

Sin MARKETING no hay PARAÍSO

Por Ramiro Leira

Ningún negocio, por pequeño que sea, puede ser exitoso

o sobrevivir sin nada de promoción, publicidad o

Marketing.

¿Cómo alguien puede hacerse un nombre si nadie conoce de su existencia? Y en segunda medida y más importante, si nadie lo conoce desde una IMAGEN POSITIVA y ADECUADA para el respectivo rubro del que pertenece, y del público que quiere llegar. Es imposible ser exitoso sin Marketing, el corazón y razón de ser de la empresa, negocio, persona o de quien se esté trabajando, radica ahí. Cuando se estudian los motivos que llevan a que el 75% de los nuevos negocios no sobrevivan más de dos años, y que el 80% no llegue a cinco, nunca se habla del marketing. En la mayoría de los casos, esta elevada mortalidad se achaca a la gestión, los problemas de financiación y tesorería, a los sistemas... En definitiva, a mil y una causas, pero se suele pasar por alto que la firma que acaba de bajar el telón jamás haya hecho una campaña de publicidad, ni *offline* ni *online*. El marketing es tan importante que solo es necesario pensar a qué se dedica un gigante como Coca-Cola. Alguno podría decir que elaboran bebidas, que cada cierto tiempo lanzan un nuevo producto, etc. Sí, todo eso es cierto. Pero la realidad es que más del 70% de los recursos económicos de la compañía se centran en actividades que tienen que ver con la marca y el Marketing. Si, una empresa que muchos pensarán, erróneamente, que ya encontró el éxito y solamente tiene que dedicarse a la venta. El éxito se mantiene, y el secreto es el Marketing, es algo constante, el corazón tiene que seguir latiendo, por eso el 70% es destinado al Marketing. Y estamos hablando de una de las empresas más reconocidas a nivel mundial. Y por supuesto, con una rentabilidad y retorno asegurado.

Un producto no es nada si no tiene detrás una imagen y un nombre que lo acerquen a la sociedad.

Para lograr esa conexión es necesario fomentar la presencia de la compañía en todos los soportes publicitarios disponibles al alcance. Aunque se piense a veces que sí, en la mayoría de los casos los clientes no vienen solos. Es necesario ayudarles y eso se logra a base de diferenciarse del resto. Tener ventajas diferenciales, conocer el target y los decisores de compra, y sobre todo planificar estrategias de Marketing correctas.

El hecho de que en la actualidad la sociedad esté más conectada y viva en un mundo digital es beneficioso para los emprendedores.

Internet ofrece infinidad de herramientas gratuitas que permiten promocionar un producto o servicio sin necesidad de invertir dinero. Solo se requiere de creatividad y de esfuerzo. Con ambas virtudes se puede obtener un marketing muy efectivo. Hoy en día, hasta las cartas de los bares y restaurantes se encuentran en las redes sociales, o a través de un código QR. Bases de datos que se pueden obtener de los mismos, sorteos para aumentar los seguidores en redes sociales y acercarse a los potenciales clientes de forma orgánica (gratuita) y combinándolo con ESTRATEGIAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD EN LAS PLATAFORMAS DIGITALES (herramienta clave, que a principios del siglo XXI, no existía y a los emprendores o negocios nuevos de ese momento, se les dificultaba enormemente poder hacerse conocidos o tener éxito). El mundo Digital es una enorme oportunidad y puerta para aprovechar.

Las personas se fían más de empresas que sean atractivas y que tengan buena imagen.

El marketing es la herramienta ideal para lograr elevar la cultura de la compañía y darla a conocer. La Construcción de Marca.

Sin Marketing No hay Paraíso

El éxito de la empresa depende de una relación intrínseca y proporcional del producto/servicio y el Marketing. Es decir, un Marketing correctamente planificado y llevado a cabo a su perfección, puede llenar de clientes un Restaurant el primer día de inauguración. Seguramente, el segundo día y que se mantenga por un corto período de tiempo. Pero si el servicio del lugar es paupérrimo, la atención de los mozos, la comida, los cocineros no hacen bien las cosas, obviamente va a afectar a la marca. Los comentarios negativos, de boca en boca de los clientes, va a terminar afectando a la reputación del lugar, más con las plataformas anteriormente mencionadas y la velocidad de las mismas.

Por eso, el Marketing abarca indefectiblemente un montón de herramientas, entre ellas la calidad del producto/servicio, desde que llega hasta que termina, respondiendo a una misma línea, a una cadena de valores y a una EXPERIENCIA POSITIVA COMPLETA del servicio y producto vivida por el cliente.

Es imposible que una organización, institución o empresa, en el mundo de hoy, tenga éxito sin su corazón y razón de ser. Sin sus latidos y Marketing constante. Sin lugar a dudas, SIN MARKETING NO HAY PARAÍSO.