

5



SIGNOS DE QUE LAS PYMES NECESITAN MARKETING MOVIL



Actualmente existen más usuarios **utilizando dispositivos móviles que ordenadores portátiles.**



Es oficial - el mundo móvil ya está aquí.

La mayoría de consumidores buscan información sobre productos y servicios antes de adquirirlos, independientemente de que finalmente lo vayan a comprar en la tienda física u online.

Hay diferentes maneras de estar preparado para la era móvil: Puedes tener una web optimizada para todos los dispositivos, una app o incluso ambas.

¿Está preparado tu negocio para la revolución móvil?

Hemos desarrollado una serie de preguntas para ayudarte a tomar una decisión.



Spoiler: Probablemente deberías adaptar tu Pyme a la era móvil ;)



¿QUE PARTE DE TU TRAFICO VIENE DESDE DISPOSITIVOS MOVILES?

Utilizando simples **analíticas web o encuestas** puedes saber qué parte de tu tráfico llega desde dispositivos móviles. Esta es, al menos, la tendencia general pero es muy fácil que compruebes tú mismo si es también el caso de tu negocio.



Aún así, podemos decir que la mayoría de tus clientes acceden a tu web desde el móvil!



¿TIENES MUCHO CONTENIDO EN TU PÁGINA WEB?

Un buen ejemplo lo encontramos en los restaurantes cuyas webs suelen tener una navegación compleja. Si has visto webs así desde el móvil, sabrás que no se ven bien y que resulta imprescindible crear **una web adaptada a móviles o incluso una app** para mejorar la experiencia de los usuarios.



¿UTILIZA TU COMPETENCIA EL MARKETING MOVIL PARA LLEGAR A LOS CLIENTES?

Si tu competencia aún no trabaja con tecnología móvil tienes una gran oportunidad para diferenciarte. Si, por el contrario, ya han empezado, ¡mejor que te des prisa! **Tus clientes esperan poder comunicarse contigo directamente desde sus móviles.**



¿SE PUEDE BENEFICIAR TU NEGOCIO DE UN PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN?

Los programas de fidelidad se han hecho muy populares entre las Pymes. **Ofrecer recompensas o descuentos es una gran manera de conseguir clientes fieles.** Si ya tienes un programa de recompensas, ten en cuenta que debe ser muy accesible para tus clientes. Una app puede ser la herramienta perfecta para librarles de otra tarjeta de fidelización tradicional en su cartera.



¿PARTICIPA TU NEGOCIO EN EVENTOS ESPECIALES?

Algunas Pymes participan regularmente en eventos y las apps les pueden ser de gran ayuda. **Puedes promover que tus clientes descarguen la app para que estén al día de nuevos eventos, promociones y otras novedades.** También podrán compartir toda la información con sus amigos ayudando a difundir tu marca.



¿SER MÓVIL?

¿CUÁNDO?

Actualmente hay muchos motivos por los que merece la pena unirse a la revolución móvil. Los clientes piden cada vez más tener la posibilidad de interactuar con negocios de todo tipo. No es una cuestión de decidir si deberías **ser** móvil sino de **cuándo** deberías dar el salto.