

Mitos y realidades del Internet

A pesar de su gran crecimiento y difusión, aún existen algunas creencias que han impedido el aprovechamiento del Internet en las empresas mexicanas.

A pesar de su crecimiento explosivo y de su gran penetración en las empresas, aún se desconoce mucho acerca de internet.

Si el internet es importante para los negocios hoy en día, ¿cómo se explica entonces que no se le tome tan en serio en las empresas?

A continuación se presentan las 5 creencias más comunes entre los empresarios que han frenado el aprovechamiento del internet dentro de los negocios.

MITO: Hacer una página en Internet es fácil y económico

REALIDAD:

Si alguien le dice que hacer un sitio web es simplemente recolectar unos textos y unas fotos de su empresa, para después convertirlos en una especie de folleto electrónico, lo más probable es que esa persona no sea un desarrollador de web profesional y solo un charlatán.

El diseño de un sitio web profesional no es la creación de un folleto electrónico. Es más bien la creación de una extensión de su empresa. La creación de una herramienta diseñada para satisfacer las necesidades de sus clientes. Así pues, es necesario hacer un diagnóstico del negocio, su plan de mercadotecnia y su marca, para poder crear un sitio alineado con estrategias y objetivos específicos de su negocio.

Desarrollar un sitio web puede ser una tarea sencilla o muy complicada, dependiendo de las necesidades de su empresa, sus clientes y los recursos con los que usted disponga. Una página web puede ser algo tan sencillo como una simple plantilla con información básica de su empresa, hasta

Un robusto sistema que contenga aplicaciones para realizar transacciones en línea con sus clientes y proveedores.

MITO: "Sólo necesito un sitio sencillo, para tener presencia"

REALIDAD:

El grado de complejidad de su sitio lo dictarán las necesidades de su empresa, sus clientes y los recursos con los que se cuenten. En la mayoría de los casos, tener presencia no es suficiente. ¿Qué buscan sus clientes en su sitio web? Es probable que no nada más busquen información general de su empresa y sus productos.

En muchos casos, los clientes buscan un valor agregado. Además, un sitio web es una gran herramienta para extender su negocio. Es por eso que cada día hay más y más compañías que utilizan sus sitios de internet para ofrecer una mejor atención y servicio a sus clientes mediante aplicaciones interactivas en línea, atención en tiempo real, etc. Muchas veces esto no es un simplemente un extra, sino que un factor indispensable para poder seguir compitiendo.

Es verdad, la presencia es importante. Aún diseñar una buena presencia no es un asunto trivial. ¿Cuántas veces hemos visto a empresas profesionales que cuentan con sitios web desastrosos? Muchas. Para poder diseñar una presencia efectiva es necesario estudiar con detenimiento su marca y diseñar una estrategia que comunique efectivamente su mensaje.

MITO: Publique su sitio web y sus ventas aumentarán

REALIDAD:

El estallido de la burbuja de las empresas de internet no fue pura casualidad. ¿Qué fue lo que sucedió? ¿Por qué quebraron tantas empresas .com?

La razón de esta crisis tiene una explicación muy sencilla. Muchas empresas .com creyeron que el sólo hecho de ofrecer productos y servicios por internet les iba a asegurar el éxito. Sin embargo, tanto en los negocios off-line como en los negocios on-line, para tener éxito es básico contar con un buen plan de negocios. Las empresas .com ofrecían productos y servicios desfasados de las necesidades de los clientes o dirigidos a mercados sin potencial.

Así pues, para tener éxito en internet no basta con tener un sitio web que ofrezca productos y servicios. Debe analizar qué es lo que buscan sus clientes, cuáles son sus necesidades y cuantificar el potencial de esas necesidades, así como los recursos con los que cuenta para llevar esto a cabo.

MITO: "Yo no necesito internet ya que mis productos y servicios no se pueden vender por internet."

Que sus productos y servicios no puedan venderse directamente por medio de internet no significa que el internet ya no le pueda servir de nada. De hecho, un gran número de empresas exitosas no venden sus productos por internet.

El internet no solo sirve para vender en línea. Entre otras cosas sirve para:

- Generar nuevos prospectos
- Incrementar la presencia internacional de la organización
- Generar interés
- Apoyar esfuerzos y actividades de publicidad y promoción existentes
- Mejorar el servicio y soporte a clientes
- Publicar información de actualizada de productos y/o servicios

Como podrá ver, todos los beneficios anteriores no implican la venta de productos y servicios en su sitio. Por lo tanto el tener un sitio de internet no implica que usted vaya a comercializar sus productos y/o servicios directamente en él.

MITO: "La comunidad que mi negocio atiende no usa el Internet todavía."

REALIDAD:

Es verdad, aún hay ciertos sectores de la economía que no han madurado en este sentido. Sin embargo, la realidad es que la mayoría de los negocios en México ya utiliza por lo menos las herramientas básicas, como lo es el correo electrónico. De acuerdo a estudios realizados, la penetración de internet en las empresas mexicanas va desde 75% al 95%.

En cuanto a los hábitos de uso y consumo de internet de la población mexicana, las investigaciones de la Asociación Mexicana de Internet indican que más del 80% de las personas utilizan el internet para buscar información.

Ahora bien, que el sitio de su empresa no sea muy visitado no significa que sus clientes no utilicen el internet. Más bien, lo más probable es que sus clientes potenciales no encuentran el sitio web de su empresa porque usted no ha hecho posible que lo encuentren. Para que sus clientes encuentren su sitio web es necesario implementar una serie de estrategias, entre las que se encuentra el posicionamiento en motores de búsqueda y otras herramientas mercadológicas.