

Marketing Digital. Venta por internet. B2B

MARKETING DIGITAL

Acciones y estrategias publicitarias o comerciales que se ejecutan en los medios y canales de internet: webs y blogs, redes sociales, plataformas de vídeo, foros, etc.

WEB 1.0

escaparate de productos o servicios en
forma de **catálogo online**



WEB 2.0

compartir información fácilmente
se convierte en una gran comunidad
como un medio de **intercambiar
información**

6 GRADOS DE SEPARACIÓN

“Cualquiera en la Tierra puede estar conectado a cualquier otra persona del planeta a través de una cadena de conocidos que no tiene más de cinco intermediarios”



Las 4Ps

Marketing

Producto
Precio
Promoción
Distribución (Place)

Marketing Digital

Personalización
Participación
Prescripción
Predicción

MARKETING DIGITAL - HERRAMIENTAS

- **Web o blog:** generación de contenido de valor y no intrusivo



- **Buscadores:** encontrar contenido relacionado con lo buscado.
Posicionamiento orgánico (SEO)
o de pago (SEM)

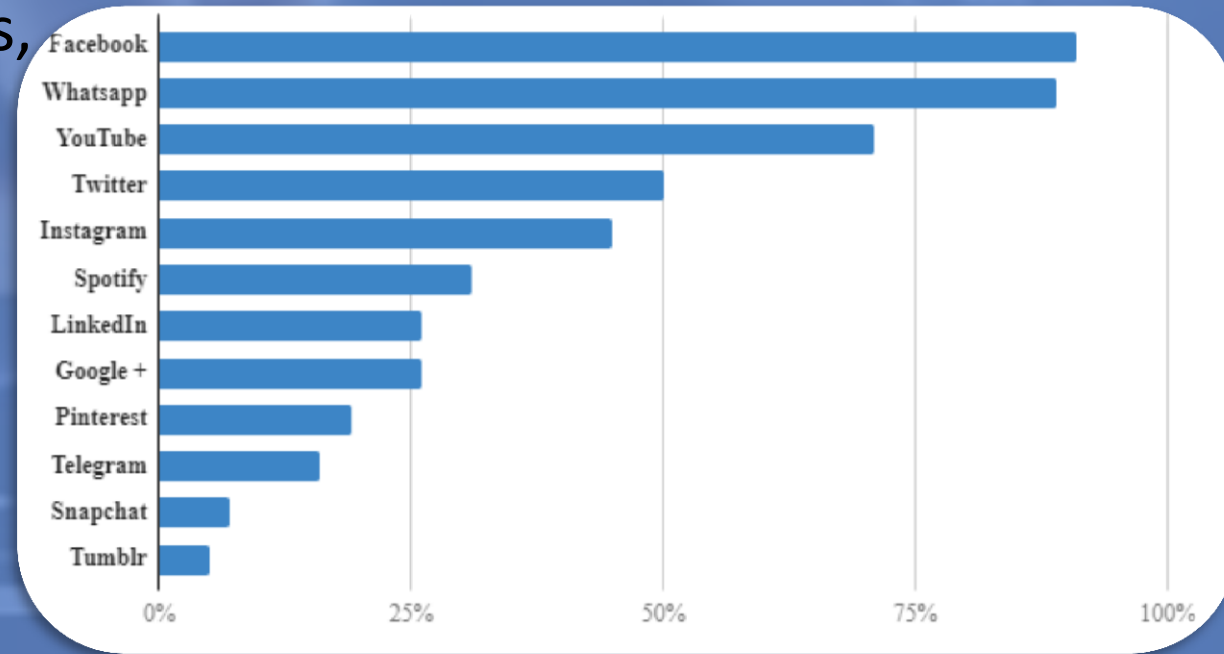
SEM y SEO – La imagen muestra el impacto de cada uno en los resultados de Google:



