



Volumen 6 No. 1
traves. emprend.
Ene - Jun 2021
e-ISSN: 2539-0376

Mercadotecnia digital, la nueva forma de emprender

Alejandro Luna Pascuas

Ingrid Nathalia López García

Yeimy Milena Grafe Flores

Estudiantes del Programa de

Administración de Negocios Internacionales

Jorge Arturo Dorado Goyes

Docente

Universidad Mariana

El próximo horizonte será la integración profunda entre el mundo físico y el mundo interactivo. El futuro del online es offline.

Cyriac Roeding

Introducción

En el presente ensayo se aborda uno de los temas que ha estado tomando fuerza en los últimos tiempos: el mercadeo digital y el comercio electrónico de productos y servicios. Se da a conocer, básicamente, cómo el comercio electrónico –e-commerce– y el mercadeo digital han incidido en el cambio del comportamiento de las personas en temas de emprendimiento, de cómo surgió hoy en día una demanda desmedida en este mercado y cómo la oferta, que en este caso son las personas emprendedoras, la han ido aprovechando en estos últimos tiempos.

¿Emprender en Internet es el futuro?

Como sostiene Souza (2020), cada vez más, el consumo por internet crece, lo que no significa que el emprendimiento digital fuera de la web esté en decadencia. En realidad, el emprendimiento digital amplía las oportunidades y, por eso, independientemente del tipo de negocio que se pretenda emprender o tener, es una gran oportunidad.

Mercadeo digital



Fuente: Freepik.es

Según los últimos datos, los usuarios de Internet a nivel mundial han aumentado en más de 330 millones en el último año, superando los 4,700 millones a principios del mes de abril, lo que supone un 60 % de la población global. Se estima que, en el planeta hay más de 7,850 millones de personas. (Excelsior, 2021, párr. 3)

Lo anterior permite apreciar que, el internet, a raíz de la pandemia causada por el COVID- 19 hizo que, las personas cambiasen sus comportamientos; uno de ellos es en cuanto al uso, como lugar principal para consumir información; en este orden de ideas, lo que se busca dar a conocer es que, para emprender, se acabaron las barreras y los límites, dado que existen nichos y micro nichos de mercado que han permitido a los emprendedores digitales, llegar a su cliente por medio de internet; en este caso, se puede ver reflejadas las redes sociales, puesto que en ellas se alojan millones de usuarios diariamente, buscando información y también llegando a adquirir un producto o un servicio por medio de estas plataformas.

Las reglas del juego han cambiado para quienes emprenden de esta forma, lo cual es un apalancamiento impresionante para crecer en el Back-End del emprendimiento que esté ejecutando el emprendedor o la emprendedora.

Una de las ventajas de emprender, por medio del mercadeo digital y el comercio electrónico es que, un emprendedor de esta característica, llega a crecer diez veces más respecto a alguien que emprende tradicionalmente, porque tiene el internet a su favor y, si resuelve una problemática a cierto público que exista en internet con su producto o servicio, de forma rápida crece empresarial y financieramente.

Aunque emprender a través de internet no es fácil, se puede lograr grandes resultados para quien se mantiene a través del tiempo; la característica



más importante de un emprendedor es la perseverancia, porque grandes resultados no se dan de la noche a la mañana; se debe buscar ese público objetivo al cual se va a dirigir. Dentro de este amplio tema, inciden otras herramientas para que emprender a través de internet, sea más efectivo.

Cuando hablamos de internet, no solo nos referimos a mirar las redes sociales y el buscador, pues detrás de todas estas plataformas de generación de demanda, existen las herramientas más poderosas que compone a cada una de estas redes:

- Los anuncios. Cuando un emprendedor digital va creciendo a través de su negocio, se le presenta la opción de ampliar su mercado por medio de anuncios pagos; al invertir en esta herramienta, la tecnología artificial hace llegar al público lo que el emprendedor o emprendedora quiere que le llegue.

