

# El Marketing Digital es el nuevo Éxito Empresarial

*Un emprendedor o empresario debe caminar hacia la era digital para que los consumidores caminen hacia él.*

GREENACRES, FLORIDA, USA, October 26, 2022 /EINPresswire.com/ -- La comunicación y el mercadeo a nivel global están en constante cambios. El marketing digital permite a los pequeños



Ahora los clientes demandan transacciones rápidas, comunicaciones directas, y retroalimentación inmediata.”

*Meysse Ubeda*

comercios convertirse en grandes empresas; siempre y cuando adapten sus modelos operativos tradicionales a las demandas cambiantes de sus clientes. Los medios de comunicación ya no están dominados por unos cuantos; ahora son las masas las que controlan sus agendas, y deciden qué ver, qué creer, qué comprar y qué decir.

En realidad, las tecnologías hacen de la comunicación un medio super accesible para cualquier persona, en

cualquier lugar. Los consumidores ya no son pasivos, y ahora están más conectados y son más interactivos; cambiando la agenda de los medios oficiales y sus técnicas de ventas, por el de interés de las audiencias.

Con la forzada evolución digital que trajo la llegada de la pandemia a muchos comercios tradicionales, los modelos operativos anteriores quedarán eventualmente en el olvido y las empresas deberán continuar adaptándose a las demandas de mercado digital para sobrevivir.

Hoy las personas pueden trabajar desde cualquier lugar, para cualquier empresa, y así mismo desean comercializar todo. Ahora los clientes demandan transacciones rápidas, comunicaciones directas, y retroalimentación inmediata.

De esto mismo se refirió el mercadólogo Marc Benioff, fundador de Salesforce, una plataforma en la nube y actual dueño de la revista Time, al asegurar que “A medida que las empresas comienzan a esperar un panorama libre de las ataduras de Covid-19, lo que está claro es la necesidad de sistemas operativos de extremo a extremo que permitan a las organizaciones vender, atender o comercializar a sus clientes desde cualquier lugar. Además de ser lo suficientemente ágil como para continuar con el rápido ritmo de las transformaciones digitales”.

Lo seguro es que las tecnologías no dejarán de evolucionar y crecer; por eso los negocios deberán modificar la manera en que se relacionan con su clientela. Hoy los microempresarios pueden expandirse y atraer una avalancha de clientes, si utilizan adecuadamente las herramientas digitales, que además se han convertido en el medio más económico y sencillo de adaptar.

Existen muchos métodos, estrategias y canales digitales que permiten difundir un producto, empresa o mensaje de forma orgánica; es decir, a bajo o incluso ningún costo directo, utilizando la influencia de terceros. Solo se trata de crear el contenido adecuado para que los mismos usuarios se conviertan en portadores y recomendadores.

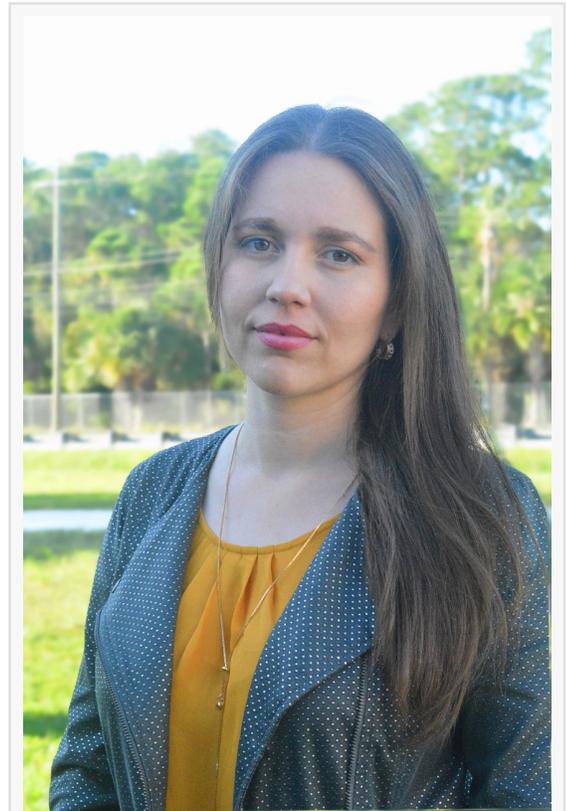
No obstante, aunque las redes y medios digitales son poderosas herramientas de mercadeo y comunicación, para que las ventas sean efectivas, no basta con lanzarse a publicar sin sentido y sin estrategia. Para que esto funcione, es necesario un equipo especializado que trabaje en analizar todas las posibilidades, y elabore un plan eficiente de mercadeo que dinamice todo; a fin de obtener resultados medibles y mejoras oportunas en los ingresos.

Actualmente, es casi un requisito indispensable tener presencia en la red; para el consumidor actual, la empresa que no está presente en internet prácticamente no existe. El cliente quiere toda la información de primera mano, y aunque ofertes el mejor producto o servicio, hay requisitos que debes cumplir para que un cliente concrete su compra.

De la buena comunicación que se elabore entre un producto o servicio hacia sus clientes, determinará ese clip digital para celebrar la compra/venta o envío/recibido, entre el producto y el consumidor; o también, determinará la cantidad de clientes que se moverán hacia un comercio local.

Para que una pequeña o microempresa sobreviva a estas temperaturas económicas de recesión, pandemia y fuertes competencias; debe apropiarse de las redes digitales para obtener crecimiento y evolución y para avanzar hacia una mejor temporada comercial.

Cada esfuerzo que no se haga o se ahorre por no “aparecer en todos lados”, le acerca al peligro de desaparecer. Un emprendedor, negociante o microempresario debe caminar hacia la era digital para que nuevos consumidores caminen hacia él.



"Las empresas que no se adaptan a las demandas digitales están destinadas a desaparecer" Meysel Ubeda - Especialista en Comunicación Audiovisual

MeysseU Ubada Vallejos  
Branding Success Communications  
[email us here](#)

---

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/596759322>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.