

"El Vértice de las Marcas" por Ferriz Live TV
Programa #2, 7 de octubre de 2015

P O R Q U É
DIGITAL
HACE TODO EL SENTIDO...
Y CÓMO HACERLO BIEN



El tema de hoy lo escogimos para celebrar el regreso de “El Vértice de las Marcas” al aire, pero esta vez en modo digital, por lo que quisimos llamarle: “¿Por qué digital hace todo el sentido... y cómo hacerlo bien?”.

A veces creemos que **ya no es necesario “evangelizar”** sobre la conveniencia, es más, la necesidad de llevar a las marcas al espacio digital; pero como Gonzalo Alonso, colega nuestro aquí en Ferriz Live TV y experto en el tema podría confirmar, es sorprendente el número **de empresas que aún no dan ese paso**, que todavía no llevan a sus marcas a vivir de una manera estratégica en el espacio digital. Y, aunque en cierta forma es entendible, no es justificable.

¿Por qué lo entendemos? **Porque las plataformas digitales son relativamente nuevas** y, sobre todo, están evolucionando de manera vertiginosa. Cada día aparecen nuevos espacios, lenguajes y posibilidades de darle vida a una propuesta de marca. Y la realidad es que aún estamos en un cambio generacional; es decir, muchas empresas aún están lideradas por ejecutivos que no son nativos digitales, para quienes la adaptación o **transición a estas nuevas formas no es ni natural, ni fácil, pues todo es distinto**: la velocidad, la ubicuidad, la profundidad. Pero lo que yo les diría es que, sin miedo, se animen a dar este paso tan crucial.

Hoy quisiera aprovechar este espacio para darles a estos escépticos, o a quienes no lo son pero no saben cómo entrarle, más razones e incentivos para hacerlo.

Primero: **¿por qué hace tanto sentido llevar a nuestras marcas aquí?** Hay muchísimas, pero yo daría 3 razones contundentes:

1. Porque **ahí están las audiencias**, sobre todo las de las nuevas generaciones.
2. Porque la comunicación digital nos permite tener una **comunicación real de dos vías** que puede evolucionar a un **vínculo** voluntario y de gran valor.
3. Porque nos permiten, una vez establecido el vínculo, compartir un **rango mucho más rico, relevante y profundo de contenidos** con quienes se declaren interesados en nuestras marcas.

Si estas razones no les parecen contundentes, pues entonces ya no se cómo podríamos convencer a alguien de estar en el espacio digital. Y si logramos convencerlos, **¿qué recomendaciones podría darle** a quienes se animen? También lo voy a mantener simple y reducirlo a 5 puntos:

1. Asesórense bien. Hoy en día este es un campo que se ha especializado tremendamente y sin duda **se requiere de una estrategia clara y muy precisa**.
2. Definan con muchísima claridad cuál es la **audiencia que quieren impactar** y avóquense a conocerla a fondo.
3. Comprométanse con la **generación de contenidos que sean en verdad relevantes y valiosos** para esa audiencia; sin ellos estarán tirando su dinero y esfuerzos a la basura.
4. **Midan y ajusten**. El mundo digital permite un proceso de *feedback* y aprendizaje tremendamente rico; si no están dispuestos a aprender y ajustar, ni se metan.

Siguiendo estas recomendaciones **verán muy rápido** –porque eso sí, la respuesta de este medio es casi inmediata– que sus marcas alcanzan un nuevo nivel de interacción y relevancia con una comunidad, que si bien en un inicio será pequeña, puede ser tremendamente poderosa para crearle valor a su marca.

Para saber más, pueden visitarnos en nuestro sitio: www.verticecom.com, o llamar al 01800-112-2080, donde nuestro equipo de nuevos negocios en Vértice y Lime Consulting responderá a sus dudas e intereses. También me pueden mandar un twit a mi cuenta en [@verticecom_mx](https://twitter.com/verticecom_mx).