

## **Las Ocho Maneras Esenciales para la Promoción en Internet**

*Cuando Ud. Decide poner en marcha su proyecto en Internet, en multitud de ocasiones es difícil saber como comenzar.*

Existen gran cantidad de opciones para aumentar la rentabilidad de su negocio, aunque tradicionalmente podríamos centrarnos en ocho conceptos básicos:

1. Motores de búsqueda
2. Intercambios de enlaces
3. Estrategias Virales
4. Relaciones Públicas
5. Medios tradicionales
6. Promoción a través de e-mail
7. Asociaciones
8. Publicidad pagada

### **1. Motores de búsqueda**

Muchas personas, quizá la mayoría, utilizan los motores de búsqueda y los directorios para encontrar información en La Red. Por ello, el primero de los aspectos a tener en cuenta en nuestra promoción es diseñar nuestra estrategia para aparecer bien referenciada en los buscadores, utilizando los elementos de descripción del título y las denominadas Meta Tags. Cuando su web esté preparada, inclúyala en los motores de búsqueda para que los programas automáticos de indexación (Arañas/Spiders) la visiten. Tenga en cuenta también el darla de alta en el directorio más utilizado de Internet, Yahoo!, y para ello no olvide que tanto las normas de alta de una nueva página como el proceso del mismo es más dificultoso y requiere más tiempo. No desespere, y recuerde siempre que Yahoo! Registra millones de visitas diarias, de forma que es casi indispensable estar indexado en él. Sea persistente. Aunque el registro no sea inmediato, lo olvide que puede tardar hasta tres meses en el caso de Yahoo!. Por otro lado, el alta en buscadores ha de realizarse de forma periódica. No deje de actualizarlo cada cierto tiempo.

### **2. Intercambio de enlaces**

La estrategia de enlaces es también esencial en su promoción. Cuantas más páginas en lacen con su sitio web, mayor tráfico atraerá a su "site". Por otro lado una mayor "popularidad" incidirá en una mejor posición en los motores de búsqueda. La forma más simple de enlazar con su Web es preguntar. Encuentre webs complementarias con la suya y ofrezca intercambiar enlaces. La llave es, por supuesto, tener contenidos interesantes para el otro "site". Nadie querrá enlazar con un web vacío de interés.

Solicite enlazar con "sites" cercanos a su negocio, así como con las páginas de proveedores de su confianza que no sean especialmente competencia suya. Recuerde que en el mundo de Internet, la creación de comunidad es básica para la expansión. No tema colaborar con otros "Web", ya que a la postre, será su visitante el que decida su opción de compra, y si bien visitantes suyos accederán a otras páginas, esas otras webs le generarán un tráfico importante y cualificado. Otro método será unirse en un intercambio de banners. Por cada dos banners desplegados en su "site" de otros negocios, uno de sus banners aparecerá en el "site" de otro de los miembros. El más conocido de los programas es <http://adnetwork.bcentral.com/> , apoyado por microsoft:

### **3. Estrategias Virales**

En los últimos meses los procesos de promoción a través de e-mail, y mediante la utilización de las relaciones que sus destinatarios tienen con otros están aumentando de forma sorprendente. Es lo que viene denominándose Marketing Viral.: De la misma manera que los virus de ordenador se reproducen de forma piramidal y geométrica, los mensajes utilizando este tipo de estrategias llegan a un segmento cada vez más amplio. El ejemplo más clásico de Marketing Viral es Hotmail.com, el sistema de correo gratuito basado en web. Cada mensaje enviado por e-mail a través de Hotmail lleva incluido un mensaje ofreciendo abrir una cuenta gratuita en Hotmail. De esta forma, los clientes de Hotmail, realizan una promoción gratuita del servicio, que llega directamente a los buzones de correos de miles de personas de los cuales muchos acaban aceptando el trabajar con esta aplicación. Si Ud. Puede escribir artículos interesantes, ofrézcalos a otros "Sitios Web" o Boletines Electrónicos. En cada artículo introduzca su firma, y un enlace a su web. Estará promocionando su negocio y atrayendo a visitas demostrándoles que Ud. Es un especialista en su tema.

### **4. Relaciones Públicas**

Las relaciones públicas y el contacto con la prensa es otra forma básica de promoción. Si Ud. Genera noticias interesantes para los medios de comunicación, estos se harán eco de ellas, y el volumen de tráfico a su web se incrementará inmensamente. No obstante no deje de tener en cuenta que la aparición "gratis" en los medios de comunicación no lo es tanto. Ud. Habrá de ofrecer noticias interesantes, verdaderas, y servicios que puedan interesar a la comunidad de internet para que los medios se hagan eco de ellas. No obstante, no deje de comunicar mediante notas de prensa todas sus novedades, de forma que por otro lado se convierta en un generador de contenidos para muchas publicaciones que de otra manera, tal vez no conocieran de su existencia.

### **5. Medios Tradicionales**

No descuide los medios tradicionales de promoción para su website: notas de prensa a medios off-line, publicidad... Una manera muy efectiva de promoción es incluir su dirección web en todas sus comunicaciones, información corporativa, tarjetas de visita, etc. Aunque pensemos en las diferencias del mundo de Internet, muchos de sus posibles visitantes utilizarán los canales tradicionales.

