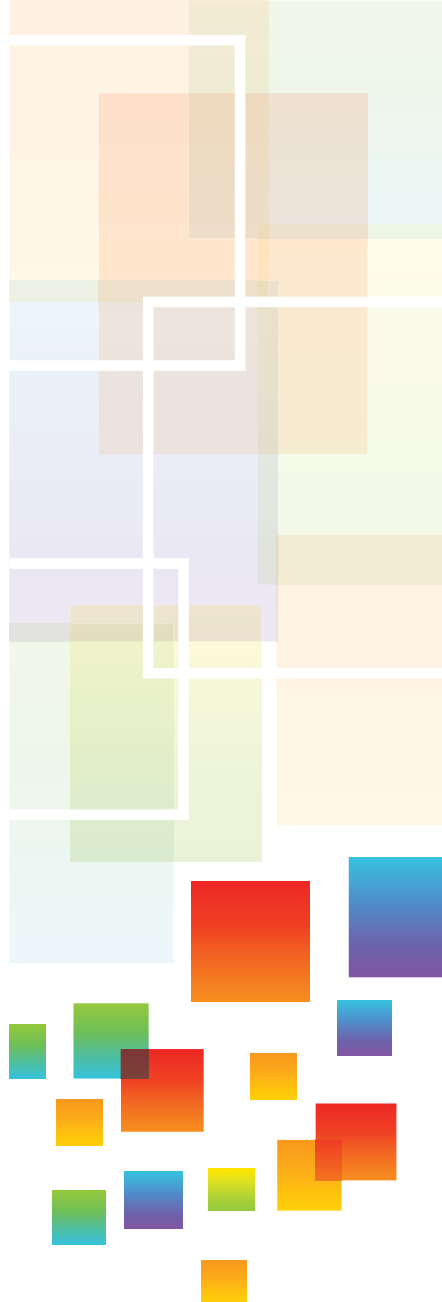




MANUAL e-Marketing



Introducción

Ahora que tienes tu negocio de hospedaje web te presentamos las técnicas que te ayudaran a encontrar clientes potenciales.

Para que tu negocio obtenga el éxito deseado es necesario conocer las herramientas y estrategias que te ayudaran a promocionarlo y llegar a tu mercado meta.

El presente manual te permitirá aprender a mover el servicio que ofrecerás utilizando como recurso el internet.



El e-Marketing



El e-Marketing es la utilización de Internet para el marketing directo con el fin de entrar en contacto con los potenciales clientes, convertirlos en clientes y fidelizarlos.

El e-Marketing es una opción muy utilizada por las empresas para promocionar y difundir sus productos y servicios. El motivo es el bajo coste y la obtención de las preferencias de sus clientes.





¿Cuáles son las actividades eMarketing que me ayudarán a que crezca mi negocio de hospedaje Web?

Existen infinidad de técnicas que nos ayudarán, y para ésto es necesario conocer las mas importantes, lo que puedes hacer con ellas y con las tradicionales.

En la siguiente lista aparecen las diferentes posibilidades de promocionar tu negocio, ésto no quiere decir que tengamos que realizarlas todas, sino que deberemos seleccionar las que encajen con nuestros planes.

Las diferentes formas de promoción que **KIUBIX** destaca, están ordenadas en función del origen de las mismas y se presentan en la siguiente sección.





■ Formulario de Respuesta

No todos los sitios tienen una página WEB con un formulario donde el Internauta puede dejar sus datos para hacer cualquier consulta o para que le avisemos cuando se produzcan nuevos cambios en nuestra WEB, etc...

El objetivo del [Formulario de Respuesta](#) es el de conocer mejor quien nos visita para poder definir perfiles a los que satisfacer sus necesidades, además de crear una Base de Datos, para posteriormente hacerles llegar publicidad sobre nuestras promociones.





■ Grupos de Noticias / Envios Masivos

Este punto consiste en enviar de forma periódica un e-mail con información sobre lo que ofrecemos a aquellas personas que puedan estar interesadas o las que forman la base de datos que hemos creado con el formulario de respuesta.

Es interesante añadir que la información que enviamos ha de ser interesante, novedosa o actual y relacionada con nuestra WEB o actividad.





