

Comunicación de tu proyecto.

Tener una empresa acarrea una gran responsabilidad, incluso desde el momento de la creación de esta. cuando aún es un startup, es de suma importancia tener en consideración una gran diversidad de aspectos que serán de influencia dentro del éxito de la organización.

Dentro de una buena planificación, es necesario que siempre se incluya la comunicación como uno de los factores fundamentales para el crecimiento del proyecto, pues una empresa que no considere la comunicación de sus productos, servicios e imagen, posiblemente nunca llegará a ser una empresa exitosa, o por lo menos no al nivel potencial.



Fuente: Sigma Móvil

Para que la comunicación del proyecto sea efectiva, se debe empezar por aspectos básicos como estar en internet, pues en una era cada vez más tecnológica, en donde muchas personas realizan sus compras y solicitudes a través de la red, es vital que las empresas pongan a disposición de los usuarios todo aquello que pueda proporcionar soluciones más eficientes y rápidas, y no solamente limitar las posibilidades a un contexto geográfico o presencial, por lo que sobrepasar las fronteras implica ganar competitividad a través de internet.

Estar en internet

- Tener presencia en la red
- Cuidar la presencia
- Conocer opiniones
- Brindar soporte a usuarios

Muchas empresas y proyectos aún se cuestionan la importancia de estar presentes en internet, por ello, a continuación se mencionan algunos de los beneficios:

1. Bajo costes

Si bien tener presencia en internet no es gratis, el coste derivado de ello resulta más favorable para la empresa que otro tipo de medio comunicativo, pues es claro que las pausas comerciales en televisión generan elevados costes que pocas empresas pueden asumir. Es por este motivo que una empresa, por pequeña que parezca, tiene la posibilidad de adentrarse en la red sin necesidad de invertir grandes cantidades de dinero, y poco a poco ir expandiendo el presupuesto asignado para actividades en internet.

2. Sin fronteras territoriales

Cuando se tiene una empresa presente en un sitio geográfico en específico y no se tiene presencia en la red, se tendrá entonces que limitar el desarrollo de la actividad a este sitio. Pero, si la organización cuenta con presencia en internet, se logran derribar todas aquellas fronteras que pudieran existir, pues internet es global y permite la posibilidad de vender productos en cualquier lugar del mundo, creando mercados potenciales en cualquier lugar por remoto que éste parezca.

3. Comunicación bidireccional

Muchos de los métodos de comunicación publicitaria tradicionales únicamente permiten al emisor dar su mensaje y el receptor únicamente lo recibe, sin oportunidad de responder. Por ejemplo, si una persona siente interés por un producto o servicio ofertado en televisión, podrá decidir si adquirirlo o no, sin

posibilidad de indagar más acerca del mismo en un primer contacto, pues de requerir más información deberá acceder a otros medios o acercarse directamente a la sucursal física de la empresa, mientras que internet brinda la posibilidad de comunicarse en ambas direcciones, pues mientras la empresa emite su mensaje, los usuarios podrán fácilmente dar respuesta positiva o negativa al mismo. De forma que ambos puedan expresarse con facilidad.

4. El futuro está en internet

Cuando una empresa verdaderamente piensa en su futuro, debe indiscutiblemente pensar en estar en internet. Hoy en día, una empresa que por alguna razón no se encuentre en la red y no haga ningún esfuerzo por estarlo, difícilmente logrará sobrevivir rodeada de empresas modernas que incluso centran todos sus recursos en proyectos dedicados a la presencia online.

Tener presencia en internet no sólo posibilita incrementar el nivel de usuarios que pueden acceder a los productos y/o servicios de la empresa, sino que también permite dar solución a inconvenientes fácilmente solucionables o escalables, sin necesidad de que el usuario deba desplazarse a una dirección física.

En la actualidad, muchas empresas permiten que a través de sus páginas web o redes sociales, los usuarios manifiesten inconformidades, felicitaciones, sugerencias o soliciten información más detallada. **(Gerencie, 2015)**

¿Cómo tener presencia en internet?

- Tener página web
- Google My Business
- Redes sociales

Una vez analizadas algunas de las razones por las cuales es importante estar en internet, se debe profundizar entonces en cómo debe ser esta presencia, y las características fundamentales de la misma.