SEM y SEO Principales Características

MARKETING DIGITAL - HERRAMIENTAS

- **Publicidad display:** valla publicitaria del medio digital, anuncios (banners) atractivos y llamativos.
- **Redes sociales:** difusión de contenidos, creación de una comunidad de marca, el branding o la atención al cliente.
- **Email marketing.**



MARKETING DIGITAL – CAMPAÑAS



Google
AdWords



Ads



facebook
Advertising

VENTA POR INTERNET - CONSEJOS

- **No intentes crear la mejor web o tienda del mundo:** Vende desde el día 1
- **Busca tu diferencia:** poténcialo
- **Mantente actualizado**
- **La confianza lo es todo:** Cuida a tus clientes y recuerda que siempre es más fácil vender a alguien que ya te ha comprado algo.

VENTA POR INTERNET - CONSEJOS

- Usar testimonios o reseñas:
- Usar imágenes y vídeos
- Tener en cuenta SEO
- **Ser transparentes y seguros:** cuida que tus clientes no encuentren mensajes de página no segura cuando van a introducir datos personales



E- COMMERCE

BUSINESS TO CONSUMER

tipo de comercio que se produce **entre una empresa y un consumidor final**



BUSINESS TO BUSINESS

negocios de comercio realizados **entre empresas.**

- **Mercado objetivo:** el **B2C** vende productos o servicios a consumidores finales (mercado **es más amplio**) mientras que el **B2B** vende productos o servicios a otras empresas(**nicho-especializado**).
- **Proceso de venta:** el **B2B** conlleva **procesos más amplios y complejos**
- **Precio/repetición de compra:** en B2C, normalmente se trata de productos de precios más bajos con más repeticiones de compra, en **B2B** se suelen realizar **pedidos de pocas unidades a precios más altos**.
- **Decisión de compra:** en B2C toman importancia las figuras de: “impulso y emociones” mientras que en **B2B** en el proceso de compra pueden intervenir **varias personas y se toma una decisión más racional**.
- **Equipo de ventas:** en B2C suele ser menos importantes (muchas veces la decisión de compra se toma antes de entrar a la tienda), en **B2B** es vital y adquiere relevancia el concepto de “leads (clientes potenciales)”

VENTA DIRECTA

- Tener clara una **estrategia de captación**: visibilidad
- Una vez que se logra llevar un visitante a la web, la **única marca visible** es la de la propia empresa: no hay comparación de precios
- **Servicio al cliente**: mejora la atención
- **Personalización** de la web: descuentos, promociones -> fidelización

“sistema muy poco explotado por los diferentes minoristas españoles, debido al desconocimiento, desconfianza de los consumidores en cuanto a la logística de entrega, seguridad en el pago y el sistema, sistemas CRM pobres...”

MARKETPLACE

- Gran **visibilidad** frente a los clientes desde el primer día.
- Las plataformas se ocupan de todo el marketing necesario para atraer a los visitantes, y tienen un reconocimiento de marca
- **No** es **fácil** construir una marca propia
- **Competitividad**: grandes empresas vendiendo dentro del marketplace puede llegar a eclipsar a los pequeños comerciantes



