



¿Por qué debe su empresa tener un sitio en la World Wide Web?

El desarrollo de un proyecto web representa la posibilidad para una empresa de poder aprovechar un medio masivo de comunicación explotando al máximo las posibilidades técnicas que éste nos brinda especialmente en materia de interactividad.

¿Por qué su empresa debe estar en Internet?

¿Quiere saber una buena razón por la cual su empresa deba estar en Internet?, permítanos darle no solo una, sino veinte razones de peso para considerar seriamente su ingreso a Internet mediante su propia página web:

Su empresa debe estar en Internet porque:

- 1. Instalará una presencia.** Millones de personas en todo el mundo tienen acceso a la web, y usted no puede ignorar ese número sea cual fuere su actividad. Tendrá que integrar la comunidad Internet y mostrar que tiene interés en servirla. Su competidor estará allí.
- 2. Se relacionará.** Repartir tarjeta de negocios es parte de toda buena reunión, y un empresario sabe que cualquier encuentro casual puede terminar en una "gran operación". Imagínese dar su tarjeta de negocios a miles, o millones de personas para decir: "Hacemos esto. Si alguna vez nos necesita, nos puede contactar así". Usted puede hacer eso 24 horas al día -fácilmente y por poco dinero- en la Web.
- 3. Dará información básica sobre su negocio.** ¿Qué es información básica? Piense en un aviso en las Páginas Amarillas. Dice cuál es su horario, qué hace, cómo se pueden contactar con usted, qué métodos de pago acepta, dónde está, como ubicar el local más cercano. Ahora piense en un aviso así que además le dé comunicación inmediata. Cuál es la oferta de hoy, o la tasa de cambio de hoy, o cómo será la liquidación del lunes, las posibilidades son infinitas.
- 4. Atenderá a sus clientes.** Por medio de Internet, usted podrá suministrar atención al cliente de una manera efectiva y completamente automática, usted podrá contestar sus preguntas sin movilizar a su personal o recomendar sus productos basándose en los requerimientos de sus usuarios e incluso obtener retroalimentación por parte de ellos sin tener que llenar un solo papel!, de nuevo las posibilidades son infinitas.
- 5. Aumentará el interés del público.** A la prensa le va a interesar más el lanzamiento de un sitio que la apertura de un nuevo local y, si la prensa le da espacio, usted recibirá visitas online de gente a la que de otro modo no llegaría.
- 6. Podrá entregar información en el momento justo.** Hay veces que usted tiene información que no debe divulgar antes de determinado momento. Las ganancias del trimestre, el ganador del gran premio, la noticia de una fusión, por ejemplo. Ahora usted puede controlar el momento de la divulgación, y entregar todo el material suplementario como fotos, videos y textos en el momento preciso!
- 7. Venderá.** Muchos creen que ésta es la primera cosa que hay que hacer en la Web, pero al ponerla en el puesto número siete se ve que pensamos que antes de vender hay que hacer lo dicho en los puntos anteriores y tal vez otras cosas de esta lista. Antes de que la gente se decida a comprar, querrá saber de usted, qué hace y qué ofrece y luego al enterarse de sus productos y servicios, se pondrá en contacto con usted.
- 8. Complementará sus productos.** Su producto puede ser grandioso pero la gente necesita verlo en acción u oírlo para apreciarlo. En la Web puede agregar sonido y movimiento y ofrecer características especiales a bajo costo, ningún folleto puede hacer eso.
- 9. Alcanzará mercados demográficos atractivos.** La demografía del usuario de la Web es la más alta que se puede conseguir en el mercado masivo. Los usuarios son profesionales o universitarios, con buen sueldo o perspectivas de tenerlo. Hoy día muchos usuarios buscan primero en la red, antes de buscar en cualquier medio físico.

10. Responderá las preguntas que siempre hace la gente. Los telefonistas pasan mucho tiempo respondiendo siempre las mismas preguntas. Hay cosas que la gente quiere saber antes de comprar algo. Póngalas en su página web y habrá eliminado otra barrera a las ventas. Y también habrá liberado a su personal.

11. Estará en contacto con sus vendedores. Sus vendedores en la calle pueden necesitar información de último minuto para poder hacer una venta o cerrar un acuerdo. Al enviarla por la Web, ellos la podrán usar en cualquier momento.

12. Podrá abrir mercados internacionales. Usted puede no comprender los sistemas de correos, telefónicos o regulatorios de todos los mercados internacionales, pero con un sitio en la Web, puede entablar un diálogo con alguien de otro país como lo hace con el negocio de la esquina.

13. Podrá crear un servicio de 24 horas. Tratar de mantenerse en contacto con personas en diferentes zonas horarias es un problema. La Web atiende al cliente 24 horas al día, siete días a la semana.

14. Podrá entregar rápidamente información cambiante. Algunas veces la información cambia antes de llegar a la litografía y usted se queda con inservibles pilas de costoso papel. La publicación electrónica puede cambiar con la velocidad que usted necesita. Sin papel, sin tinta, sin imprenta. Usted hasta puede personalizar su sitio ligándolo a una base de datos que cambia tantas veces como usted necesita.

15. Podrá obtener retroalimentación de los clientes. Su folleto, catálogo o revista no generan las ventas o los llamados que usted esperaba. Pero no sabe qué falló. Desde su "home page" puede pedir a la gente sus impresiones y obtenerla al instante (por e-mail) sin costo adicional.

16. Podrá ensayar nuevos servicios y productos en el mercado. Desde la Web es muy fácil pedirles a los clientes su opinión sobre el producto, con más facilidad y menos costo que con cualquier otro medio.

17. Su empresa llegará a los medios. Cualquier aspecto de un negocio necesita la exposición que dan los medios. Los medios son la profesión más conectada de la actualidad, porque su principal producto es la información, y si la obtienen "online" es más rápido, fácil y económico. Los equipos de prensa en línea se están popularizando.

18. Podrá llegar a un mercado educativo y juvenil. Si su mercado es la educación, recuerde que muchas universidades y algunos colegios ya ofrecen acceso a Internet a sus estudiantes. Libros, zapatos, cursos de estudio, moda juvenil y cualquier otra cosa que venda al mercado de los de menores de 25 años son artículos que usted podrá promocionar fácilmente por medio de su sitio web.

19. Llegará a nuevos mercados especializados. ¿Usted vende reproducciones de arte o lecciones de vuelo? No importa que tan especializado sean sus productos, con los millones de usuarios de la Web, hasta los grupos de interés más finamente definidos estarán representados en grandes cantidades.

20. Atenderá a su mercado regional. A medida que se expande por el mundo el acceso a Internet, muchas ciudades cuentan con un sitios-guía que dirige a los usuarios a las páginas de los diferentes restaurantes, museos, y negocios del lugar. Si usted quiere estar allí, usted debe tener una página web.

Contactenos, para solicitar asesoramiento.

Tel: 0341-4616150. e-mail: info@pixel11.net www.pixel11.net

Muchas gracias por su atención.