■ Promocion On-line Externa Fuera de la Web

Dentro de este grupo podemos englobar todas aquellas acciones que se desarrollan gracias a la ayuda de otras Web's.

■ Alta en Buscadores y Directorios

Los buscadores son programas o motores de búsqueda que permiten localizar en internet aquella información que es de nuestro interés, para ello sólo basta poner la palabra o combinación de palabras que deseamos buscar y nos sale una lista con todas las WEB que contienen dicha palabra.

La lista de tipos de motores se hace interminable, meta buscadores, buscadores especializados, buscadores por zonas geográficas, por temas, índices y directorios, etc...

Al dar de alta o añadir nuestro negocio a un Buscador nos suelen preguntar o dar la opción de poner 'Palabras Clave'. Éstas no son más que aquellas palabras que identifican la actividad de nuestra web o a que nos dedicamos o que tipo de información contiene nuestro sitio.

Es conveniente por lo tanto tenerlas escritas previamente y utilizar las mismas al darnos de alta en todos (o en casi todos) los buscadores.

Nota: No es aconsejable repetir varias veces la misma palabra. Es importante utilizar siempre minúsculas, y no usar acentos.

Por ejemplo si confeccionásemos una lista para este artículo, las palabras claves podrían ser:

promoción, marketing, publicidad, web, buscador, dar de alta artículo, manual.

Es decir todo aquello que pueda resumir el contenido de nuestro negocio.

Por lo general los buscadores nos limitan a un espacio o extensión no superior a 20 palabras o unos 250 caracteres.

Dicha descripción es la que aparecerá como explicación de nuestra WEB, es por ello que debemos ser muy cuidadosos en su redacción.

Por ejemplo si hiciéramos una descripción de esta página, podría quedar algo como lo siguiente:

Desea aumentar la cantidad y la calidad de las visitas a su WEB. Obtenga el mayor provecho de su inversión y trabajo en Internet. Promocione su negocio correctamente. En el siguiente artículo le explicamos como conseguirlo.





■ Paginas de Asociaciones o Camaras de Comercio

Es tan importante darnos de alta en los Motores de Búsqueda como en las diferentes Web's de Asociaciones y Cámaras de Comercio de nuestra zona de influencia.

Dado que las Cámaras de Comercio y las Asociaciones son por decirlo de alguna forma los Motores de la Economía, es siempre interesante figurar entre sus Motores de Búsqueda de información en Internet.



■ Enlaces en Paginas de Negocios

Cada vez hay más web's relacionadas con la Promoción de Negocios en Internet. Por lo que es muy interesante estar presentes en ellas, por lo general es poniendo nuestro enlace en sus páginas.

Aunque algunas de estas web's tienen sus propios Boletines de Noticias, que de forma periódica envían a sus asociados, (aclarar que por lo general asociarse a una de estas web's es gratuito, y que si quieres darte de baja es tan sencillo como enviarles un e-mail), informándoles de las últimas novedades y es por ello también interesante que hablen de nosotros y de lo que hacemos, la forma de conseguirlo es enviándoles una **Nota de Prensa**, (lo cual trataremos en otro apartado).





■ Direccion URL

www.tunegocio.com.mx

En toda nuestra papelería, ésto es: cartas, sobres, catálogos, manuales, etc. deberán figurar nuestros datos de Internet. Tanto nuestra dirección URL, como nuestro e-mail.



■ Notas de Prensa

Este es un aspecto ya muy utilizado en el 'Marketing Tradicional', y que como no, en Internet también ha tenido una buena aceptación.

Es muy importante informar a las personas que habitualmente navegan por Internet de nuestra presencia o de nuestras mejoras. Es por ello que la mejor forma de hacerlo es comunicándolo

Es recomendable dejar este apartado en manos de expertos, los cuales están habituados a realizar campañas de comunicación.

Una manera de comunicación muy efectiva en la actualidad son las redes sociales y aparte de efectivas son muy fácil de administrar.





■ Redes Sociales

Actualmente las redes sociales como Facebook, Twitter, youtube, etc. nos brindan técnicas muy efectivas para dar a conocer nuestro negocio y posicionarnos en la mente de los consumidores. Lo primero que tenemos que hacer es crear nuestro sitio dentro de estas comunidades con nuestros datos y sobre todo con información que queremos comunicar al público, prospectando de manera inteligente.

