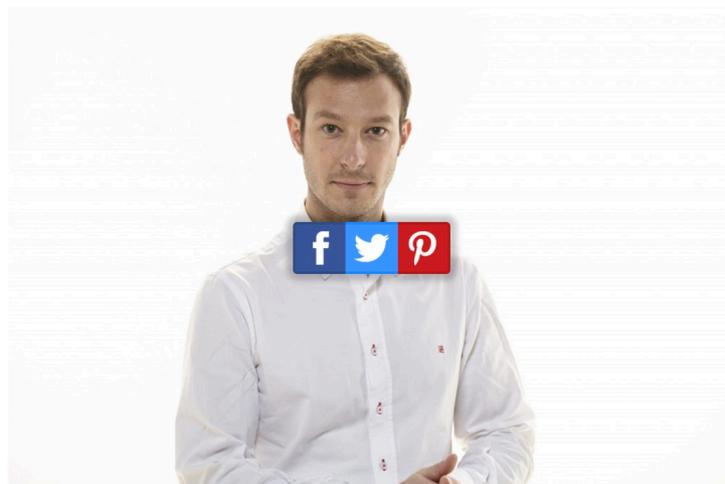


## Juan Merodio – Cómo aportar valor a tus clientes



Entrevistamos a Juan Merodio, especialista en marketing digital, para descubrir las claves que cualquier negocio online debería conocer para llegar a sus clientes potenciales

**Juan Merodio** es uno de los principales **expertos en España y Latinoamérica en Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0**. En **INUNYI** hemos tenido la suerte de poder entrevistarle y acercarnos a los principales aspectos que un eCommerce debe tener en cuenta para realizar un buen marketing digital que atraiga clientes y que genere buena imagen de marca.

**Como experto en marketing digital defiendes ante todo la importancia del Marketing de Contenidos ¿Qué es exactamente?** Creo que el marketing de contenidos es la primera estrategia donde deberían invertir casi el 100% de las empresas. Lo podríamos definir como la creación de contenidos no comerciales (si quieres que realmente sean eficaces) creados en base al conocimiento del cliente y con el objetivo primario de aportar valor al usuario, no de generar una venta directa.

**Muchas marcas utilizan sus blogs o Redes Sociales para promocionar sus productos ¿Se le puede llamar a eso hacer Marketing de Contenidos?** En absoluto, eso se le llama vender, el marketing de contenidos es una estrategia que apoya a la gente pero pensando en el usuario en lugar de en la empresa en primer lugar. Son estrategias menos directas y agresivas, pero con un poder de conversión en el medio-largo plazo mucho mayor.

**¿Qué le puede aportar a un eCommerce estar en las Redes Sociales?** Muchas cosas positivas, desde conocer mejor a sus potenciales clientes, crear humanidad en la tienda online, ofrecer un canal de atención al cliente, mostrar el producto al cliente exacto que podría estar interesado en él...

*El marketing de contenidos es una estrategia que pone en el centro al cliente y no a la propia empresa. La clave está en aportarle valor y conocimiento para conseguir una conversión a medio-largo plazo mucho mayor.*

**La clave para llegar al cliente es, entre otros aspectos, ponerse en su lugar y entender lo que necesita ¿Qué mecanismos puede utilizar una persona que es nueva en esto del marketing digital para atraer clientes a su eCommerce recién creado?** Así es, lo primero es ser empático. Mi sugerencia es que **investigue a su potencial cliente**, quién es, qué le gusta, cuál son sus intereses, sus hábitos de consumo... para en base a ello poder hacer campañas de marketing digital más efectivas, ya sean en redes sociales, publicidad digital, email marketing...

*Para conseguir la mayor efectividad posible en las estrategias de marketing digital es muy importante conocer bien a nuestro cliente potencial.*

**En INUNYI la gran mayoría de usuarios que tienen tiendas online, son propietarios de pequeños negocios. En ocasiones no disponen de grandes recursos para comunicar su marca o producto ¿Es posible conseguir buenos resultados en posicionamiento, visibilidad y reputación online sin mucha inversión?** Sí, pero dejando claro que necesitas algo de inversión, el intentar conseguir grandes resultados invirtiendo 0, lo más probable es que obtengas el mismo retorno. Por ello lo primero es ser muy creativo, y mi recomendación es que siempre, al menos al principio en la parte estratégica y táctica se dejen asesorar de algún profesional que les ayude a marcar el buen camino. Hay muchas opciones para ello, por lo que deberían decidir en su caso cuál es la más adecuada.

**¿Por qué es importante tener una estrategia de comunicación clara para llegar al cliente?** La comunicación a mi entender es básica, y como todo, si quieres que funcione debe hacerse bien. Vivimos en un mundo atomizado de productos y servicios, o sabes cómo comunicar al cliente de una manera sincera y que llegue o de lo contrario eso afectará negativamente a tus ventas.

**¿Qué estrategia sería la más adecuada para un eCommerce?** Es complicado dar una respuesta real, ya que depende de muchos factores, cada eCommerce es un mundo. Pero para mí una de las estrategias fundamentales es invertir en Google Adwords, al final cuando quieres buscar un producto o servicio vas a Google, por lo que sino estás bien, no te encontrarán y por lo tanto no venderás.

*Una de las estrategias de marketing fundamentales para un eCommerce es utilizar Google Adwords para ganar visibilidad e ir posicionando la marca en los buscadores.*

**¿Qué consejos les darías a los emprendedores que se deciden a iniciar un proyecto (ya sea blog, eCommerce, plataforma, etc.) a nivel online?** Qué antes de lanzarlo tengan muy claro el proyecto, es decir, tener un business plan robusto que les haya ayudado a trazar la estrategia, modelo de negocio, viabilidad... Rodearse de un equipo que le complemente y que haga que el proyecto tenga las patas básicas que necesita dentro, de tal manera que no queden cabos sueltos.

*Creo en la sinergia, y los emprendedores debemos basar nuestros proyectos en este concepto.*