

## Punto y aparte

### Javier Gosende

► CONSULTOR Y FORMADOR DE MARKETING EN INTERNET

TEXTO DE ANDRÉS VALDÉS

Venezolano afincado en Alicante, el experto en marketing online es autor de «El libro del emprendedor» y profesor en Fundesem. Defiende Internet como la nueva tierra prometida para iniciar negocios rentables con poca inversión para tiempos de crisis.

## «La audiencia en redes sociales se fragmentará como en la televisión»

■ **«El libro del emprendedor» es el cuarto libro que escribe para Anaya Multimedia. ¿Qué cuenta en él?**

■ Tenía ganas de escribirlo porque está muy enfocado al emprendedor que quiere montar un negocio en Internet para tener nuevas oportunidades y ser su propio jefe. Es un negocio que requiere menos inversión, se puede medir la rentabilidad, avanzar etapa a etapa y hay muchos casos de éxito de gente que no sólo ha logrado el autoempleo sino también dar trabajo a muchas personas. El libro es como una receta de cocina, lo primero que dice es dónde comprar los ingredientes, las mejores herramientas, orienta dónde están los negocios, cómo hacer el plan de empresa, cómo construirla, promocionarla en Internet y cómo rodearte de buenos profesionales.

■ **¿Un ejemplo de pyme sin mucho coste, bien posicionada y con éxito?**

■ Ipadizate.es. Es un chico de Valencia que se creó en su tiempo libre un blog sobre el iPad de Apple. Tuvo la visión, antes de que saliera al mercado, de que era un tema que se iba a buscar mucho. Fue muy discipli-

nado y construyó un sitio con noticias, enlaces a otros portales, buenos contenidos y atrajo publicidad y ofertas. Con una inversión mínima, llegó a un nicho muy demandado y está teniendo un nivel de ingresos suficiente para vivir sin preocupaciones, y le queda mucho por recorrer.

■ **¿Es necesario tener una idea original para triunfar en la red?**

■ En este caso, lo que hay que hacer es detectar una necesidad nueva. A veces se piensa que hay que crear algo nuevo, y no es así necesariamente. Puedes tener un producto que ya existe y que tu competencia no está cubriendo. Internet te permite estudiar muy bien a tu competencia y crear un proyecto web mejor que el suyo.

■ **¿Se está exagerando la necesidad de estar en Google y de tener un community manager?**

■ Los clientes llegan a un sitio web por diferentes caminos, pero estar en los primeros resultados de Bing, Google o Yahoo te asegura muchas visitas. Un 15% de tus ingresos pueden venir por redes sociales, pero también es bueno aplicar instrumen-



INFORMACIÓN

tos de marketing tradicional para tener éxito. Depender sólo de la inversión en posicionamiento es muy peligroso, porque los buscadores actualizan sus algoritmos cada poco tiempo. La verdad es que la pyme española no entiende bien lo que es un community manager. Las redes sociales son una parte de la promoción de la web, pero aparte el community manager debe saber de analítica web, usabilidad... Se está vendiendo la idea de que si no haces nada en redes sociales no tienes oportunidades de funcionar, pero yo no recomendaría nunca invertir el 100% en redes sociales porque es muy difícil medir el retorno de la inversión. Verifica antes que tu tienda web funciona antes de abrir una en Facebook.

■ **¿Cómo interpreta la pérdida de usuarios de Facebook en EE UU?**

■ Debe llegar a una fase de madurez. Cada vez hay más redes sociales de nicho; si hay

algunas específicas, de pesca por ejemplo, el usuario migra hacia la red que más le gusta y puede hacer más negocio. Ocurre como con la televisión: el último programa que logró el 50% de share fue *El show de Bill Cosby*, hace treinta años. Hoy nadie llega a eso, no porque la calidad sea menor, sino porque la audiencia y los canales se han fragmentado. El usuario evoluciona, ahora se hacen búsquedas con tres palabras y hace dos años eran frases completas.

■ **¿Se «iemprende» bien en Alicante?**

■ La crisis ha hecho que se preste mucha más atención a esto. Hace cinco años, si le ofrecías una web a una inmobiliaria te decían que para qué, si no estaba hecha aún la caseta de ventas... En turismo se están haciendo cosas muy importantes y hay muchas empresas pequeñas interesándose. Quizá los sectores tradicionales, el calzado, vayan algo por detrás del turismo.

**4 NEUMÁTICOS**  
Aurgi 175/65 R 14T  
**POR SOLO 100€**  
**¡TODO INCLUIDO!**

Estamos en Avda. Novelda, 167

Promoción válida hasta el 17 de agosto de 2011.