

Diferencias entre E-Marketing y Marketing Tradicional

Personalización: cada vez somos más quienes navegamos en internet y pasamos de un sitio a otro y por un sin fin de recursos como blogs, videos tutoriales, redes sociales, etc. Y todo esto para obtener la información que requerimos, es aquí donde el marketing se vuelve personalizado al convertirnos en “leads” de diferentes marcas o empresas, es por esta razón que aun cuando no lo solicitamos nos llegan artículos, videos, y demás información de ciertos productos.

Como ya lo vimos en el tema de los Leads, las empresas se basan en la información que les brindamos y en los recursos que visitamos para conocer nuestro perfil, y en base a esto nos proporcionan información personalizada.

Masivo: en el e-marketing tenemos la gran ventaja de llegar a un número mayor de personas, lo contrario al marketing tradicional (offline) que va a depender del recurso y su audiencia. Aquí el factor económico será un punto a favor ya que con mucho menos recursos económicos lograremos llegar al público que es nuestra prioridad y a muchas más personas.

Diferencias entre E-Marketing y Marketing Tradicional

Moderno: al ser el e-marketing parte de el mundo online brinda las ventajas de pertenecer a este sector y una de las principales es que se puede utilizar cada recurso para una mayor penetración, disponiendo de las constantes actualizaciones sin necesidad de reinvertir.

Global: como lo sabemos los recursos online no tienen fronteras, se puede llegar hasta donde lo establecemos e incluso más allá, siempre y cuando nos adaptemos a las necesidades del mercado en cuestión.

En el marketing tradicional es común escuchar de las 4 P's, pues bien, en el e-marketing también contamos con cuatro principios que son las 4F's, a continuación, se explican cada una de estas.

- **Flujo:** viene a ser representado por la cantidad de usuarios que logramos que permanezcan en nuestro recurso online, para lograrlo el usuario se debe sentir atraído por la interactividad y de esta manera habremos logrado captar su atención.

Diferencias entre E-Marketing y Marketing Tradicional

- **Funcionalidad:** el diseño del recurso online debe ser intuitivo, que aun sin conocerlo sea de fácil manejo, esto quiere decir que una persona sin haber utilizado el recurso pueda manejarse dentro de él, accediendo a la información deseada, y no abandonarlo por ser difícil y poco amigable.
-
-
- **Feedback (retroalimentación):** cualquier recurso que decidimos utilizar debe tener la opción de recibir una retroalimentación, que será el canal de comunicación con el usuario, esto provoca confianza y apertura, lo cual para los usuarios representa confianza.
-
-
- **Fidelización:** cuando se ha ganado la atención del usuario se debe buscar el retenerlo, esto se logra dotándolo de diferentes recursos que sean de su interés.

Ahora que conocemos cómo y con qué medios podemos hacer e-marketing es momento de ponerlo en práctica, es un recurso que podemos haber empezado a utilizar pero que podemos extender los usos.

Diferencias entre E-Marketing y Marketing Tradicional

Es importante resaltar que cualquiera de las herramientas del e-marketing requiere de dar seguimiento, tener a una persona o grupo encargado de monitorearlo ya que el éxito se basa en mantener una cercanía con nuestros clientes y prospectos.

REFERENCIAS:

Crus, L. (2017) Emarketing: moda o necesidad. Obtenido de: <https://www.merca20.com/emarketing-modas-o-necesidad/>