**4 motivos por los cuales implementar marketing digital en una empresa**

Día con día, la competencia se vuelve más fuerte para todos aquellos emprendedores que han decidido comenzar su propio negocio, así como para los que aún están pensando en empezar, ya que cada día son más las empresas que buscan sobresalir y dejar su huella en el mercado.

Para reducir esta competencia y hacer que el reconocimiento de una PyMe caiga en manos de sus diferenciadores y sus propuestas de valor, es importante que los emprendedores estén conscientes de la importancia que recae en hacer uso de la tecnología, el Internet y otras herramientas como el marketing digital.

¿Por qué confiar en el Internet e implementar acciones de marketing digital? La respuesta es sencilla, porque en México hay aproximadamente 79 millones de internautas, siendo las personas de entre los 18 a los 34 años y de NSE medio bajo y medio alto los más apegados a esta herramienta, de acuerdo al Estudio sobre los Hábitos de los usuarios de Internet en México 2018 realizado por la Asociación de Internet.

“Debido a la penetración del Internet en la población mexicana, es importante que las empresas consideren migrar hacia el mundo digital, creando propuestas con una comunicación más efectiva y personalizada hacia con sus públicos; si bien el marketing es sólo una parte para el cumplimiento de objetivos, podríamos decir que otro elemento fundamental es encontrar la estrategia que mejor se adapte a los objetivos de cada empresa”, explica Luis Lizola, Content Marketing Manager en Billpocket.

A continuación enumeramos las 4 razones por las que una empresa debería implementar una estrategia de marketing digital

**1.- Pasar de Target a *Buyer Persona***. El público deja de ser tan amplio para convertirse en literalmente una persona, la cual debe ser la viva imagen del cliente ideal, es decir que debe contar con las características emocionales, de superación, motivación, de nivel socioeconómico, entre otras que podría tener el cliente perfecto para cada empresa. Esto ayudará a que la comunicación sea más efectiva y que haya una mayor conversión de visitas a *leads*.

**2.- Adiós a miles de visitas, hola clientes**. En caso de que una empresa cuente con sitio web, podrá darse cuenta de que no todas las visitas ni todos los interesados o los que preguntan se convierten en clientes. Por esto es necesario utilizar el marketing digital y comenzar a llevar a todos esos suscriptores y visitas a través de una estrategia para convertirlos en oportunidades, y posteriormente en clientes.

**3.- Comunicación efectiva**. Para poder atraer y convertir un mayor número de clientes o leads es necesario hacerlo a través de 3 pasos: *awareness*, *consideration* y *decision*. Estas etapas se traducen como: una persona reconoce que tiene un problema, eso lo lleva a buscar una solución y finalmente como decisión toma la respuesta dada por una empresa. Durante estas etapas es necesario saber cómo llegar a los *buyer persona*.

“Con contenidos de valor como videos, blogs,infografías y otras opciones más, es una excelente forma de lograr una conexión con el *buyer persona* ideal. Cabe mencionar que cada etapa, *awareness*, *consideration* y *decision,* poseen sus propios canales de comunicación, que están hechos precisamente para lograr los mayores objetivos de conversión”, añade Lizola.

**4.- Los clientes, los mejores voceros.** El marketing digital también funciona como una manera perfecta de crear un relaciones cercanas con los clientes, aquellos que ya consumieron un producto o servicio; esto se logra a través del *delight* o decantar a los clientes, es decir seguir ofreciéndoles contenidos de valor, promociones o cualquier otro beneficio que lo mantenga fiel a la marca y que haga que él se convierta en un vocero de la empresa, ayudando a atraer nuevos *leads*.

Si bien el marketing digital puede ser una buena herramienta para las empresas, es necesario destacar que no es para todas y que no se puede utilizar la misma metodología y objetivos, a pesar de que para una empresa, e incluso la competencia, haya funcionado.

Utilizar el Internet y los beneficios del marketing digital puede ser muy positivo para las empresas que buscan destacar sin derrochar grandes cantidades de tiempo o dinero. Sólo es cuestión de que las PyMes tengan mayor confianza en la tecnología y aprendan a utilizarla a su favor.