

¿Cómo aprovechar las nuevas tecnologías en tu beneficio?

by Cursos Vinculando - Thursday, December 12, 2013

<https://vinculando.org/articulos/negocios/como-aprovechar-las-nuevas-tecnologias-en-tu-beneficio.html>

Cada día que pasa, el uso de las nuevas tecnologías se hace más común entre la población de todo el mundo, y las actuales políticas educativas dejan ver claramente que las nuevas generaciones estarán mucho más habituadas a ellas de lo que nosotros lo estamos hoy.

Por este motivo, los negocios que tengan una visión a mediano y largo plazo necesitarán aprender a aprovechar las ventajas de las comunicaciones digitales si desean seguir creciendo. En esta ocasión exploraremos cómo aprovechar mejor las llamadas nuevas tecnologías aplicadas a la creación y/o crecimiento de tu negocio.

La importancia de las búsquedas por internet

Anteriormente ya hemos hablado de la importancia de tener una página web como el primer medio para presentarnos frente a nuevos clientes, y para hacer más claro este punto, imagínate a ti como consumidor. ¿Qué haces cuando necesitas comprar algún producto o servicio?

Posiblemente habrá ocasiones en las cuales le preguntes a alguien de tu confianza, otras veces buscarás en medios impresos (como la Sección Amarilla) y otras veces lo harás en internet. Como aquí hablamos de negocios on-line, vamos a enfocarnos en esta última opción.

¿Qué haces cuando buscas en internet? ¿A dónde te diriges? ¿Cómo realizas tus búsquedas? ¿En qué páginas haces clic y por qué? Si te fijas en esto, te quedará claro cómo es que tu encuentras a un nuevo profesional o proveedor, y es posible que muchas otras personas hagan algo similar cuando les toque buscarte a ti para comprar lo que ofreces.

Si al comprar tu haces clic en cierta página, lo ideal sería que identifiques aquello que te llamó la atención y lo apliques a tu propio negocio, de manera que cada vez puedas ir mejorando la manera en la que te presentas a tus posibles clientes y generes así más ventas.

No obstante, el poder de las búsquedas sólo está disponible a quienes tienen una página web, por lo menos una dentro de un servicio gratuito como Blogspot, Wordpress, etcétera. Aquí sólo es necesario que te preguntes si tu comprarías de uno de estos sitios gratuitos o si te daría más confianza hacerlo de una página que es más seria y profesional.

Las búsquedas por internet y lo que necesitas saber para tu negocio

Siguiendo con el ejemplo de hacer tus propias búsquedas, se han hecho estudios que indican que si un consumidor no encuentra de manera fácil lo que está buscando, es altamente probable que regrese a la página de búsquedas y haga clic en cualquier otra página que le llame la atención.

Primero vamos a ver qué es lo que tú haces: ¿revisas con detenimiento una página buscando lo que quieres? ¿Prefieres ir a otra página? ¿Cambias tu comportamiento dependiendo de lo que estás buscando? Cualquier cosa que tu hagas, nuevamente, es posible que muchas otras personas lo hagan igual con tus productos o servicios.

Entonces, ¿cómo aplicar esto a tu negocio? Hoy te voy a compartir las dos cosas más importantes que puedes

hacer: usar palabras clave y optimizar la página de entrada de tu producto o servicio (o de cada uno de ellos).

- **Las palabras clave** son aquellas que usa la gran mayoría de tu mercado para buscar lo que necesitan, como hiciste tu al buscar algún producto o servicio. Como ejemplo, imagina que quieres comprar un coche; ¿Cómo lo buscarías? Algunas opciones pueden ser "comprar coches", "comprar un auto", "comprar autos nuevos", etc.

Prácticamente todo producto puede llamarse de varias maneras, y lo ideal es que en tu sitio web cuentes con las dos o tres maneras más conocidas, para que quienes te busquen, te encuentren de una forma o de otra.

Por último es importante que distribuyas estas palabras clave de manera coherente en tu página, por ejemplo, una vez en el título, otra en algún subtítulo y otra más dentro del texto que uses.

En este sentido, cuando le doy consultoría a empresas interesadas en tener una presencia exitosa en internet, aplico las técnicas necesarias para aprovechar el poder de las palabras clave que aún hoy la gran mayoría de empresarios y emprendedores no conocen.

- **Las páginas de entrada o "landing pages"**, es lo que sigue, una vez que logras atraer a un visitante a tu sitio, y retomando el ejemplo de tu búsqueda, es muy recomendable que se repitan en la página de entrada aquellas palabras que usaste como palabras clave, y aquí la cuestión es que tengan el tamaño o color adecuado para verse desde un inicio.

En algunos casos, las empresas crean páginas distintas para el mismo producto, pero usando las distintas palabras clave que les interesa. Mi recomendación sería que en la misma página uses primero un título atractivo con la manera más común de llamar a tu producto o servicio; luego pones un párrafo con información relevante y luego pones un subtítulo que contenga la segunda manera más común de llamarlo. Esta forma no solo evita tener contenidos duplicados en tu sitio (lo cual es castigado por buscadores como Google), sino hace que tu información sea más completa y por ello más valiosa a la hora de mostrarla en los resultados de búsqueda.

