portafolio de servicios y adquieren una idea exacta de quién eres, a qué te dedicas, y cuáles son tus objetivos a mediano largo y corto plazo. Es una etapa informativa para exponer tus habilidades, tus destrezas y conocimientos. Los cibernautas acceden de la siguiente manera:
www.nombredelaempresa.com

Si no tienes sitio web puedes crear uno de manera gratuita en <http://www.wix.com> .

El segundo es la activación de esa página de aterrizaje con las principales herramientas de Google.

Google es el buscador número uno del planeta, es la empresa más cotizada del mundo a la cual ingresan más del 95 % de las personas que acceden a Internet. Su negocio se basa en ofrecer un directorio de palabras universal para proveer información útil a los usuarios que buscan a través de esas palabras y frases soluciones a sus problemas.

Las herramientas más comunes de Google que podemos enlazar con nuestro sitio web son:

- **Google APS**, herramienta que te permite crear correos electrónicos corporativos y gratuitos con casi 6 gigas de capacidad. Ejemplo: gerencia@elnombredesuempresa.com
- **Google Docs**, te permite crear documentos en línea en diferentes formatos y puedes acceder a estos desde cualquier computador. Cuenta con herramientas en línea en las cuales puedes crear documentos en formato Word, PDF, Excel, Power Point, entre otros. Es decir, no necesitas tener estos programas instalados en tu empresa o pagar licencias por los mismos, pues Google ya cuenta con esos programas en línea y esto te evita estar pagando licencias costosas.
- **Google Adsense**, a través de este sistema Google te paga por insertar anuncios dentro de tus páginas web y lo hace por cada click que los visitantes hacen dentro de tu portal.
- **Google Adwords**, sistema inteligente para crear campañas de posicionamiento artificial en Google. Aquí le pagas a Google para que te ponga tu sitio web en los primeros lugares a

través de una herramienta denominada Costo por Click .

- **Google Maps y Google Earth**, herramienta satelital y gratuita para mostrar a tus visitantes ubicaciones geográficas en 2D y 3D. Muy útil para presentar las sedes de tu empresa y cómo tus clientes pueden llegar a estas.

El tercero es la creación de un blog.

El blog es una herramienta gratuita que tiene un potente acercamiento con los buscadores. Si quieres aparecer de primero en Google, sin pagar un sólo peso, debes generar contenidos en estos sistemas por lo menos tres veces a la semana. Para tener un Blog sólo es necesario abrir una cuenta en “Wordpress” o “Blogger”.

En lo primero que se fijan los robots de Google, para mantenerte ubicado en los primeros lugares, es la creación constante de contenidos. Un sitio que nunca es actualizado pierde importancia en la era de la información y las comunicaciones, y es catalogado como obsoleto. Todo negocio debe tener información útil para los cibernautas sin importar de qué se trate. En este punto debes ser creativo, ya no basta sólo con tener un sitio con la información general sobre tus productos y servicios, esta nueva era te exige estar produciendo contenido.

El cuarto es tener interactividad permanente con los cibernautas.

La página de aterrizaje debe contar con herramientas interactivas para tener una comunicación permanente con los usuarios. Es aquí en donde tu oficina virtual va a atender las inquietudes de tus posibles clientes y compradores. Es por esta razón, que no pueden faltar los siguientes aplicativos:

- *Formulario de contacto*

- *Autorrespondedor*, en caso de no tener uno, responder de manera personalizada y en menos de 24 horas las inquietudes de los cibernautas.
- *Chat en línea*
- *Encuestas*, para conocer la intención de los usuarios
- *Formulario de inscripción* para recibir productos gratuitos y capturar los correos electrónicos de tus visitantes. Es muy común encontrar en los portales un botón que dice inscríbete para recibir información gratuita en tu correo. Esto con el fin de ir ampliando nuestra base de datos.
- *Aplicativo para enviar desde tu sitio boletines electrónicos corporativos*. Pero no con la idea de generar un spam, con precios y promociones para que te compren productos sino para enviar beneficios a las audiencias como artículos, videos gratuitos, demostraciones, capacitaciones, muestras gratis, etc. El 50 % de los boletines deben ser con intención de vender, el otro 50% para beneficiar de manera gratuita. Esta estrategia evita que los receptores de correos nos eliminen de sus listas.
- *Estadísticas del sitio web*. Es muy importante saber desde dónde te visitan, cuántos visitantes tienes al día, al año o al mes. Esta información es vital para crear campañas de expectativa y para medir el comportamiento de los visitantes de tu empresa virtual.

El quinto ítem para tener éxito en internet es la creación de una tienda virtual

Este es el piloto automático de tu portal web interactivo. La creación de un carro de compras es en resumen el desarrollo de una empresa virtual exitosa. Es el elemento que te permitirá vender sin tener que estar al frente del computador o de tu negocio.

Los cibernautas no tienen horario ni delimitación geográfica, lo pueden hacer desde cualquier parte del mundo. Esto es una ventaja de la cual tenemos que sacar provecho en la era de la información. Mientras estás disfrutando de un paseo con tu familia o durmiendo, tu empresa virtual está despachando pedidos a tus compradores. Esto si es lo que llamamos “dinero en piloto automático”, ya no estás trabajando para tu empresa sino que tu empresa está trabajando para tí.

Quiero hacer una aclaración: Antes de crear un carro de compras es necesario tener

desarrollados los anteriores ítems. Por sentido común yo nunca pasaría mi tarjeta de crédito en un sitio desactualizado, que me produce desconfianza y que no me ofrece la información necesaria. Se que existen presiones y afanes, pero para tener éxito en el marketing digital hay que pensar con paciencia, de las carreras no queda sino el cansancio. No te puedes comer el elefante en un sólo día, esto requiere tiempo y dedicación.

El sexto ítem es la creación y participación en la redes sociales virtuales.

Facebook, Twiter, Flick, Youtube, Livestream, etc, son las herramientas de la prosperidad informática. Pertenecer a cada una de ellas genera visitantes potenciales para las empresas virtuales. Millones de usuarios están accediendo día a día desde sus casas, oficinas y celulares. Las compañías, comprometidas con las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación -TIC-, ya tienen un empleado dedicado sólo a esta función. No podemos ignorar este tipo de propuestas para insertarlas dentro de nuestra estrategia comercial y de marketing.

Muchas personas después de prender su computador lo primero que hacen es abrir las redes sociales para enterarse de lo que está ocurriendo en el mundo o para comprar productos y servicios. Parte de las decisiones que están tomando las personas antes de comprar es primero ver los productos en la Internet y luego buscarlos en el mundo real. Ahora es muy común tomar la decisión, ingresar los datos de la tarjeta de crédito y esperar a que llegue el producto a la casa. Una de las maneras más estratégicas para llevar clientes a nuestro carro de compras es darlo a conocer a través de las redes sociales virtuales.

Aquí finalizan los seis ítems para tener una empresa virtual exitosa. En la experiencia que tengo en el área de marketing digital y comunicación multimedia, he notado que el 90% de las personas que se lanzan a la aventura de crear una idea de negocio o una empresa en versión digital fracasan y es porque están fallando en uno de estos seis ítems que te presenté. Este artículo te será de gran utilidad para materializar tus ideas.

{jcomments on}