



# Marketing Online

Concepto, aplicación y ventajas

**think!N**  
THE COMPANY FOR TOURISM

Hace unos años las empresas promocionaban sus productos y servicios a través de los medios de comunicación que hoy conocemos como convencionales.

Por todas las posibilidades de gran importancia que ofrece, en la actualidad es Internet el canal de difusión más potente y demandado, al que cada vez más empresarios y particulares acuden.

Evidentemente esto ha generado una evolución necesaria en las estrategias que aplican las empresas para permanecer y crecer en el mercado, dar a conocer sus productos, servicios, ofertas, para crear una reputación ante sus clientes con la intención de fidelizarlos y muchas otras ventajas.

Entre las estrategias que mayor evolución han tenido está la Mercadotecnia, Mercadeo o como mejor se le conoce: Marketing. Está orientada a todo lo relacionado con publicidad, relaciones públicas y en general lo referente a comunicación para vender.

Internet ha dado un giro radical a esta estrategia ajustándola a sus características propias y la ha transformado en lo que hoy se conoce como Marketing Online o Digital.

## ¿Qué es el Marketing Online?

Un conjunto de técnicas, canales y procesos determinados dentro del entorno online que utilizan las empresas para crear comunicación e interacción con sus clientes, con el fin de generar ventas.

Sus funciones son las de crear atracción hacia sus productos o servicios, gestionar la relación con los clientes, establecer y reafirmar una reputación online, ampliar los canales de difusión, distribución y venta de las empresas, etc.

Es una estrategia que muchas y cada vez más empresas están utilizando para crear un espacio en Internet, bien para vender sus productos o simplemente hacer *branding*.

Ha estado en constante evolución y sigue generando cambios en el sector, creando nuevos perfiles profesionales y optimizando los procesos de las empresas que la implementan.

En el Marketing Online se emplean muchas técnicas, entre las que destacan:

### SEO (Search Engine Optimization)

El Posicionamiento web procura obtener y mantener los primeros puestos de una página web en los resultados orgánicos de los buscadores como Google, Bing y Yandex entre otros.

Entre sus objetivos está mejorar la visibilidad y el incremento del tráfico de la web desde esos buscadores, que provendrán de keywords o palabras clave relacionadas con la actividad de la empresa.

Las campañas de posicionamiento SEO son la clave para lograr este objetivo. Cuanto más visible sea la web de una empresa, mayor posibilidad tendrá de aumentar su índice de popularidad. Para ello es necesario optimizar la página, de forma tal que su contenido sea indexado y posicionado con preferencia.



---

*Es una estrategia que muchas y cada vez más empresas están utilizando para crear un espacio en Internet, bien para vender sus productos o simplemente hacer branding.*

---

## SEM (Search Engine Marketing)

Sem es un término que engloba el proceso de atraer tráfico a una página web y ganar visibilidad en los motores de búsqueda. En un inicio englobaba tanto el SEO como las campañas de pago en los buscadores. Con el tiempo, la industria ha adoptado el término SEM para hacer referencia a las campañas de pago en los diferentes motores de búsqueda.

Otros términos comunes para referirse a campañas SEM son PPC (pay per click), cpc (coste por click), CPM (cost per thousand impressions) y PPC (pay per call)

Google Adwords, Bing Ads son las plataformas de SEM más populares pero existen muchas otras.

Las campañas SEM se realizan para maximizar el Retorno de la Inversión, consiguiendo resultados óptimos y además son una forma rápida y fácil de empezar a recibir tráfico cualificado en la web, obteniendo los primeros puestos en los resultados de los buscadores.

Para conocer la repercusión de estas campañas se analiza el tráfico web y los objetivos, plasmándolo en cuadros de mando donde se visualiza la información relevante y necesaria para la toma de decisiones.

## SMO (Social Media Optimization)

El Marketing en redes sociales crea una interacción importante entre la empresa y sus consumidores, despertando interés y fidelizando.

La gestión de redes sociales procura el aumento de la visibilidad en Internet ante el público objetivo en un tiempo récord.

Para poder llegar al público objetivo y despertar un verdadero interés es indispensable la creación de contenidos de calidad.

En el texto la redacción ha de ser de impecable ortografía, precisión y originalidad en las ideas. Se deben incluir calls to action, frases que inviten al usuario a ejecutar una determinada acción que interesa a la empresa, como es la compra de su producto o servicio.

Las imágenes y vídeos son muy importantes a la hora de difundir contenidos, por lo que la calidad en la resolución cuenta mucho. Deben ser imágenes y vídeos que despierten un verdadero interés en los usuarios, de forma que no se queden en un simple "me gusta", sino que pasen a la interacción.