En resumen, aplicando estos dos principios (las palabras clave y la optimización de tus páginas de entrada) tendrás ya una enorme ventaja frente a la gran mayoría de tus competidores.

El uso del correo electrónico como herramienta de ventas

Con el paso de los años, el uso del correo electrónico ha ido creciendo, de manera que hoy es una herramienta indispensable para cualquier negocio. De manera similar al ejemplo en el que tu eres quien va a comprar, puedes preguntarte qué correo te daría más confianza, este: **ventadecoches@hotmail.com** o este otro: **ventas@empresa-de-ejemplo.com**

De aquí que sea importante tener tu propio sitio web y un correo corporativo en el cual puedas atender correctamente a tus posibles clientes, pues ellos necesitan sentir confianza en ti, igual que tu la buscarías a la hora de comprar.

La elección de tu nombre de dominio será importante aquí también, y tienes que evaluar si quieres una dirección con el nombre de tu empresa o con su giro. Por ejemplo así: **juan@arabiga.org** o así: **juan@venta-de-cafe.com** Esta última es más explícita, pero la primera es más útil para posicionar un nombre de marca. A fin de cuentas tu decides qué es lo mejor para tu caso específico.

Ahorrar tiempo al usar el correo electrónico

Para aprovechar mejor tu correo y tu tiempo te sugiero que, si no lo has hecho, empieces a usar las "firmas" de tu programa de correo, pues con ellas puedes guardar respuestas que tienes que mandar una y otra vez, pero sin necesidad de escribirlas desde cero. Puedes crear tantas firmas como quieras y escribir más rápido tus correos.

La herramienta de etiquetas o tags también te puede ser muy útil, porque te permite organizar los correos que para

ti son importantes y darles una respuesta más rápida. Dependiendo del programa que uses, también es posible darle mayor prioridad a ciertos contactos o a un título específico en tus correos, de manera que puedas enfocar mejor tu trabajo y tu tiempo.

Otra sugerencia es que revises los correos que te llegan y borres tu suscripción los remitentes que ya no te interesan. Cualquier empresa seria que te envíe correos debe incluir al final del mismo una manera para que tu puedas eliminar tu dirección de su lista. Búscala y haz clic en "*Unsubscribe*" (o como cada una lo llame). Esto te ahorrará a la larga mucho tiempo en estar leyendo cosas que no te sirven más y luego borrando correos.

En este caso no puedo darte instrucciones más detalladas porque existen decenas de programas de correo, pero busca estas funciones y seguro las podrás activar fácilmente.

Reglas de cortesía al usar correo electrónico

A nadie nos gusta recibir "spam" en nuestros correos, y sin embargo, todos somos un poco responsables de que así suceda, pues enviamos correos sin fijarnos de cosas muy simples a la hora de escribir o reenviar cualquier información.

La primer regla de cortesía es no mostrar las direcciones de correo de un grupo de personas a las que vayas a escribir, pues así se recolectan tu dirección y la de tus familiares y amigos para mandarles más y más publicidad.

Para evitar esto, cuando mandes un correo a muchas personas (o cuando reenvíes una "cadena", chiste, pensamiento, etcétera), **usa el campo Bcc o Cco**, de manera que nadie vea las direcciones a las que estás escribiendo.

Aquí sí puedo asegurarte que, sin importar el correo o programa uses, definitivamente tienes la posibilidad de mandar copias ocultas y eso ayudará a que tus seres queridos no reciban más spam de tu parte. Diles a ellos que hagan lo mismo por ti ;)

Aprovechando mejor a facebook para tu negocio

Las redes sociales han crecido de manera importante en los países hispanos y, de igual manera que recomiendo tener asegurado tu dominio (el nombre de tu sitio) aunque todavía no tengas todos los contenidos disponibles, empezar una página en facebook puede ser una muy buena idea, aunque todavía no tengas muchos materiales para publicar en ella. En ambos casos lo más importante es que vayas teniendo "antigüedad", y en eso cada día es muy valioso.

Para abrir una página de facebook, simplemente entra a tu cuenta personal y luego visita la página para crear tu propia página. Ahí tendrás que llenar algunos datos dependiendo de tu giro, pero en general es algo sencillo.

Cuando hayas hecho esto y tengas tu página, vas a tener que subir una primera foto y/o logo de tu empresa y lo último será que invites a tus amigos a que le den "me gusta" a la página.

Esto es muy importante porque de esa manera *sus* contactos van a ver tu página y tendrán la posibilidad de hacer clic en "me gusta" también. No obstante, hay otra razón muy poco conocida para invitar a tantas personas como te sea posible, y es que en los resultados de búsqueda va a aparecer información de acuerdo con tus intereses **y los de tus amigos**.

Esto significa que si a un amigo tuyo le gusta tu página, es mucho más probable que sus contactos te puedan encontrar cuando busquen lo que tu haces. Cuando logres que tu página tenga más visitantes de esta manera,

puedes hablar de que tienes un "crecimiento orgánico", es decir, que tu página va creciendo sola.

En Revista Vinculando notamos que esto es real cuando cruzamos la marca de los primeros 3,500 "me gusta". Hoy nuestra la página crece por lo que hacemos dentro de nuestro sitio y por el crecimiento orgánico también.