
¿Cómo aprovechar la web para lograr mis objetivos?

Guías para PyMEs

1 INTRODUCCIÓN

Todos queremos tener éxito con nuestros proyectos, nadie se embarca en el mundo de los negocios para fracasar. Queremos entregar valor a cambio de dinero, obtener reconocimiento, crecer, expandirnos... es natural, ¿cierto? Pero, ¿qué es el éxito? ¿Cómo lo medimos? ¿Qué herramientas tenemos a disposición para alcanzarlo? Aquí te presentamos algunas respuestas a estas preguntas.

2 BREVE RESEÑA DE EWAPP

Nos gusta sintetizar lo que hacemos con la frase "**Potenciamos tu negocio en la nube**" porque describe a la perfección nuestra misión. Decir que hacemos desarrollo web es insuficiente ya que hacemos mucho más, desde el primer contacto buscamos entender tu negocio, cómo funciona hoy en día, cuáles son tus clientes y cómo llegan a vos. Todos los datos que nos sean relevantes para lograr resultados increíbles en la web. Nuestros **Planes de Mantenimiento y Evolución** nos permiten hacer un **seguimiento constante de tu proyecto**, ofrecerte mejoras continuas y forjar una relación cada vez más estrecha en base a resultados. No solo hacemos desarrollo web, ¡potenciamos tu negocio en la nube!

A modo de muestra, te presentamos algunos de nuestros proyectos desarrollados:

- ✓ Stancanelli SRL - Estudio de arquitectura: <https://stancanellisrl.com.ar>
- ✓ Carismágico - Presentador y humorista: <https://carismagico.com>
- ✓ JBH - Equipamiento para gimnasios: <https://jbh.com.ar>
- ✓ El Nuevo Mundo - Restaurante: <https://elnuevomundorestaurant.com.ar>
- ✓ Laboratorio Tabor - Suplementos dietarios: <https://laboratoriotabor.com.ar>

3 PREFACIO: ¿QUÉ ES EL ÉXITO? ¿CÓMO LO CONSEGUIMOS?

Hay muchas definiciones de éxito, pero la que nos gusta más a nosotros reza: "*El éxito es la consecuencia de hacer lo que deseamos y obtener los logros que esperamos o superiores*". Podríamos considerarnos exitosos por el mero hecho de hacer lo que deseamos, pero si vamos un poco más allá, el resultado está involucrado. ¿Cómo sabemos si nos va bien o no si no tenemos una vara con la cual medirlo?

Por lo anterior, lo primero es fijarnos objetivos y que estos objetivos estén en estrecha relación con la **misión** de nuestro negocio.

1) **Definir Misión:** ¿Qué *problema* le resolvemos a nuestro *cliente objetivo*?

Breve leyenda:

- **Problema:** situación que podamos mejorar con nuestra intervención (puede ser cualquier cosa).
- **Cliente objetivo:** Cliente al que apuntamos, puede haber una gran extensión de potenciales clientes, pero nosotros debemos enfocarnos en un perfil definido de cliente (el que mucho abarca, poco aprieta, ¿cierto?).

Tu respuesta:

2) ¿Cuáles son los objetivos de mi negocio para el 2021?

Aquí conviene dividir el año en cuartos y fijar objetivos trimestrales. Esto es lo que hacemos en *eWapp* y realmente nos da muy buenos resultados. ¿Por qué? Porque en Argentina se mueve tan rápido el mercado que a veces hay que dar volantazos y volver a redactar los objetivos por venir sobre la marcha de acuerdo a las idas y vueltas del mercado. Además, un año es mucho tiempo para medir cuán cerca o lejos estamos de alcanzar el objetivo.

Preguntate cuáles son los objetivos de tu negocio, **fijá 3 objetivos** con las siguientes características:

- ✓ **concretos:** en una oración tiene que quedar claro de qué se trata.
- ✓ **medibles:** tenés que poder medir cuán cerca o lejos estás de conseguirlo en todo momento.
- ✓ **realistas:** está bien soñar, pero no divagar, fijate que sea algo razonable.

Ejemplos: “Conseguir xx nuevos clientes”, “Facturar xx en la línea de productos/servicios xx”, “Vender xx a través de mi canal E-commerce”

Tu respuesta:

- 3) **Seguimiento de objetivos:** cada 15 días deberías chequear cómo venís en el cumplimiento de tus objetivos y calcular el porcentaje de avance. Si tus objetivos son alcanzables de manera paulatina (lo cuál sería ideal), ¡te motivará saber que estás avanzando!