### **6. Publicidad a través de e-mail**

Trate de desarrollar su web corporativa ofreciendo siempre una publicación electrónica enviada a través de e-mail. Su web es un elemento necesariamente más estático que las noticias, eventos e informaciones que día a día se producen. Sea activo con sus visitantes, introdúzcase en sus buzones de e-mail y ofrézcales las últimas novedades que puedan ser de su interés.

La utilización del e-mail para promocionar su negocio es básica para conservar el interés de sus visitantes en su negocio, y volver a visitar su sitio con mayor frecuencia. Haga de sus prioridades el conseguir aumentar su base de datos de suscriptores. Ellos se mantendrán fieles a Ud. Durante largo tiempo, siempre que sus contenidos resulten de interés, y día a día ganarán confianza en Ud. Cuando ellos se encuentren dispuestos a realizar una compra, su web ya estará en su mente y sin duda acudirán a ella.

Cuando utilice el correo electrónico tenga siempre mantener sus envíos lo más alejados del SPAM, o correo no solicitado. Siempre realice sus envíos a suscriptores, y deles la oportunidad de renunciar a seguir recibiendo su boletín. Si utiliza los Grupos de Noticias o las Listas de Distribución, hágalo en aquellas cercanas a los objetivos de su negocio y procure que sus mensajes sean algo más que un simple reclamo publicitario.

Evite siempre los envíos masivos de e-mail. Estos violan las leyes del Marketing bajo Permiso. El correo comercial no solicitado es contrario a la tradición de Internet, y de no seguirse esta norma, puede llegar a encontrarse con respuestas de personas realmente enojadas, que bloqueen su servidor y que incluso lleguen a incluirle en alguna lista negra de anunciantes sin escrúpulos.

## **7. Asociaciones**

Extremadamente importante a la hora de promover su negocio son las Asociaciones. En el mundo externo a Internet, los pequeños negocios y PYMES acuden con frecuencia a las Cámaras de Comercio para hacer contactos, conocer negocios cercanos al suyo y posibilidades de socios. En Internet la Asociación es principalmente a través de los Grupos de Noticias y las Listas de Distribución de e-mail. En ellos, los mensajes que se intercambian los miembros del grupo son siempre en torno a un tema común. Es un buen foro en el que participar activamente, contestando dudas, o planteando sus necesidades. Una vez se haya convertido en un participante regular, el resto de miembros apreciarán sus opiniones, y sin duda visitarán su "Site" con frecuencia para tener una imagen de su interlocutor. Recuerde siempre mantenerse fiel al temario de los grupos y las listas, y no deje nunca de incluir su firma, en la que haga constar su e-mail y su dirección URL.

## **8. Publicidad pagada**

Hasta el momento hemos hablado de 8 formas de promocionar su negocio prácticamente gratuitas, con la posible excepción del posicionamiento en algunos buscadores. A pesar de ello, no debe de dejar de ser consciente de que para llegar a un mayor número de personas a través de Internet Ud. Deba realizar una campaña de publicidad. Para ello hay distintas posibilidades:

\* Campañas de Banners: Suelen venderse en CPM (Coste por mil clics) y los costes oscilan entre las 13 y las 20 pesetas. No obstante, y tras la caída en los

últimos tiempos de la tasa de click-through a niveles de 0,5 % puede llegar a resultar una forma de promoción excesivamente cara. Recuerde que primero ha de atraer al visitante a su "site" y luego habrá de convencerle para que realice una compra. Estudie el coste de la primera compra frente al gasto que le ha supuesto la atracción, ahora bien, sin olvidar que una vez realizada la primera compra será más fácil que el cliente vuelva a su sitio web y siga realizando sucesivas compras.

\* Pago por aparición en Portales: Algunos portales ofrecen la posibilidad de aparecer en lugares destacados. Esta es una buena forma de aumentar las visitas a su web, siempre que Ud. Estudie a fondo la categoría en la que quiere aparecer destacado

\* Sponsorización: Bajo los términos a los que se llegue en acuerdo, en sitios web o boletines electrónicos

\* Programas de Asociados: Ud. Puede firmar acuerdos con otros webs que incluyan un enlace a su página. Si se realiza una venta a un cliente proveniente del web asociado, éste gana una comisión, que puede situarse entre un 5 % a un 15 % del valor final de la venta, o tratarse de una cantidad fija. Esta puede ser una manera cómoda y fácil de anunciarse, y por otro lado Ud. Se garantiza de pagar tan solo por la venta que se realice en su "site".

\* Publicidad en Boletines electrónicos: Sin duda hay decenas de e-zines que pueden estar dispuestos a incluir su publicidad a unos precios realmente económicos. En este caso, las tasas de click-through rondan entre el 1 % y el 3 %, es decir que en algunos casos están superando holgadamente las campañas de banners

\* Pago por publicidad solicitada: En los últimos meses han surgido modelos de colaboración con "Sites" que ofrecen la posibilidad de enviar publicidad a personas dispuestas a leerla. A cambio reciben una recompensa económica. Es un sistema realmente novedoso aunque sin duda habrá que esperar para ver los resultados reales en términos de beneficios para el anunciante.

Por supuesto existen otras muchas formas de promocionar su web site, y será a lo largo de los siguientes artículos cuando vayamos profundizando en todas ellas.