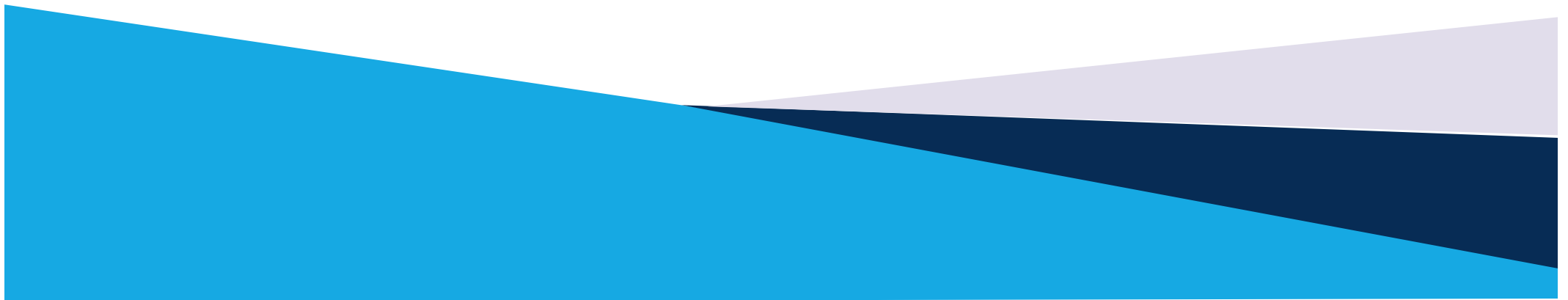




Ventajas de utilizar Internet para estrategias de Marketing en la Actualidad



Internet es una realidad y seguirá creciendo

Las empresas e instituciones mexicanas se han preocupado por “tener presencia en Internet”, pero esto no es suficiente.

En México hay cerca de 30 millones de usuarios online.

Cerca del 4% de la inversión publicitaria se destina a Internet.

Las ventas por Internet superan los \$1,800 Millones de USD.

Creciendo a una tasa del 80% anual.

Y seguirá creciendo a tasas superiores del 50% por lo menos durante los próximos 5 años.



Una estrategia de Internet es mucho más que tener una página.

Hoy en día es preferible integrar **estrategias online** como:

- ✓ Sitios web 2.0 dinámicos y alineados con los objetivos Institucionales.
- ✓ Considerar factores de USABILIDAD.
- ✓ Implementar una estrategia de BUSCADORES GRATUITOS
- ✓ Contar con una estrategia de SEM, Banners, EmailMarketing, Facebook,
- ✓ MEDIR los Resultados. Implementar Herramientas personalizadas, Google analytics, adserver, ROI, etc.
- ✓ MEJORAR las ESTRATEGIAS con base en los resultados obtenidos



Cualquiera puede hacer una pagina web. **PERO UNA VERDADERA ESTRATEGIA WEB EXITOSA IMPLICA** un buen desarrollo, usabilidad, generar tráfico hacia el sitio y medir los resultados.

Hay que aprender a medir los RESULTADOS.

Internet funciona con la misma lógica que los demás medios de comunicación, con las ventajas de que TODO SE PUEDE MEDIR, SE PUEDEN HACER CAMBIOS INMEDIATOS Y SE PUEDE PAGAR SOLO POR RESULTADOS.

La medición de resultados siempre comienza por el planteamiento de **objetivos**. Algunos de los **indicadores clave** que debemos conocer y medir como responsables de una estrategia online son:

- ✓ **Rangos de tráfico.** <10 mil ppm, entre 100 mil y 1 millón, entre 1 y 10 millones (10k y 100k), > de 10 millones.
- ✓ **Pageviews VS Unique Visitors.** 10 pageviews por cada visitante.
- ✓ **CPM, CPC, CPA.** 10 usd el CPM promedio.
- ✓ **CTR. Click through Rate.** Tasa de Retorno de Clicks. 1%
- ✓ **ROI.** Retorno de inversion.

Lo que no se puede medir no se puede **mejorar**.




Hay que tomarse a Internet muy en serio.

Para aprovechar Internet como herramienta de ventas hay que concentrarse en lo CUALITATIVO.

Ya conocemos las reglas, los indicadores, ahora hay que UTILIZARLAS A NUESTRO FAVOR. Internet es un medio super especializado en donde cada vez hay más elementos pero **NO DEBEMOS PERDER LA VISION GLOBAL.**

Tomarse Internet muy en serio significa:

- ✓ **Cualquiera lo hace, pero siempre es mejor un profesional.** Volvámonos profesionales, investiguemos, apliquemos nuestros conocimientos a las nuevas tecnologías, ó pidamos ayuda de un equipo experto y certificado. Aprovechemos el *knowhow* y las ventajas del volumen. Aprendamos a dar y a exigir buenos resultados y a medir la rentabilidad.
 - ✓ **Exploremos las nuevas herramientas y tecnologías.** Los programas y lenguajes cambian con frecuencia, por lo que hay que estar siempre actualizado.
 - ✓ **No utilizar herramientas que no nos generen valor REAL.** Todo debe ayudarnos a cumplir con los objetivos de comunicación e institucionales. Por mucho que una herramienta esté de moda, si no le encontramos el valor, no sirve.
- 

Casos de Exito



RONALDMcDONALD

Un caso de éxito se logra cuando aplicamos nuestros conocimientos teóricos utilizando herramientas funcionales para lograr objetivos específicos. Hay que conocer bien las reglas para poderlas romper.

Aprovechando Internet. Integrando el mundo.

Lo que me enseñaron:

Internet es el medio que abarca todos los medios.

Integración de medios cada vez mayor

Los objetivos de comunicación sirven a los objetivos institucionales

Las herramientas cambian, pero seguimos siendo nosotros quienes damos sentido a las cosas.

Lo que NO me enseñaron:

Nosotros podemos crear ESTANDARES.

A comprometerme MAS ALLA, a trabajar de forma EXTRAORDINARIA

A no tomarme las cosas PERSONALES

A ver las cosas desde una perspectiva GLOBAL, INTEGRAL

**Internet seguirá cambiando nuestro mundo. Pero todavía hay mucho por delante.
Integración, Alcance, Costos, Calidad, Organización de Contenidos, Estandarización
Educación, desarrollo profesional Oferta Educativa, etc, etc.**

¡Muchas Gracias!

Twitter.com/gurudeinternet

Internships, Servicio Social, Reclutamiento
Gamol, Publicidad en línea, Banwire

Contacto Corporativo

Galileo 317 despacho 101
Col. Polanco
México D.F.
01 (52) 55 5262-9392

