

10 consejos para mejorar tu negocio con Internet



Web

Hoy en día es imprescindible tener una web para tu negocio.

Los usuarios consultan mucho más Internet, y es tu escaparate virtual.

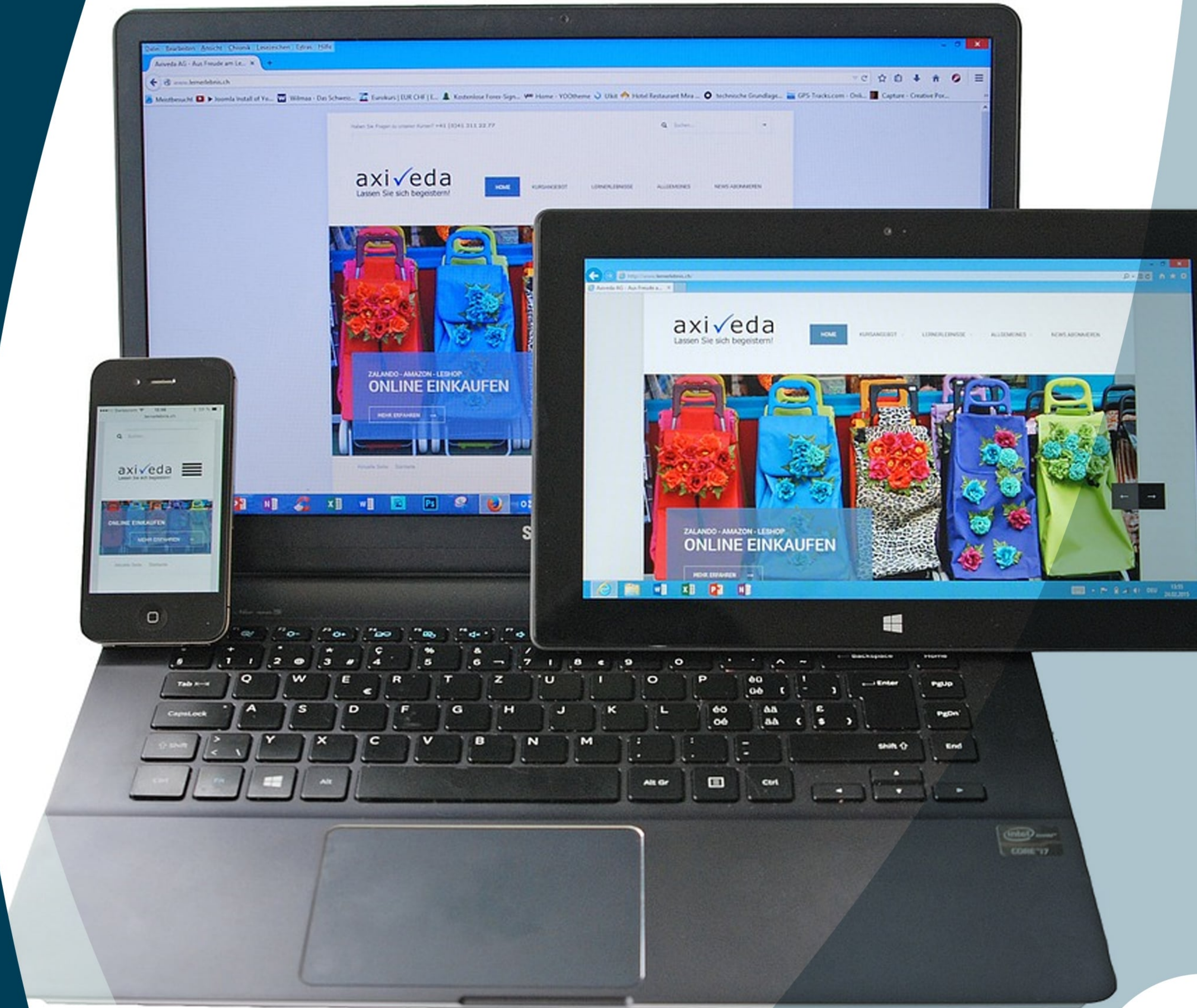
No tenerla es casi como no tener negocio, pues las personas cuando quieren algo, entran a Internet a buscar todo lo que necesitan.



Responsive

Por otra parte, tu web debe ser responsive (adaptable a dispositivos móviles y tablets), para que tus visitantes puedan visualizarla correctamente desde sus teléfonos móviles, con lo que ganarás a una gran cantidad de clientes, y estarán más tiempo visitando tu web.

Estadísticamente el 90% de los particulares realiza las búsquedas desde sus móviles.



Contenido interesante

Aprovecha tu marca y dala a conocer.

Lanza ofertas, avisa de novedades, cambia el contenido de tu web...

Eso atraerá a tus clientes.

Y a Google. ;)



Actualizada

Mejora el contenido de tu web periódicamente (con información y adaptada a lo que pide el mercado actualmente) para que tu negocio se vea mejorado considerablemente, ya que tu web es la representación de tu negocio en Internet.

4



E-mail con dominio propio

¿Todavía usas Gmail o Hotmail y estás contento con ello? Bueno, pero ¿por qué no utilizar el e-mail propio de tu dominio?

Por ejemplo, `info@tudominio.es`. Esto dará a tus clientes mayor sensación de confianza y profesionalidad hacia ti y tu marca.



Mailing periódico

¡Deja que tus clientes sepan de ti! Envía e-mails informativos, con contenidos interesantes, ofertas...

Con una frecuencia moderada, máximo uno a la semana.

El email es una de las formas preferidas por los consumidores para recibir información de sus marcas preferidas.



Revisar SEO

Selecciona bien las palabras que te representan, ya que, que te encuentren en Google depende de eso.

Utiliza en tu web textos optimizados con las palabras que representan tu negocio.

¿Eres fabricante de colchonetas? Pues en tu texto optimizado deberías incluir como título o en negrita “colchonetas”, “fabricante”...



Redes sociales

Hoy en día las redes sociales están en todos lados y, si no tienes, te quedas fuera.

Crea al menos una página profesional en Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter, que son las más usadas.

Lo recomendable es hacer al menos una publicación a la semana.



E-marketing

También es importante promocionarte mediante publicidad con Facebook ADS (anuncios de pago para Facebook e Instagram), Google Adwords.

¡Incluso puedes preparar un vídeo divertido y anunciarte en Youtube ADS!



Control

Por último, debes realizar al menos un seguimiento mensual de tu negocio.

De las visitas a la web (ya que has seguido estos pasos y quieres ver los resultados).

De los seguidores en redes, ect... te recomendamos utilizar alguna herramienta de control de mejoras, para empezar puedes utilizar una hoja de cálculo y ver tu evolución en cuanto a resultados.

Además puedes instalar Google Analytics, para ver información completa sobre tu web.

