



CICE » Blogs » Marketing Online, Social Media y Web » Entrevistas Marketing y Web » Entrevista: Juan Merodio – Social Media y Marketing Online

## Entrevista: Juan Merodio – Social Media y Marketing Online



Hablamos con **Juan Merodio**, uno de los principales expertos en **España y Latinoamérica** en **Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0**. ¿Quiéres conocer su inicios y nuevos proyectos?.

### ¿Cuándo comienza tu interés por las Redes Sociales y el Marketing Online?.

Mi interés por el **Marketing Online** comenzó en el año 2000 cuando estaba en la **Universidad** estudiando **Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones**, y ahí fue cuando empecé a aprender de manera autodidacta. Poco a poco, lo que empezó como un *hobby*, acabó convirtiéndose en mi profesión. La ingeniería me aburría y no me veía dedicándome a ello.

### ¿En qué momento te planteas el salto a la Formación?.

Nunca me había planteado dar clases hasta que tras dar mi primera conferencia, que también me surgió sin haberlo previsto, uno de los asistentes me ofreció ir un día a dar una clase en una escuela de negocios y de ahí me empezaron a ofrecer más clases. Lo principal para mi en las clases es transmitir la realidad del momento y combinar teoría y práctica, de modo que los alumnos se lleven información que realmente pueden aplicar al día siguiente en sus trabajos o proyectos.

### ¿Qué importancia tiene la Formación en una profesión como el Marketing Digital?.

Mucha, la Formación siempre es importante, y más en un sector en continua evolución que nos obliga a estar siempre al día. Donde podemos combinar Formación por cuenta propia con Formación en sitios especializados, pero siempre pensando en que la Formación, sea como sea, debe ser constante y diaria.

## ¿Qué tendencias has observado durante estos años en Marketing Digital?

Principalmente el papel que juega el consumidor, donde ha pasado de ser pasivo a ser activo, aunque todavía muchas empresas no quieren aceptarlo, pero es una realidad que está con nosotros.

## ¿Qué papel juega la reputación online hoy en día?. ¿Cuáles son las claves?

La **reputación online** afecta directamente a los beneficios de una empresa como pudimos demostrar empíricamente en un estudio que hicimos desde **SocialVane**. Las claves son simples: tratar al cliente como te gustaría que te trataran a ti, y usar herramientas profesionales que nos ayuden a identificar a tiempo real lo que se dice de nosotros y ser proactivo con la información recopilada.

## ¿Qué recomendaciones para aumentar el alcance orgánico en Redes Sociales?

Buscar los contenidos que realmente provocan un interés en los usuarios, lo que llevará a generar un **engagement** y aumentar el alcance natural de las publicaciones, y con ello analizar los contenidos que más gustan de manera constante y generar nuevos contenidos relacionados.

## ¿Se han acabado las acciones “gratuitas” en Facebook?

Sí, de hecho para sacar partido a **Facebook** es necesario hacer una inversión económica publicitaria, ya que de manera natural el alcance es mínimo. Lo bueno que con poca inversión podemos obtener muy buenos resultados.

## Emprender es un verbo que desde hace unos años está de moda. ¿Hay un emprendedor dentro de toda persona o existen limitaciones?

Creo que toda persona es emprendedora en mayor o menor medida, pero la clave está en tener pasión y fe en lo que quieres hacer, ya sea en tu vida personal o profesional. Emprender es una actitud, y debemos aplicarla como forma de vida.

## Con Internet, las fronteras para emprender negocios y nuevos contactos profesionales internacionales se diluyen, pero ¿qué aconsejas para hacerlo con éxito?

Para tener éxito o mejor dicho, para reducir las posibilidades de fracaso, debemos analizar primero el mercado y definir las estrategias que vamos a llevar a cabo, ya que **Internet** es una herramienta que nos ayudará, pero si no lo hacemos bien, aún con las fronteras digitales abiertas de poco nos servirá.

## Siguiendo esta filosofía de internacionalización de negocio, hace apenas 3 meses fundaste, acompañado por Isra García, Engage Colombia. ¿Cuál es vuestro equipo y sistema de trabajo?

**Engage Colombia** nace como un proyecto conjunto entre **Isra García**, mi actual socio en **Marketing Surfers**, **Jaime Chicheri** y **Óscar Valdelvira**, donde decidimos juntarnos y crear una nueva firma de transformación digital para los negocios de **América Latina**. El proceso de internacionalización ha sido largo en preparativos, ya que aparte de estar más de un año testando el mercado en **LATAM**, dedicamos 6 meses en **España** a definir todas las estrategias y el núcleo del negocio antes de venirnos definitivamente, y actualmente llevamos funcionando desde mayo de 2014 con buenos resultados y aprendiendo mucho en el día a día.

## ¿De qué forma se combinan todos los perfiles profesionales de Engage Colombia en un proyecto actual?. ¿Qué importancia tiene el SEO, SEM, Marketing de Contenidos, ... en un proyecto?

Los perfiles profesionales variados son imprescindibles en **Engage Colombia**, de hecho el éxito de un proyecto radica en un buen mix de personas, y esa es una de nuestras bases. Respecto a **SEO, SEM, Marketing de contenidos**... Son acciones que usamos y deben usarse de manera combinada para maximizar el impacto que quieras transmitir, no es tanto el presupuesto como un buen mix de acciones *online* y *offline* con coherencia.

## ¿Qué herramientas / software / web utilizáis en vuestra actividad profesional?

Usamos distintas herramientas para cada área, desde sistemas de gestión como **Tweetdeck**, herramientas de monitorización y **Big Data** como **SocialVane**, **email marketing** con **MailChimp** o herramientas de publicidad social como **Facebook Ads** o **Twitter Ads**.

Para finalizar, hablemos de empleo. ¿Cuáles son las claves de tu libro “Trabaja con Red: Cómo usar las Redes Sociales para Encontrar o Cambiar de Trabajo”?

Se trata de un **libro** que es como una clase de marca personal enfocada a usarla para buscar un empleo o mejorar el actual. En el libro deberás ir paso a paso realizando los ejercicios que propongo para ir primero creando tu estrategia de marca personal y a continuación haciendo uso de herramientas como **LinkedIn** para posicionarte como profesional en tu sector.

En tu opinión, ¿cuáles son las (nuevas) profesiones relacionadas con Internet que tendrán mayor demanda de profesionales en un futuro no muy lejano?

Creo que será todo aquello que tenga que ver con recolección y análisis de datos, tanto a nivel social como a otros niveles, donde perfiles que sean capaces de analizar e interpretar esos datos para convertirlos en acciones de negocio serán muy demandados.

¿Piensas que la figura del Community Manager, evolucionada a Social Media Manager, tiene sentido en las empresas?. ¿Cómo crees que evolucionará?

Respecto a los nombres les doy menos importancia, pero sí creo que las empresas cada vez más necesitan personas que sean capaces de gestionar eficientemente sus comunidades y definir estrategias a tiempo real para interactuar con los usuarios.

¿Un consejo para la gente que quiera formarse en marketing digital?

Estudia, estudia, estudia, practica, sigue estudiando y sobre todo, disfruta lo que haces.