	<p>Cinco reglas de oro para que un negocio funcione en Internet</p>	<p>INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p> <p>Página 1 de 2 02/06/2008</p>
---	---	---

Para conseguir posicionar un negocio en la red y diseñar una página corporativa que sea efectiva y funcional, los expertos en marketing online señalan cinco factores claves:


- ✓ Conocimiento del Medio: Conocer el medio Internet y el perfil de los usuarios.
- ✓ Confianza: Obtener la confianza de los consumidores para que adquieran los productos y servicios de la empresa.
- ✓ Seguridad: Ofrecer seguridad en el proceso de compra y en la protección de datos.
- ✓ Diseño: Diseñar una web original y eficaz.
- ✓ Posicionamiento: Posicionarse en los principales buscadores de la red.

*“Abrir nuevos canales de ventas para aumentar la cartera de clientes y conseguir la máxima rentabilidad con la mínima inversión”*. Ése es el objetivo de las pequeñas y medianas empresas que deciden posicionar sus negocios en Internet. Tener presencia en la red ya no es un gasto sino una inversión para las pymes que utilizan su página web para dar a conocer sus productos y servicios y reforzar su imagen de marca.

Pero los negocios de las pequeñas empresas no siempre obtienen los resultados esperados. Esta situación genera desconfianza en el sector a la hora de invertir en nuevos canales de ventas y los empresarios se muestran reticentes a modernizar sus negocios y adaptarlos a las nuevas tecnologías.

El primer paso para abrir un negocio en la red es **conocer el mercado de Internet**, los nuevos hábitos de consumo, las demandas de los usuarios y la actividad de la competencia. Es importante, además, adaptar el negocio a la página web para hacerlo más funcional y efectivo y así aumentar las ventas y facilitar el trato con los clientes.

Una vez definida la estrategia de negocio online, el siguiente paso será **conseguir la confianza de los consumidores**. Las pymes buscan fórmulas innovadoras para conseguir que los actuales y potenciales clientes depositen su confianza en la empresa y así diferenciarse de la competencia. Una rápida respuesta a las demandas de los usuarios y la garantía en lo servicios prestados son dos aspectos fundamentales para el cliente que decide realizar la compra a través de Internet.

	Cinco reglas de oro para que un negocio funcione en Internet	INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA Página 2 de 2 02/06/2008
---	--	---

Por eso, para las pymes es fundamental garantizar el acceso a su página web y la integridad de la información que exponen como datos económicos, estrategias de negocio o recursos online. **En el proceso de compra-venta, la seguridad en los trámites y en la protección de datos** es una garantía para el cliente y para la propia empresa.

La confianza y la seguridad en los negocios online se apoyan en **el diseño de la página corporativa**. Además de aportar una imagen a una empresa, la web debe disponer de una serie de utilidades y servicios que faciliten la navegación al usuario. Se trata de diseñar para competir, de presentar un negocio más allá de los aspectos formales y estéticos, estructurando la información de la empresa y de los productos y servicios que oferta.

La última clave para conseguir que un negocio funcione en Internet es **posicionarlo en los principales buscadores**, como *Google, Live Search* o *Yahoo!*. Para ello, los expertos recomiendan realizar un diseño claro y sencillo, contar con un contenido original y actualizado, utilizar un dominio propio, darse de alta en los motores de búsqueda y conseguir enlaces en la página web.

No hay fórmulas mágicas que aseguren el éxito de los negocios online pero sí unas directrices a seguir para convertir la página web en un canal de ventas más para las empresas.

Centro para Empresas y Profesionales  
Microsoft