1. Tener una página web

Dentro de los aspectos que toda empresa debe tener en consideración para ser exitosa, se encuentra precisamente tener una página web, pues en los últimos años se ha venido presentando una gran revolución en la forma de hacer negocios, lo que ha traído consigo grandes cambios en los requerimientos del público ante la empresa, hasta tal punto que es casi inimaginable pensar en una empresa que no tenga presencia digital.

Dentro de los aspectos positivos que se derivan de tener una página web, se encuentran:

- Genera credibilidad ante los posibles clientes
- Ayuda a que la empresa sea más visible
- Incrementa las ventas
- Mostrar con frecuencia las novedades de la empresa

Una de las herramientas que facilitan el proceso para que una empresa tenga una página web es **Wix**, pues permite crear páginas webs profesionales de forma sencilla y sin gastar dinero a través del uso de plantillas que pueden ser modificadas según la necesidad en particular.

2. Google My Business



Google My Business

Fuente: Multiplicalia

Una de las grandes herramientas que las empresas tienen a su alcance para lograr adentrarse en el mundo digital, es Google My Business. Las funcionalidades de esta

herramienta permiten hacer uso de un perfil comercial para que los clientes puedan hacer búsquedas con relación a la empresa. De este modo se consigue destacar la empresa entre los competidores. Google My Business permite:

- ✓ Crear un sitio web de forma rápida y sencilla, ya que se genera de forma automática mediante la información obtenida del perfil comercial y personalizaciones de texto, imagen y diseño.
- ✓ Permite compartir contenido importante para incrementar las posibilidades de conseguir nuevos clientes, de este modo las probabilidades de ser encontrado aumentan.
- ✓ Hacer publicaciones constantes con las últimas novedades del negocio, con el fin de que los clientes encuentren siempre productos y/o servicios nuevos que sean de su interés.
- ✓ Interactuar con los clientes a través de internet se hace más sencillo con esta herramienta, con lo que se logra establecer una relación más estrecha con el usuario.
- ✓ Verificar las opiniones de los clientes con la opción de estadísticas, con ello se puede obtener valiosa información para mejorar los aspectos que el público considere débiles, y fortalecer los que estén sobresaliendo. **(Google, 2018)**

3. Redes sociales

En pleno siglo 21, las redes sociales han llegado para quedarse en una sociedad cada vez más digital y menos presencial. En este orden de ideas, las empresas no pueden permitirse quedar desactualizadas y no tener presencia en redes sociales. Es por ello, por lo que son cada vez más las empresas que enfocan sus esfuerzos en mantenerse en redes sociales con contenidos interesantes para sus clientes y potenciales clientes. A través de las redes sociales, las empresas pueden:

- ✓ Conocer más a sus clientes mediante la información obtenida con la interacción entre usuario y empresa.
- ✓ Permite diferenciar los tipos de público y enfocar su estrategia en aquellos segmentos que más le convengan a la empresa.

- ✓ Más visitas y movimiento de su marca, pues a través del tráfico orgánico derivado de las redes sociales se logra mejor posicionamiento en motores de búsqueda.
- ✓ La presencia en las redes sociales representa para la empresa un medio de alto alcance para que su marca sea dispersada con más rapidez y eficacia que con medios tradicionales. **(Ruiz, 2016)**

Referencias:

- Gerencie. (2015). ¿Por qué hay que tener presencia en internet? Recuperado el 16 de diciembre de 2018, de <https://www.gerencie.com/por-que-hay-que-tener-presencia-en-internet.html>
- Google. (2018). Google Mi Negocio. Recuperado el 25 de diciembre de 2018, de Google: https://www.google.com.co/business/?gmbsrc=co-es_419-ha-se-z-gmb-s-218-h~bk-u&ppsrc=GMBS0&utm_campaign=co-es_419-ha-se-z-gmb-s-218-h~z-z-u&utm_source=gmb&utm_medium=ha&&gmbsrc=ar-es-ha-se-z-gmb-s-z-h~bk&ppsrc=GMBS0&gclid=CjwKCAiAgrfhBRA3EiwAnfF4ttbrfPp4xX
- Ruiz, J. C. (2016). 7 beneficios de usar redes sociales para las empresas. Recuperado el 25 de diciembre de 2018, de Dinero: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/beneficios-de-usar-redes-sociales-para-las-empresas-por-juan-ruiz/232503>