

¿Está tu negocio preparado para la nueva era digital?

En un mundo en donde cada dólar cuenta, la respuesta está en optimizar cada recurso, abre diálogo Gabriel Montiel Toro, CEO de Boosty Digital y creador del Método Boosty, especialista en tráfico web y automatización de procesos. “No se trata de gastar más, se trata de rastrear mejor y hacer que cada dólar rinda el doble, y no solo en crear una necesidad a través de redes sociales”.

No basta solamente con las redes sociales

La estrategia digital integral requiere comprender que el 85% del proceso de captación de clientes potenciales ocurre fuera de las redes sociales, agrega Montiel. No se trata solo de estar presente en redes como una vitrina, sino de implementar un sistema de rastreo y prospección que haga visible tu negocio cuando el cliente está realmente buscando.

“La realidad es que la gente no se levanta pensando en cómo darte su dinero; las personas tienen una necesidad que desean satisfacer, y nuestra labor es estar visibles cuando esa búsqueda comienza”. Es aquí donde entra en juego la importancia de los buscadores: si tu empresa está bien posicionada, te conviertes en la opción ideal en el momento en que el cliente lo necesita; no permitas que tu página web sea el florero más caro de tu casa, una website no debe ser solo estética, su función principal es rastrear y captar a esos usuarios interesados, agrega. Al rastrear correctamente, puedes impactarlos posteriormente en redes sociales, logrando un efecto similar a “me están leyendo la mente,” al aparecer tus anuncios justo donde ellos están.

Ahora bien, no basta con ser encontrado; una vez que los clientes potenciales lleguen, el proceso debe continuar de forma fluida. ¿Qué sucede cuando ese usuario te contacta a través de distintos canales como Instagram, Facebook, Whatsapp, o correo electrónico? Aquí es donde la centralización se convierte en un activo invaluable, un CRM omnicanal permite reunir todas estas interacciones en un solo lugar, garantizando una respuesta

oportuna y una experiencia consistente.

¿Cuánto tiempo esperas para recibir una cotización?

Vivimos en una era de inmediatez, donde los clientes esperan respuestas rápidas. “Si no ofreces esa velocidad, corres el riesgo de perder oportunidades valiosas”. Con un CRM bien implementado, cada mensaje, sin importar el canal por el que llegue, es atendido de forma eficiente, manteniendo el interés del cliente y avanzando en el proceso de venta.

Al combinar el poder del CRM omnicanal con una página web optimizada para el rastreo, se construye una estrategia que no solo atrae, sino que también retiene y convierte.

En un entorno competitivo, entender el comportamiento del usuario y saber impactar cuando esté listo para tomar una decisión es la verdadera ventaja; la optimización de estrategias digitales, sumada a un enfoque omnicanal, ha permitido a empresas de gran trayectoria adaptarse con éxito a los cambios y asegurar una gestión integral de sus comunicaciones. En la era digital, la transformación no es una opción, es una necesidad.

Con información de El Universal