El mercado es muy amplio, porque han surgido servicios especializados para que un emprendedor crezca de una mejor manera; hoy en día, existen profesiones que han nacido como producto del mercadeo digital y el comercio electrónico; una de ellas es un trafficker digital, persona que ha sido capacitada específicamente para realizar campañas publicitarias a través de las distintas plataformas de generación de demanda, donde su servicio consiste básicamente en hacer crecer al emprendedor su negocio, después de lo cual cobra sus honorarios. También existen los copywriters, que son personas encargadas de atraer a las personas para que miren la campaña publicitaria y sean impulsadas a tener mayores probabilidades de adquirir el producto o servicio. En este sentido, existen profesiones que, en la actualidad muy pocos conocen, que hacen que la oferta sea más atractiva para satisfacer las necesidades del público hacia el cual va dirigida.

Básicamente, el mercadeo digital es hacer que, una persona llegue desde un punto A hacia un punto B. Uno de los pilares principales también es tener un Sistema de Ventas en línea (llamado SVO por sus siglas en inglés), con el cual un emprendedor puede automatizar mientras realiza otro tipo de actividades; así de poderoso es el internet.

Los emprendedores de esta nueva era deben ser conscientes de los beneficios que el internet puede ofrecer: productos y servicios de manera digital, debido a que este cambio electrónico ha generado muchas oportunidades, adaptando lo físico a lo virtual de forma eficiente y rentable. El mercado digital está en constante crecimiento y, por lo tanto, cada vez habrá más competencia; por ello, los emprendedores deben estar preparados para enfrentarla y poner en práctica estrategias para posicionarse de forma favorable en el mercado. Para lograrlo, existen diversas tendencias; una de ellas son los creadores de contenido, llamados Influencers, piezas fundamentales en el mercado actual, ya que representan un nuevo formato de consumo y contenido en el mundo. La mercadotecnia de influencia es la estrategia que las marcas usan para alcanzar a un público específico, por medio de colaboraciones con un



influencer digital que producirá contenido, recomendando la marca en sus canales de comunicación.

Cabe resaltar que este proceso genera en la persona, autonomía sobre su tiempo y, más responsabilidad de su proyecto; por ello, día a día sus esfuerzos y sacrificios serán mayores, los cuales serán recompensados grandemente; pero, todo requiere de disciplina y paciencia; nadie se vuelve millonario de la noche a la mañana. En el camino del emprendimiento, la capacidad de adaptación y resiliencia es fundamental, debido a que el mundo digital es impredecible, motivo por el cual, la persona que decida emprender en este camino debe ser consciente que no siempre se gana, pero que se puede aprender de los errores; iniciar algo desde cero y que el mundo lo conozca no es para nada fácil, así que, el hecho de lograrlo generará un grado de satisfacción y autorrealización indescriptible beneficiará a sus familias y a su comunidad.

Conclusiones

La idea de emprender, para muchos es algo aterrador, pero gracias al mercadeo digital, este hecho se ha vuelto un poco más fácil de lograr. En el siglo XXI, la mayoría de las personas cuentan con herramientas como un celular e internet.

El mercadeo digital ha ayudado a que, tanto las antiguas generaciones como las nuevas, logren sus metas. El hecho de sentirse productivos, generadores de ingresos, empleo e independientes, los llena de plena satisfacción y autorrealización.

Emprender en mercadeo digital ha llevado a que muchas personas empiecen a cumplir sus sueños; es un ámbito bastante amplio y de mucho alcance; saber utilizar las nuevas tecnologías de manera correcta trae muchos beneficios, que permiten llegar a muchos lugares, sin necesidad de estar presentes físicamente.

Referencias

- Excelsior. (2021). ¿Sabes cuántas personas en el mundo usan internet? <https://www.excelsior.com.mx/hacker/sabes-cuantas-personas-en-el-mundo-usan-internet/1444773#:~:text=Seg%C3%BAn%20los%20%C3%BAltimos%20datos%2C%20los,de%207%2C850%20millones%20de%20personas.>
- Freepi.es (s.f.). marketing digital. <https://www.freepi.es/search?format=search&query=marketing%20digital&type=vector>
- Souza, L. (2020). Mercado Digital: qué es, áreas para empezar y tendencias. <https://blog.hotmart.com/es/mercado-digital/>