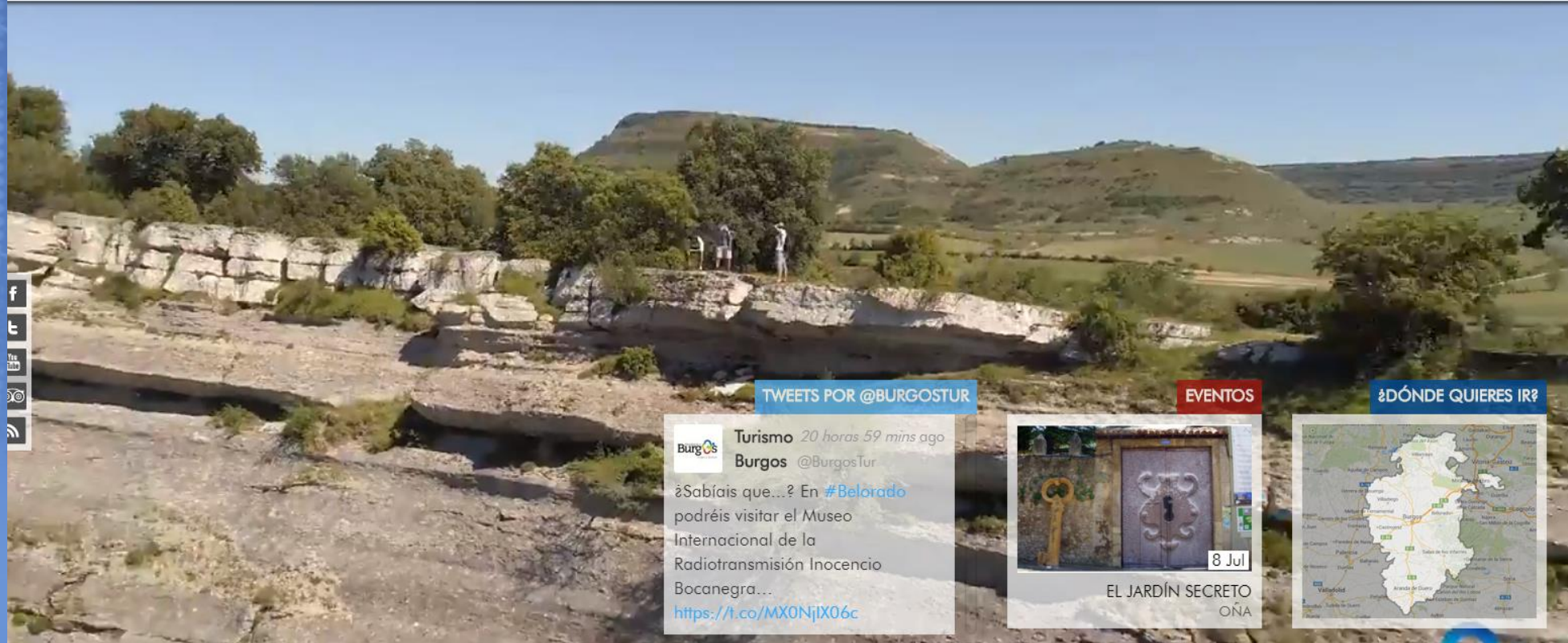
Ventajas de vender en Amazon

1. **Ventas:** Millones de clientes en Amazon podrán comprar tus productos
2. **Branding:** Millones de clientes en Amazon podrán ver tu marca
3. **Venta internacional:** Con una cuenta vende en Italia, UK, Francia y Alemania
4. **Protección antifraude:** Amazon tiene la mejor tecnología y asume el riesgo.
5. **Multi-categoría:** Vende tus productos en más de 30 categorías.
6. **Informes:** Sobre tu actividad como vendedor (clics, impresiones, BuyBox...)
7. **Logística multicanal de Amazon:** Los mejores precios del mercado.



¿Como vendemos en Amazon?

1. **Crea tu cuenta Europa**
2. **Sube tu inventario a tu cuenta Europea:** A través de un API de Amazon.
3. **Selecciona los mercados:** España, Italia, UK, Francia y/o Alemania.
4. **Para cada país adapta descripción, precios, gastos envío.**
5. **Logística Amazon:** Si vas a vender solo en España puedes llevar tus productos al almacén central de España (Madrid)
6. **Logística Amazon Cross Border:** Si vas a vender en Europa puedes llevar tus productos al almacén central de Europa en Francia (Lyon)



TWEETS POR @BURGOSTUR

Turismo Burgos 20 horas 59 mins ago
@BurgosTur
¿Sabíais que...? En [#Belorado](#) podréis visitar el Museo Internacional de la Radiotransmisión Inocencio Bocanegra...
<https://t.co/MX0NjIX06c>

EVENTOS



¿DÓNDE QUIERES IR?





