

Beneficios Del Auto Marketing En La Pequeña Empresa

Impulsar una pequeña empresa puede ser comparado con una forma muy delicada y compleja del arte. El tiempo es un factor que cada vez es más valioso, y el mantenimiento de una empresa exitosa requiere de la implementación de diversas y complicadas *estrategias de marketing*.



Actualmente contamos con [diversas plataformas sociales](#) donde podemos impulsar y **mejorar el branding de la empresa**, pero llega el momento en el que el volumen de usuarios en estos medios sociales crece tanto, que se vuelve una tarea tediosa mantener el contenido. Cuando se crecen los números, y el problema es **mantener actualizados diversos canales sociales**, es bueno contar con la ayuda de herramientas que nos sean de gran utilidad al momento de **automatizar el marketing social**.

¿Qué es la automatización de marketing?

Este es el mejor método que pueden usar los profesionales de ventas y de marketing, se refiere a las **tecnologías y plataformas de software** diseñadas para que las empresas puedan comercializar de manera más efectiva a través de múltiples canales sociales, además de automatizar los mensajes que

pueden ver los usuarios.

Estos servicios buscan optimizar la retención de visitante o cliente, mejorar las conversiones, reducir los costos de comercialización y quizás lo más importante, mejorar el tiempo de actualización. Los procesos de comercialización que de otra manera se han hecho manualmente, ahora se pueden mejorar brindando la posibilidad de usar otros procesos.

Características del auto marketing en la pequeña empresa

La **automatización del marketing** es una táctica relativamente nueva para la mayoría de las empresas, y es un método que pocas empresas están aprovechando. A continuación puedes encontrar los métodos más comunes a la hora de **automatizar el marketing en las empresas**:

- **Email Marketing** – Enviar un correo electrónico, en el horario preciso, puede generar un alto impacto a la hora de **generar una conversión de ventas**. Actualmente necesitas implementar algo de neuromarketing por aquí, algo de automatización por allá y al final, tener un excelente resultado en las ventas.
- **Integración CRM** – También conocida como [Customer Relationship Management \(CRM\)](#), esta característica es una aplicación que está diseñada para tu negocio, esta herramienta te ayuda a organizar todos los datos que tengas de tus clientes.
- **Análisis de la Web** – El uso de los datos que puedes recoger de tu sitio web, te pueden ser de gran ayuda al momento de tomar decisiones.

Beneficios del auto marketing en la pequeña empresa

Cuando se utiliza correctamente el marketing en la pequeña empresa, **la automatización de marketing** permite a un equipo con recursos limitados, la capacidad de ejecutar campañas de marketing exitosas en una forma altamente personalizada, que puede haber sido difícil de hacer manualmente. Los principales beneficios incluyen:

- **Enorme ahorro de tiempo** – La publicación de contenido ya no será problema, además, tendrás más tiempo para invertir en otros procesos.
- **Mantener el orden** -Estar a cargo de diferentes medios sociales puede llegar a convertirse en algo caótico. Estas herramientas de automatización, son la clave para mantener todo en orden y de manera coherente.
- **Fácil para todos** – A la hora de implementar una nueva herramienta o tecnología, la gran pregunta es: ¿Que tan difícil es manejarlo? Estas herramientas por lo general son de fácil manejo.
- **Informes detallados** – Las herramientas automatizadas mantendrán un registro de todos los envíos en los medios de comunicación social. Todos estos datos te servirán para mejorar el uso a la hora de tomar decisiones.

Seleccionar una

plataforma de automatización en marketing

Antes de seleccionar un proveedor, existen algunas preguntas que te debes hacer antes de adquirir alguna herramienta:

¿Por cuánto tiempo es el período mínimo de licencia?

– Muchos pueden necesitar usar la licencia por un largo periodo de tiempo, o puede que solo necesiten por cortos periodos.

¿Características mínimas en las licencias?

– Algunas licencias tienen limitantes, y esto debes saberlo antes de adquirir la herramienta.

¿Existe soporte al cliente?

– Sin duda, el soporte al cliente es uno de los factores que prima a la hora de ofrecer un producto.

No existe algún **software o herramienta de automatización** que puede sustituir a una buena planificación y estrategia; Sin embargo, una vez definas los **objetivos de la automatización del marketing**, puedes hacer uso de estas herramientas y usar los resultados estadísticos que estas generen, y así tener un resultado estable por largo tiempo.