

La tecnología puede hacer que las empresas españolas vendan tres veces más rápido

Una veintena de empresas han aprendido esta semana cómo aplicar una de las herramientas más novedosas de la transformación digital a su proceso de marketing y ventas: el Inbound Marketing. A través de una jornada de formación organizada por IVACE Internacional, las empresas participantes se han formado para hacer que Internet les ayude a ganar visibilidad en los mercados exteriores

El mercado exterior ha sido una de las tablas de salvación de las industrias valencianas después de la reciente crisis. A diferencia de lo que ocurre en el resto de España, la exportación ha mantenido la balanza comercial valenciana con un saldo positivo. Sin embargo no todas las empresas pueden encarar un proceso de internacionalización con las mismas garantías. Tradicionalmente, solo aquellas con una fuerte presencia en ferias sectoriales o la capacidad para poner en marcha un departamento de exportación potente han sido capaces de lanzarse a conquistar mercados internacionales.

Ante estas circunstancias, el papel de las instituciones como IVACE-Internacional es determinante a la hora de facilitar los instrumentos para que las empresas que carecen de su propio equipo internacional o que pertenecen a sectores nuevos con menor tradición ferial, por ejemplo, cuenten también con oportunidades a la hora de iniciarse con éxito en la exportación. Así, en materia de formación e información IVACE Internacional desarrolla el Plan Capacita't que integra todas las iniciativas puestas en marcha para facilitar la capacitación empresarial y el reciclaje de conocimientos por parte de los empresarios. En este plan se enmarca el taller de Inbound Marketing.

En este sentido, Internet ha demostrado ser una herramienta de gran peso en la estrategia internacional de las empresas puesto que permite desplegar acciones de marketing con alcance global a todo tipo de empresas. Sin embargo esta gran ventaja también parece, al mismo tiempo, una desventaja. Y es que con la ingente cantidad de posibilidades que ofrece la Red de redes a las empresas, son muy pocas las que resultan capaces de aprovecharlas. A menudo hay poca profesionalización u orientación estratégica en su planteamiento y esto les impide conseguir resultados reales de negocio.

Tal y como asegura Joaquín Cortés, ponente en el curso: "Muchas empresas recelan del marketing online porque creen que sus resultados no se pueden tangibilizar, que no existe un retorno directo de las inversiones; pero no es así, una metodología como el Inbound marketing puede hacer que las empresas que la implementan lleguen a vender hasta tres veces más rápido". Joaquín sabe de lo que habla. Ha colaborado durante varios años con IVACE-Internacional en su programa de formación en marketing digital para empresas, Expornet. A través de Connex, la agencia de Inbound Marketing en la que trabaja, tienen experiencia en proyectos internacionales con empresas valencianas. Internet les permite conseguir contactos relevantes sin tener que desplazarse al país e, incluso en algunos casos, cerrar negocios importantes desde la distancia.

"No a todas las empresas les funciona la metodología" comenta Cortés "pero en sectores

tecnológicos o con un fuerte componente innovador, incluso en la industria donde las características técnicas del producto marcan a veces la diferencia, está dando muy buenos resultados”.

Habrà que esperar a ver qué resultados les da a las empresas matriculadas en esta edición. De momento lo único que se puede asegurar son las expectativas que ha despertado: esta es la segunda edición del curso en menos de un mes y, por segunda vez consecutiva, se han tenido que dejar a gente fuera porque las plazas estaban agotadas.

Datos de contacto:

Marcos García Martí

www.connex.es

961227584

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Marketing E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Innovación Tecnológica Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>