4 **¿CÓMO APROVECHAR LA WEB PARA LOGRAR MIS OBJETIVOS?**

Ahora que tenés definidos los objetivos de tu negocio, ¡podemos analizar juntos cómo llevarlos a cabo aprovechando al máximo las ventajas que brinda la web!

Vamos a analizar varias herramientas utilizando preguntas disparadoras, la idea es poder guiarte hacia un mejor uso de estas herramientas y replantearte cómo las venís utilizando hasta ahora. ¡Siempre estamos a tiempo de mejorar!

Canales de Atención

¿Qué canales de atención ofrecés? ¿Pensaste en ampliarlos?



Hoy en día la comunicación es omnichannel (multicanal), comenzamos una comunicación por un medio, la seguimos en otro y la terminamos en un tercero. Parece una locura, pero **es la era de la hiperconectividad y tenemos que aprovecharla al máximo.**

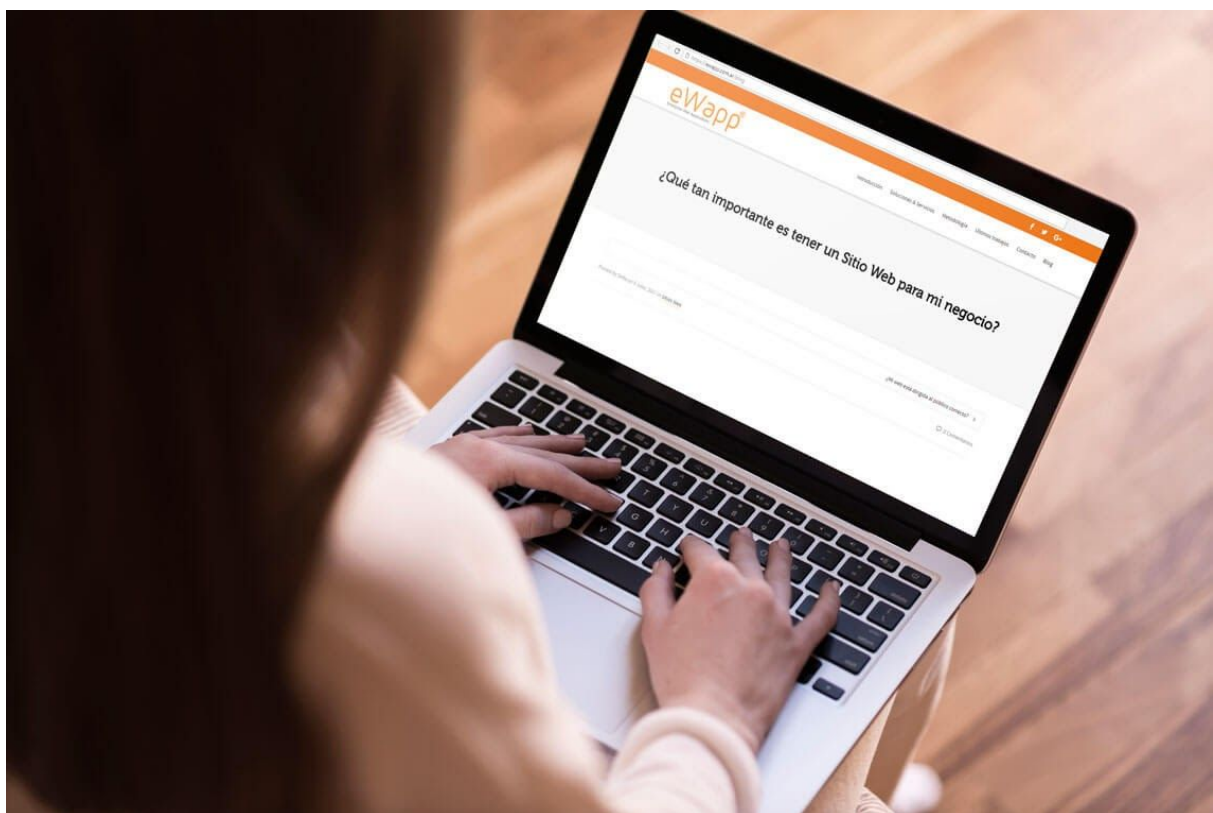
Todo canal de atención suma, así que aquí la premisa es ofrecer tantos canales de atención como estés dispuesto a atender, algunos de estos son:

- Chat de atención al cliente en tu página web

- Messenger de Facebook
- Mensaje directo de Instagram
- Whatsapp
- Formulario de contacto
- Email
- Teléfono

Tu Página Web

¿Ya contás con una página web? ¿Aún no?



