GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

5 tips de marketing digital para pymes

Actualidad Empresarial | 26/10/2021 | 00:00

1- Optimización de los recursos

No hay que dispersar el dinero y el tiempo en multitud de canales, es mejor ir lentamente hacia donde estén los usuarios. El consejo de Juan Carlos Pell, experto en marketing digital para pymes, se basa en atacar 2 canales en simultáneo. De este modo, el empresario podrá hacer foco en ellos y lograr un retorno de su dinero de forma más rápida para acelerar el crecimiento de su compañía.

2- Escoger la estrategia adecuada para el negocio

Por ejemplo, si se cuenta con un negocio de urgencias (dentistas, cerrajeros, fontaneros, etc.), la recomendación de Juan Carlos Pell es que el empresario se centre en una campaña en la red de búsqueda, desarrollando paralelamente una campaña en Google Ads y otra en Posicionamiento Web Orgánico (SEO, para los amigos). Bajo esta estrategia se asegura un retorno medio, a corto plazo a través de Google Ads y un retorno alto, a medio plazo, mediante SEO.

3- Recurrir a S.I.R. para alcanzar un mayor retorno de la inversión

S.I.R. son las siglas de segmentación por impacto y rentabilidad, lo que viene a ser en cristiano, focalizar los esfuerzos iniciales en los apartados del negocio que tengan más demanda y generen la mayor rentabilidad dentro del mismo.

4- Hacer que vuelvan a por más

Pell recomienda al empresario enfocarse en cómo su producto o servicio resuelve el problema del cliente y mostrarle que está allí para ayudarle. Y si se quiere ir a por todas, generar algún tipo de promoción gratuita al cliente, lo cual permitirá obtener grandes resultados.

5- Escuchar

El simple hecho de escuchar las necesidades de los clientes y elaborar soluciones con base en ellas dará muchas alegrías al empresario y le desmarcará de la competencia. La recomendación de Juan Carlos Pell es visitar foros especializados en los productos o servicios propios, páginas como Quora o YouTube, e indagar sobre las necesidades del público objetivo. Luego intentar

darles lo que necesitan y comunicarse con ellos para ofrecerles la solución.

Bonus Track – Enamorar

Aunque parezca cursi o trillado, si se logra enamorar al cliente ideal se podría llegar a Silicon Valley, bueno a lo mejor no a tanto, pero que aumentarán las ventas recurrentes es un hecho. Esto se debe a que si se consigue fidelizar a los clientes será mucho más fácil que vuelvan a comprar y recomienden la empresa y eso puede marcar una diferencia sustancial en el negocio.

¿Y esto cómo se hace?

Juan Carlos Pell afirma que trabajando bien estos tres pilares se debería conseguirlo.

Creatividad

Agudizar el ingenio para tratar de conectar de forma empática con el público objetivo.

Visibilidad

Dicho público objetivo debe de ver lo creativo que ha sido el empresario para que su estrategia haga efecto.

Atención al cliente

Mimar al cliente como si fuese el único.

Siguiendo estos consejos, Pell asegura que los clientes estarán felices de recomendar a la empresa y el negocio crecerá de forma exponencial.

Los interesados en conseguir resultados por la vía rápida, siempre pueden optar por un consultor profesional, como Juan Carlos Pell, el especialista en posicionamiento de pymes.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/158907-5-tips-de-marketing-digital-para-pymes.htm