Por ejemplo: Los servicios, las ventajas, beneficios, así como promociones.

La comunidad con mas usuarios es Facebook, y si deseas ser parte de esta comunidad que puede traerte gran numero de clientes lo único que tienes que hacer es crear tu página del negocio e invitar a usuarios a que se unan a tu red para después mantenerte en contacto con ellos y puedan estar al tanto de tu negocio.

Aparte de ser red social YouTube es el segundo motor de búsqueda actualmente. Un video muy corto puede resultar muy efectivo desde el punto de vista del marketing.

El sitio Flickr también puede ser una herramienta de marketing digital. Hay muchos grupos activos armados en Flickr alrededor de marcas o temas.





■ Promocion participativa y de Intercambio

Es recomendable llegado a este punto tener bien claro lo que queremos obtener con nuestro negocio, ésto es un gran número de visitas que adquieran nuestros servicios. En función de una u otra opción emplearemos la política de intercambio que mejor se adapte a nuestras necesidades.



■ Intercambio de Banners

El proceso es muy sencillo, consiste en intercambiar Banners con otras WEB SITES. Incluso hay WEB's especializadas en esto.

■ Inserción de Banners

En este caso la inserción de Banners en otras web site, es pagando una cuota a dicho WEB. Dicha cuota puede ir en función de las veces que ven mi Banner, o de las veces que acceden a mi WEB a través de ese Banner o incluso en función de lo que nosotros vendamos gracias a ese Banner.

■ Intercambio de Enlaces

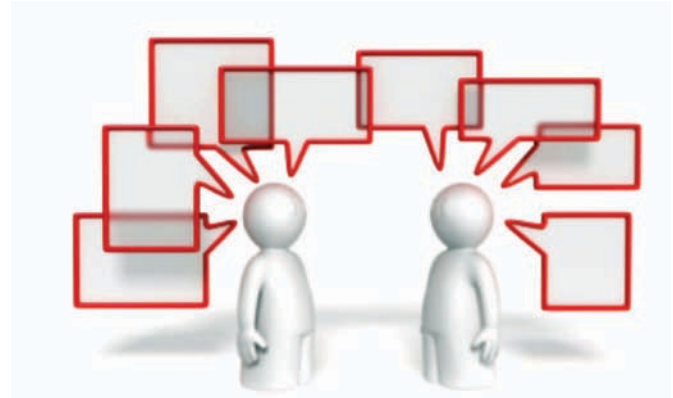
Éste es el más utilizado, consiste en poner el enlace a la WEB de otra empresa en tu página dedicada a 'Enlaces Inter-santes' o 'Links' y a cambio ellos hacen lo mismo contigo.





■ Promoción "Tradicional"

Aunque estemos en Internet no debemos olvidar la promoción tradicional. Ésta nos puede ayudar a llegar a un tipo de público que aún y teniendo acceso a Internet y navegar habitualmente nos es difícil llegar.



■ Publicidad Tradicional

Cada día más se ven anuncios en prensa, televisión e incluso radio, donde aparece la dirección de internet de una empresa o incluso se anuncia un sitio web.

Para comenzar con la publicidad tradicional **KIUBIX** te regala 1000 flyers para promocionar tu nueva empresa, contarás con esta herramienta desde el primer momento en que te conviertas en distribuidor sin necesidad de invertir en el diseño, impresión, etc.

■ Promoción "Boca a Boca"

Probablemente sea el sistema que menos tenga que ver con lo que es en si internet, pero en cualquier caso es una de las más efectivas. También se podría decir que ésta es una consecución de las demás.

Cuando una persona conocida, (un amigo, compañero de trabajo, etc.) o una persona que podríamos denominar como "líder de opinión", (por ejemplo un profesor, alguien con profundos conocimientos sobre internet, etc.), nos recomiendan un negocio de hospedaje, lo que se consigue es que aparte que la visitemos lo hagamos con más interés si cabe que cuando visitamos otros negocios de hosting.





Todas estas actividades te pueden llevar a tener un negocio exitoso de hospedaje web y así como éstas existen infinidad con las que podrás lograr tus metas y objetivos. Esperamos que este manual te pueda ser de ayuda a la hora de promocionar tu nuevo negocio.





MANUAL e-Marketing