Lo importante aquí es que tu página web esté diseñada para perseguir objetivos concretos de cara al visitante. ¿Es clara la comunicación? ¿Qué querés que haga el visitante? ¿Es fácil navegar tu página web desde celulares o es una molestia? Si querés vender por la web, ¿es fácil navegar por el catálogo, comprar?

Redes sociales

¿Estás en las redes sociales que usan tus clientes y clientes objetivos?



Las redes sociales son el vínculo más empático que podés lograr con tus clientes y potenciales clientes en el día a día. ¿En qué redes sociales se encuentra tu público objetivo? Enfocate allí y sólo allí. A su vez, ¿las estás aprovechando? ¿Qué acciones llevás a cabo por redes sociales para involucrar/fidelizar a tus seguidores con tu marca? ¿Cuánto alcance tienen tus publicaciones, cuánto te gustaría que tengan? ¿Con qué frecuencia publicás contenidos? ¿Estás ofreciendo un valor real a tus seguidores?

Marketing Online

Sin importar dónde se esconda tu cliente objetivo, si usa Internet, llegarás a él



¿Escuchaste hablar de los anuncios de Google? Si tu respuesta es no, seguramente viste uno hace menos de una hora..., es que están en todos lados, casi todas las webs que visites muestran publicidad y el 90% de las publicidades online son de la plataforma de anuncios de Google (*Google Ads*). Tu empresa puede ser una más que anuncie en Google o una de las pocas que lo haga con un criterio bien definido y objetivos bien marcados.

Publicitar en la web tiene fines casi ilimitados, podés publicitar para vender un producto o servicio, para llevar tráfico a tu página web, para aumentar el reconocimiento de tu marca, para atraer potenciales clientes que comenzaron el circuito de compra en tu página web pero lo dejaron a mitad de camino, mantener cerca a actuales clientes ¡y para muchas cosas más!

Canales de Difusión

Comunicar sabiendo que hay alguien interesado escuchando del otro lado



Así como existen canales de atención, existen canales de difusión. Generalmente son los mismos, pero se utilizan de otra manera al difundir.

La ventaja de utilizar canales de difusión es que podés armar listas de interesados para determinados productos/servicios de tu empresa y conseguir altísimas tasas de respuesta por parte de tu público.

A continuación listamos algunos de los más importantes y sus usos:

- **Email:** Podés armar un *template* (plantilla de email) específico y enviar lanzamientos de productos, promociones, sorteos y saludos de fin de año. Hoy en día casi todos tenemos el mail incorporado al celular, así que la distancia entre el envío y la apertura del mail es mínima.
- **Whatsapp:** Podés armar listas de difusión según intereses ¡y mantener informados a tus interesados acerca de tus promos!
- **Facebook e Instagram:** Aquí la comunicación es menos directa, así que es bueno mezclar de vez en cuando una promoción, o lo que quieras comunicar, pero por lo general requerirás inversión para llegar a todos tus seguidores.

- **Facebook Messenger: Esto es una novedad, podés comunicar mediante mensaje directo a todos tus leads** (seguidores que alguna vez te hayan enviado un mensaje via Facebook) **gracias a una plataforma de mensajería que tenemos en eWapp**. Aprovechalo, ¡es una novedad en el mercado!

5 SALUDO Y BIENVENIDA

Esta última sección se podría llamar “Saludo y despedida”, ¡pero **tu camino en la web recién empieza y lo sabemos!** Ahora que tenés más información (la información es poder), vamos un paso más allá.

Si aún no lo hiciste, ¡solicitá nuestro servicio de [Consultoría Web Gratis](#) y veamos cómo sacarle el máximo jugo a la web con tus conocimientos en tu nicho de mercado y nuestros servicios!

* Luego de la *Consultoría Web Gratis* redactaremos una propuesta comercial a medida para tu negocio, **nada como conocer al cliente y sus necesidades para ofrecerle el mejor servicio posible**, verdad?

Hasta la próxima y...

¡Sigamos potenciando tu negocio en la nube!

[Solicitar servicio de Consultoría Web Gratis aquí](#)

Atentamente,

Pablo

Consultoría

eWapp.com.ar

eWapp® es una marca registrada. Todos los derechos reservados. Documento redactado por el equipo de Marketing de eWapp, queda prohibida su distribución total o parcial. El servicio de *Consultoría Web Gratis* se ofrece por tiempo limitado y queda sujeto a las *bases y condiciones* que se plantean en la página web dónde se presenta.