

Guía-Plan de Digitalización para tu negocio.

Si estas leyendo esta guía, es porque tu empresa/negocio necesita una pequeña mejora para encaminarse hacia una verdadera transformación digital.



Podemos ayudarte en el proceso:

Primero evaluando dentro de tus posibilidades de digitalización, en que punto se encuentra tu empresa, y ayudándote a implementar las herramientas que necesites para que tu empresa no se quede atrás. Como sabes, hoy en día la Informática y la Tecnología, nos ayuda a mejorar los procesos de producción y Gestión.

Centrándonos en los procesos de Gestión de la empresa.

Podemos realizar un diagnóstico preliminar para valorar la madurez digital de tu empresa.

Por último en referencia al marketing de tu empresa, te haremos tres preguntas:

1. ¿Qué estrategias de marketing utiliza tu empresa?
2. ¿En que se invierte en referencia al marketing en tu negocio?
3. ¿Utiliza canales tradicionales o bien canales online?

Por último te haremos unas recomendaciones para que lleves tu negocio al siguiente nivel de digitalización

Questionario para el diagnóstico

¿Cuáles de estas herramientas utilizas en tu negocio?.

¿Cómo gestionas tu relación con tus clientes?

- Internet, mail.
- Página Web / Tienda Online / Blog
- Software administrativo (contabilidad, facturación, nóminas, etc.)
- Customer Relationship Manager (CRM).
- Enterprise Resources Planner (ERP).
- Herramientas en la nube (Cloud Computing).

¿La cultura corporativa incorpora la visión digital?

- Internet, mail.
- Página Web / Tienda Online / Blog
- Posicionamiento SEO, Redes Sociales
- Aplicaciones Móviles.



Marketing Digital

¿Qué es el marketing digital?

- El marketing digital consiste en aplicar las prácticas del marketing tradicional en los canales digitales, o canales online (buscadores, redes sociales, e-mails, páginas web, etc.), llegando al público a través de dispositivos electrónicos como ordenadores, teléfonos y dispositivos móviles. Para ello, se emplean diversos medios y herramientas tecnológicas adecuadas para cada caso, como pueden ser anuncios publicitarios, marketing de contenidos, gestión de redes sociales, email marketing, entre muchos otros.



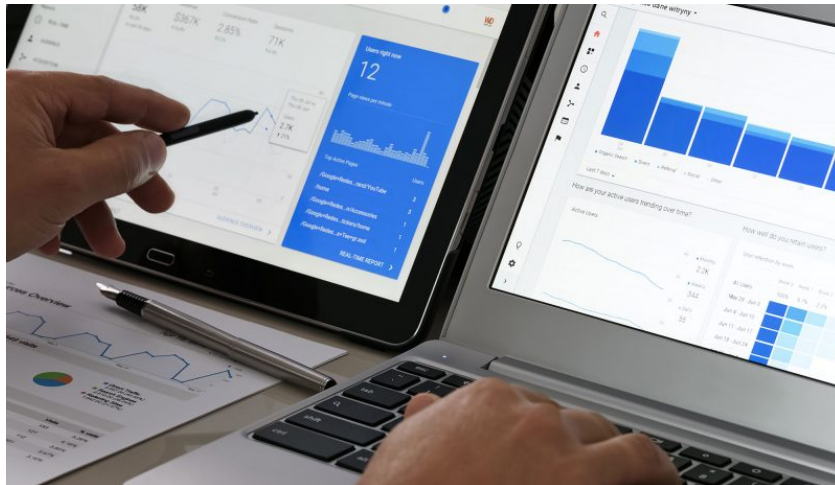
Marketing Digital

Basándonos en nuestra experiencia, podemos asegurar que el marketing tradicional ya no funciona, por tanto, para intentar llegar al público objetivo es necesario explorar las vías del marketing digital, llegando a los clientes a través de dispositivos electrónicos como ordenadores, móviles y tablets.

La continua evolución del marketing Digital, hace que ahora no solamente hay que llegar al cliente final para ofrecer directamente un producto o servicio, sino que ahora, nuestra empresa ha de llegar al cliente potencial a través de aportarle valor, y posicionar nuestra marca, para lo cual necesitamos:

Un buen plan de marketing:

- Localizar perfil de cliente potencial.
- Analizar como llegar hasta él. (ofreciendo valor para captar la atención de los clientes potenciales).
- Optimizar los activos digitales.
- Analizar resultados de las campañas.
- Llegar al objetivo final, (vender a más clientes, o bien vender más a nuestros clientes).



Activos Digitales de tu empresa:

Bases Digitales:

1. Plataforma Digital (Web-Tienda Online)
2. Base de Datos. (clientes y clientes potenciales)
3. Contenidos digitales.

Contenido: (creación de valor).

1. Nuestra Marca.
2. Blog
3. Imágenes, Vídeos
4. Infografías.

Canales: (para comunicar).

1. Facebook
2. Instagram
3. LinkedIn.