EMPRESAS
Empresas

RESTAURANTES
Restaurantes

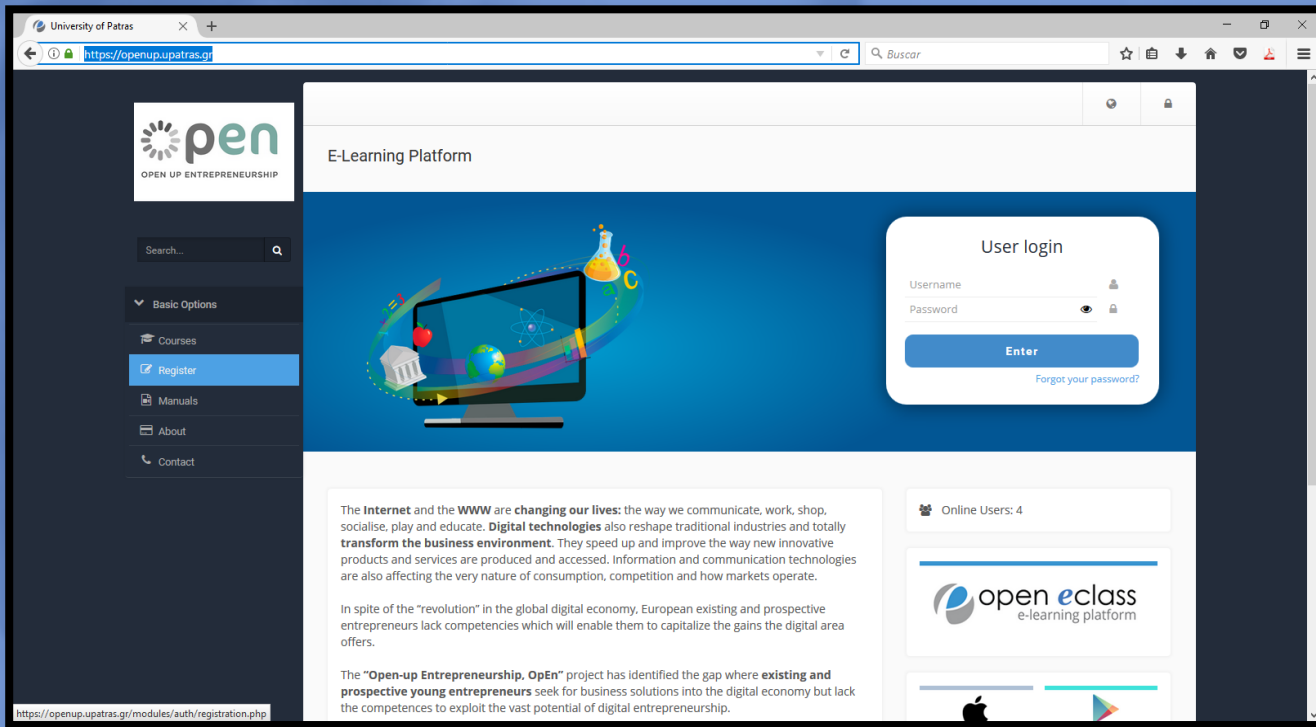
PRODUCTOS
Productos

GALERÍA
Galería

NOTICIAS
Actualidad

INSCRIPCIÓN
Formulario





- 3 Unidades temáticas:
- Desarrollo de negocios
 - Desarrollo personal
 - **Desarrollo digital**

<https://openup.upatras.gr/>

Fundamentos de las TICs

- Tecnologías web y gestores de contenido
- Análisis de redes sociales
- Métodos ágiles para el desarrollo de software

Las TICS para el marketing y ventas

- Modelos de negocio digital y aplicaciones
- Ventas online
- Herramientas colaborativas en redes sociales



Cristina Martínez Sanz

Responsable de proyectos TIC en CEEI Burgos
cmartinez@ceeiburgos.es