

Kike Tejedor: "el marketing online está salvando a las empresas valientes"

Las empresas están cambiando y se adaptan en tiempos de Covid. Según el publicista Kike Tejedor, "en esta pandemia estamos viendo dos actitudes, los que se la juegan al marketing online y arriesgan y los que solo esperan que todo pase, los resultados están siendo muy positivos entre los primeros"

"En esta pandemia estamos viendo dos actitudes, los que se la juegan al marketing online y arriesgan y los que solo esperan que todo pase, los resultados están siendo muy positivos entre los que han tenido iniciativa", explica Kike Tejedor, director creativo de Outsiders, agencia de marketing creativo y estrategia web en Valencia antes conocida como tejedorpublicitario.com, donde llevan 10 años asesorando clientes de todos los sectores a generar clientes a través del mundo digital.

"Solo a través de las búsquedas de google ya vemos que la gente durante esta pandemia ha aumentado la contratación directa de cualquier servicio a través de internet, sin necesitar ya reuniones presenciales, el covid y zoom lo han cambiado todo, y creemos que este modelo ha venido para quedarse", cuenta el creativo.

La agencia Outsiders, como tantas otras de Valencia, han crecido durante la pandemia con la reconversión de negocios locales de toda la vida a negocios digitales que ahora venden tanto en su tienda de siempre cuando las condiciones de salud lo permiten como en toda España. "Principalmente hemos visto quién ya desde el primer día no quiso resignarse y con todas las dificultades emprendió digitalmente y quien solamente esperó a que todo volviera a ser como siempre, pero eso no sabemos cuando y si ocurrirá"

Según diferentes estudios las reservas y venta online ha crecido entre un 7% y 11% y no solo en gigantes como Amazon, muchas tiendas de barrio también se han adaptado con creatividad para seguir ofreciendo servicios a distancia o con delivery. Este nuevo modelo sigue creciendo cada día ya que aunque el 58% sigue prefiriendo comprar en negocios de proximidad, las ventas y reservas online siguen creciendo cada día.

"Por ejemplo, la gente sigue yendo a restaurantes o a su centro estético, pero con las limitaciones de espacio las reservas se están haciendo online, nadie quiere llegar y que no haya sitio, para lo que se necesita una adaptación automática del sistema de reservas en las páginas web de los negocios". La opción más habitual en esta transformación suele ser crear o adaptar páginas web a la nueva realidad y hacer campañas de visibilidad en redes y buscadores.

Nuevas oportunidades de negocio para valientes con un proyecto

Otro de los cambios es el que afecta a empleados que han perdido su trabajo o que han aprovechado esta situación de incertidumbre para emprender un negocio propio que llevaban años planeando, el confinamiento ayudó a tener más tiempo para estudiarlo, hablar con agencias de marketing y generar

una nueva oportunidad de negocio y emprendimiento.

"Hemos recibido muchas llamadas de personas que tenían una idea y nunca se habían atrevido a arrancarla, pero que con la pandemia vieron que estar empleado es a veces más arriesgado que emprender y aprovecharon la circunstancia para poner en marcha ideas, muchas de ellas geniales".

El marketing online tiene grandes ventajas pues no necesitas grandes inversiones para lograr buenos resultados, las estrategias de diferenciación y la especialización en nichos dejan espacio en internet y en los buscadores para quienes trabajan con una buena estrategia SEO de posicionamiento, espacios como el marketing de afiliación o drop shipping se han convertido también en protagonistas durante la pandemia. Según Kike, "de esta pandemia hemos aprendido que la creatividad en Valencia es desbordante y que no nos gusta esperar sentados para ver si mis problemas se resuelven solos".

El marketing local es más barato y efectivo

Aunque el marketing digital permite generar estrategias con una visión global e internacional, las empresas con una necesidad local pueden aprovecharse de las mismas estrategias pero enfocando a una visión de proximidad:

Según Kike Tejedor: "Mucha gente nos preguntaba si el marketing les podía ayudar si solo querían vender más en su ciudad y la respuesta es un sí rotundo, de hecho, muchas veces es más fácil y más barato vender más cerca de ti que trabajar con una visión e inversión difícil de controlar en mercados grandes, por ejemplo, la gente suele pelearse en internet por aparecer en Google como despacho de abogados cuando es mucho más fácil y rentable aparecer como despacho de abogados en Valencia o incluso en tu barrio de Valencia".

Internet nos permite geolocalizar tanto para posicionar nuestra empresa como para nuestras campañas de captación, y Kike nos recomienda usar todas las herramientas y estrategias de marketing local que a veces son obviadas por ir a las grandes peleas de google y facebook, aunque reconoce que el equilibrio es trabajar en todos los frentes que nos puedan beneficiar "pedir a un cliente una reseña en tu ficha de my business que es gratis puede traer más clientes que 100 euros en una campaña que intente conseguir clicks para un centro estético de valencia"

"Al final Internet es una herramienta inteligente más para complementar lo que hemos hecho toda la vida. Pero lo importante es el producto o servicio que queremos contar, si es especial o no lo es", comenta Kike. "Muchas empresas tienen productos geniales y se olvidan de comunicarlos, no solo de anunciarlos sino de comunicar porque son especiales, con eso muchas veces es más que suficiente"

Datos de contacto:

Enrique Tejedor Garcia

635554868

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

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Valencia](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>