IMAGEN : [https://static.comunicae.com/photos/notas/1220963/1609171466\_W003\_sino\_estas\_bien\_en\_internet\_no\_existes\_banner\_facebook\_twitter\_1200x628.png](http://imagen/)

# La importancia de estar en internet para, simplemente, existir

## La UPTA (Unión de Trabajadores Profesionales Autónomos), financiados por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo han lanzado este webinar, impartido por Chema Martínez, consultor de Marketing Digital que cuenta la importancia de que una empresa esté en internet

Estar en internet, y no de cualquier manera, sino BIEN, es fundamental para que se puedan obtener clientes nuevos e, incluso, mantener a los existentes. Chema Martínez, consultor de Marketing digital, explica en este webinar la importancia de estar en internet.  
  
El webinar comienza adentránse en un breve repaso sobre cómo es internet y cómo debe interpretarse: como un reflejo de la realidad y no como un ente extraño y desagradable. Se podrá entender cómo es el usuario promedio y cómo utiliza internet, y por qué es vital que se puedad hacer que una empresa coexista con ellos en el mismo ecosistema.  
  
Estar en internet, si, pero bien  
  
Internet es un escaparate como lo es otro cualquiera y es por eso importantísimo que no se tiene que tomar de cualquier manera. Es vital que se tenga una presencia adecuada, cuidada y que respete la identidad corporativa. Es importante entender que una empresa se está jugando la primera impresión de muchos prospectos de clientes, y no sólo eso, sino de cómo muchos clientes actuales la van percibir ahora mismo: ¿desactualizados? ¿modernos? Sólo manejando la presencia en internet se puede manejar esta respuesta.  
  
Carlos hablará también de la importancia de tener planificado lo que se quiere que haga el usuario una vez entra en una página web, entende y crearr los objetivos principales, y cómo conducir al usuario hacia esos objetivos.  
  
Se van a exponer las diferentes formas de atraer público a una página web: SEO, redes sociales o campañas publicitarias, así como acciones gratuitas como pueden ser los contenidos, los podcast, las newsletter de novedades, etc.  
  
Cómo enfocar un mensaje de venta para convencer a los clientes de que compren a una empresa derterminada por encima de su competencia, explotando lo que les hace diferentes.  
  
La visión de este webinar es totalmente gratuita siguiendo este enlace.