

Usando el Internet para el Mercadeo de su Negocio

UNIVERSITY *of* HOUSTON
Small Business Development Center

Sahnya Shulterbrandt
Genaro Salom
Houston, TX
6 de Febrero, 2004

Línea del Tiempo

● Historia del Comercio

Trueque

Papel Moneda

Tarjetas de Crédito

Comercio Electrónico

Presencia Virtual

Ferias y Congresos



Globalización, Libre Mercado y Comercio Electrónico

**Una tienda virtual permite vender más,
a más clientes, en más lugares
y a cualquier hora.**

Por qué tener un sitio web

- Porque le permite vender sus productos 24 horas al día, 365 días al año, a un creciente público de cibernautas hispano parlantes con un reducido personal. Es un excelente método de Mercadeo y Publicidad global
- Para encontrar nuevos canales de venta
- Para mejorar el servicio al cliente
- Puede desarrollar los pedidos con un formulario On-Line

Tipos de Portales

- Portales estáticos
- Portales dinámicos

Ventajas de un Sitio Web

- En la red no importa el tamaño de su empresa, su negocio puede mostrar su mejor imagen!
- Puede implementarse sin importar el tipo de negocio
- Su negocio siempre estará abierto, los clientes podrán comprar cuando quieran
- Colocara su Producto o Servicio en el Mercado Internacional
- Puede ofrecer información sobre todos sus productos y/o servicios, ahorrándole tiempo y dinero a su empresa y clientes. (Catalogo On-Line)

Más Ventajas

- Puede automatizar sus procesos internos, proporcionando accesos y contenidos específicos a clientes, asociados, distribuidores, proveedores o empleados, según sus prioridades. (Intranet)
- Puede atraer nuevos clientes
- Puede garantizar el pago por adelantado
- Reduce los falsos pedidos
- Usado eficientemente puede mejorar la relación con sus clientes (CRM)

Desventajas

"Estar en la red no significa que el site sea viable en términos comerciales, o sea, que la empresa tenga más ventas y mayores ingresos."

Algunas de las causas son:

- Desconocimiento del site. Simplemente no saben que existe
- Arquitectura poco eficiente para la navegación
- Diseño poco atractivo
- Estancamiento del site
- Limitantes idiomáticas
- Desconfianza del usuario en la forma de pago

¿Cómo lograr que los clientes potenciales visiten su site?

- Utilizar el “Sistema Embudo”
- Hacer Publicidad fuera de la red
- Ofrecer incentivos y agregados que motiven al potencial cliente
- Tener métodos de pago flexibles y seguros
- Incluir información en la papelería institucional y en los correos enviados (e-Mail)
- Direct Mailing

Elementos a considerar en la planificación de su sitio Web

“La empresa debe aprender a usar la tecnología en su beneficio, pero no debe convertirse en una empresa de tecnología”

- Costos de mantenimiento
- Diseño y Arquitectura
- Webmaster
- Banca segura
- Soporte al cliente
- Equipos
- Hardware
- Software
- Alojamiento (Hosting)
- Seguridad