La velocidad de difusión que permite la SMO es una de las ventajas más importantes, junto a la comunicación directa con el usuario final, pudiendo generar interacción sin necesidad de intermediarios.

---

*Las campañas SEM se realizan para maximizar el Retorno de la Inversión, consiguiendo resultados óptimos y además son una forma rápida y fácil de empezar a recibir tráfico cualificado en la web, obteniendo los primeros puestos en los resultados de los*

---

## Analítica Web

Analiza y genera resultados estadísticos de la medición de las acciones de los usuarios en una web, red social o aplicación.

Recoge datos de interés, los estudia y valora el comportamiento de los usuarios. En base a esos resultados se obtendrá información importante para predeterminar las futuras acciones de la empresa ante los usuarios, evitando errores anteriores y optimizando procesos.

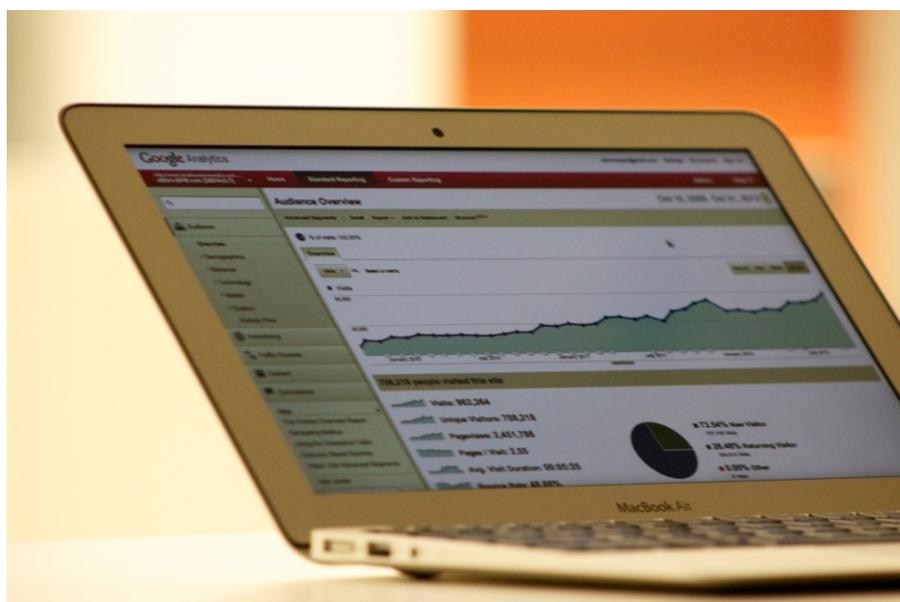
Con los datos obtenidos se podrá también segmentar a los clientes para identificar nuevos nichos de mercado y darles mejor servicio al conocer sus gustos y preferencias.

Son tantas las herramientas y estrategias que se pueden aplicar dentro del Marketing Online como opciones tiene Internet y como necesidades y gustos tienen los clientes.

---

*Son tantas las herramientas y estrategias que se pueden aplicar dentro del Marketing Online como opciones tiene Internet y como necesidades y gustos tienen los clientes.*

---



## ¿Cuáles son las ventajas de implementarlo en una empresa?

El Marketing Online convierte los objetivos de una empresa en estrategias digitales que asegurarán decisiones óptimas en futuros procesos, aprovechando todos los recursos disponibles para **obtener resultados exitosos en tiempo record**.

Tiene la particularidad de ser **adaptable** a la multitud de factores que involucran su aplicación entre las estrategias de una empresa, desde sus necesidades, competencia, capacidad de inversión, presupuesto, calendarios y un largo etcétera.

Lo realmente imprescindible es tener en cuenta que en los tiempos que corren, las empresas deben amoldar sus procesos a las necesidades actuales de sus clientes, quienes cada vez más se sumergen en el infinito mundo de Internet.

Que una empresa tenga **visibilidad** en el universo digital es tan importante que muchos son de la opinión: "Si no estás en Internet, no existes". Pero no es suficiente con tener una web y un par de redes sociales para justificar la presencia online; hace falta una buena gestión y seguimiento.

**En conclusión, el Marketing Online atrae potenciales clientes, fideliza a los que ya lo son, abre nuevos nichos, nuevos canales, optimiza la reputación de la marca, recoge información y analiza datos de interés que contribuyan al retorno de la inversión, rentabiliza todas las gestiones y ayuda a maximizar beneficios.**