

# Marketing Online básico para gestionar tu empresa



Para ayudar a las PYMES a introducirse en el marketing on-line, AMESPA ha desarrollado esta guía, “**Marketing online básico para gestionar tu empresa**”, una iniciativa que, desde los apartados de la web [www.amespa.info/marketing](http://www.amespa.info/marketing) y por medio de una colección de **fichas temáticas**, de las que la presente es la nº1, desgana los principales canales de marketing on-line disponibles en la actualidad y recoge consejos para iniciarnos en la labor de promoción de nuestra empresa y sus productos en el marco de internet.

Desde las campañas de mailing al uso de Facebook o twitter como canales para el marketing, nuestra guía abarca los contenidos básicos para entender y definir nuestra entrada en el mundo del marketing on-line, con información y enlaces de utilidad.

*Esperamos que os resulte útil.*



## Una nueva consumidora, un nuevo consumidor

La irrupción de internet en los hogares y empresas en la últimos años del siglo XX y, sobre todo, la aparición y popularización de los smartphones en la última década ha traído consigo la aparición de un nuevo tipo de consumidor, ya mayoritario: el consumidor hiperconectado.

Con dispositivos portables y conexión permanente, los consumidores del siglo XXI tienen a su disposición información actualizada y global las 24 horas del día, 365 días al año, y comparte gustos, modas y opiniones con amigos, conocidos y “creadores de tendencias”.

Consumidores y consumidoras que buscan y comparan, que valoran las opiniones de otros compradores y comparten y divulgan sus experiencias y críticas; consumidores y consumidoras que compran cada vez más por medios electrónicos; ellas y ellos son el nuevo objetivo de un nuevo concepto de marketing: el Marketing on-line.



# El Marketing on-line

El desarrollo de internet, no sólo ha supuesto una revolución en los hábitos y costumbres de los consumidores y las consumidoras, también ha afectado directamente a los usos y las tendencias en el mundo del marketing, que ha evolucionado para acercarse a sus potenciales clientes y, también, para aprovechar las innumerables ventajas de los nuevos medios.

Para las PYMES, la evolución y desarrollo del **marketing on-line** supone una auténtica revolución: nunca antes las pequeñas y medianas empresas han podido competir en un mercado global, posicionándose gracias a las nuevas tecnologías y su efecto democratizador.



El **marketing on-line** permite aprovechar algunas de las ventajas que otorgan a las PYMEs su tamaño y estructura: la adaptabilidad y la agilidad y rapidez en la toma de decisiones. En un mundo que cambia día a día, que crea y destruye tendencias y modas a diario, la capacidad de seguir esos cambios, de improvisar, de adaptarse a ellos, es un valor que puede hacernos destacar, pero también nos obliga a mantener una atención y trabajo constantes.

A las páginas web se unen las posibilidades de la publicidad en medios móviles, las redes sociales o el correo electrónico, entre otras; todas ellas opciones asequibles para las PYMES a nivel de costes y de posibilidades de adaptación.

Sin embargo, el marketing, por más que se adapte a los tiempos y las tendencias, por más que utilice los nuevos medios, depende, como siempre, del producto, la idea y los objetivos.



*Necesitamos tener definido nuestro producto, tener claro qué objetivos queremos alcanzar y cómo queremos hacerlo, y todo ello para obtener un ROI (Return On investment) positivo.*



## Un caso especial: marketing de guerrilla

*Seguro que has oído hablar del marketing de guerrilla, una tendencia en expansión cuyo lema es "máximo impacto, mínima inversión". Aunque no es exclusivo de internet, en gracias a las redes sociales que alcanza su máximo desarrollo.*

*El marketing de guerrilla aprovecha la originalidad, la sorpresa y la oportunidad, para generar un impacto mediático, una repercusión social, inmediata, global... y efímera.*

*La originalidad y la rapidez son básicas en ésta modalidad del marketing; una noticia de actualidad, un fenómeno viral, bien aprovechado, nos hará multiplicar exponencialmente nuestra inversión, siempre que lo hagamos a tiempo y sepamos interpretar la razón de su éxito.*

Gijón | Igualdad

ASOCIACIÓN DE MUJERES  
DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL  
DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS  
**AMESPA**