

10 Factores de negocio para tener éxito – Juan Merodio | Podcast ep. 49



4.75 (95%) 4 votes

**10 FACTORES DE NEGOCIO
PARA TENER
ÉXITO**

EPISODIO
49

EMPRENDEDORES
DIGITALES

iVox iTunes Spreaker SOUNDCLLOUD +tunein **Juan Merodio**

Estreno de la nueva temporada del podcast Emprendedores Digitales, después de este parón por vacaciones de 3 semanas, vuelvo a la carga con más entrevistas y contenidos de valor.

Ya tenía ganas de volver a coger el micro y empezar con las entrevistas y escribir contenidos de valor, para ayudarte a construir tu negocio en internet con unas buenas bases, técnicas y estrategias para tener éxito.

Esta semana tenemos con nosotros a Juan Merodio para hablar de su último libro '10 Business Factors' (10 factores de negocio). Juan nos da las bases para tener un negocio que no muera en los próximos años.

Juan Merodio es un emprendedor nato con diferentes proyectos en marcha y un reconocido experto en marketing digital y redes sociales, tanto en España como en Latinoamérica y Canadá. Profesor en escuelas de negocio y universidades, ponente habitual en congresos relacionados con el marketing digital.

Es colaborador en distintos medios de comunicación como el programa emprende de canal 24 horas de TVE o la CNN (Atlanta) para latinoamerica. Autor de 8 libros relacionados con el marketing digital y las redes sociales.

Hay muchos interrogantes que hacerse en un negocio, que muchas veces pasamos por alto y no le damos la debida importancia.

- ¿Dónde estaremos dentro de 5 años?
- ¿Dónde estará nuestra empresa?
- ¿Cómo podemos obtener ventaja con nuestros competidores?
- etc..

El mundo está cambiando muy rápido.

¿Cómo estará el día de mañana, y en ese futuro próximo quien será nuestro cliente?... , porque seguro que ha cambiado y mucho.

El cliente cambia mucho más rápido y crece el número de 'micro targets' que la empresa tiene que identificar. La vida de las empresas es cada vez menor.

La empresa tiene que tener una estrategia de crecimiento pero también de defensa.

Como decía Charles Darwin:

'No es el pez grande el que se come al pequeño, sino el mas rápido al más lento'

La inversión en marketing es mucho menor cuando una empresa empieza a tener problemas y debería ser justamente al contrario.

Un problema típico es que los emprendedores o empresas que invierten en marketing digital no lo hacen con una estrategia, con lo que es una pérdida de tiempo y tirar el dinero por que no acaban de ver los beneficios de la inversión.

Indice de contenidos [\[Ocultar\]](#)

10 factores de negocio para tener éxito

- 1.- Web
- 2.- Content Marketing y Context Marketing
- 3.- Digital Media
- 4.- Social Media
- 5.- Reputación
- 6.- Big Data Marketing
- 7.- Marketing de influencia
- 8.- Mobile
- 9.- Business Leaderchip
- 10.- Geomarketing 2.0

10 factores de negocio para tener éxito

1.- Web

La web debe de ser el pilar más importante, y muchas veces no se le da la importancia que tiene. Quedan muchas páginas web simplemente corporativas.

Estamos pasando de la web 2.0 a la 3.0. Tenemos como ejemplo a Amazon que da contenidos segmentados para el usuario.

2.- Content Marketing y Context Marketing

Un buen branding y una estrategia de marketing de contenidos es primordial para la captación de clientes.

3.- Digital Media

Tenemos infinidad de canales que nos ayudarán a captar a estos clientes como puede ser el SEO, email marketing, anuncios en Google, Facebook, YouTube, Twitter etc..

¿Cómo utilizar bien estos canales y por dónde empezar?

4.- Social Media

Fundamental para interactuar con nuestra audiencia y crear conversación.

Pero muchas veces en los inicios de los negocios no se utilizan debidamente y puede ser contraproducente y dar una imagen negativa de nuestra marca o empresa.

¿Cómo tener una buena presencia y saber gestionar las redes sociales?

5.- Reputación

La reputación digital es nuestra huella digital, es algo muy delicado que cuesta mucho tener y es muy fácil dañar la reputación con un simple fallo y no sabiendo gestionar bien una crisis.

El tiempo de reacción ante una crisis de reputación es vital para la empresa o marca. El 69% de las crisis se divulgan a escala internacional en 24h.

La mitad de las empresas no están preparadas para una crisis de reputación.

6.- Big Data Marketing

¿Qué es el Big Data Marketing y cómo lo podemos aprovechar en nuestro negocio?

Diferencia entre el big data marketing y el Social Business Intelligence.

7.- Marketing de influencia

El alcance no es igual a la credibilidad.

Más seguidores no quiere decir más influencia.

Cómo utilizar el marketing de influencia en nuestro nicho de mercado.

8.- Mobile

La revolución de los Smartphones. Ahora la mayoría y me incluyo yo mismo no podemos salir de casa sin el móvil, vemos la televisión mientras twitteamos sobre lo que vemos. No se si esto es muy bueno, pero lo que está claro es que está cambiando todo.

Esto del Mobile está generando nuevos modelos de negocio y nuestra empresa tiene que estar al tanto.

Existen apps para todo hoy día, pero también es muy importante el posicionamiento de ellas (ASO) si no queremos pasar desapercibidos y perder la inversión.

9.- Business Leadership

Necesitamos líderes dentro de la compañía que trabajen su marca personal. Necesitamos hablar con personas.

¿Qué es el endomarketing?

10.- Geomarketing 2.0

Hay empresas a las que se les puede ver las ventas que tienen en tiempo real y dónde se están produciendo. Como ejemplos tenemos a Net-A-Porter y Zappos.

El Storytelling basado en mapas, otra forma de conectar y potenciar el Storytelling. Además nos vale para monitorizar la reputación online.

En un futuro no muy lejano se instalaran cámaras en los comercios con reconocimiento facial y geolocalización automática.