

Solo para  
empresarios  
aventureros

# El amor a primer click



---

Acerca de los ajustes en los negocios  
y el futuro de tu empresa.

UNA INTERESANTE MANERA DE **HACER NEGOCIOS**  
para empresarios tradicionales y digitales.

---

## INTRODUCCIÓN

Negocios existen desde hace miles de años, clientes también. Y éste sencillo esquema va a perdurar durante varios cientos de años más.

Los tiempos naturales no cambian. Mi más grande maestro, me explicaba que un bebé tarda 40 semanas en desarrollarse en el vientre materno, a veces poco más y a veces poco menos; pero no es posible pedir a una madre que tenga listo un bebé para el próximo martes.

Y sin embargo, las actividades de nuestras vidas sí cambian, los comportamientos de los clientes, y la manera que tienen los empresarios para hacer sus negocios a lo largo del tiempo, también lo hacen.

Éstas transformaciones en nuestras actividades y en las tácticas para hacer nuestros negocios responden únicamente a los desarrollos tecnológicos y al uso que damos de ellos.

La parte alarmante es que los cambios tecnológicos, la manera en que modifican los comportamientos de nuestras vidas, y como consecuencia en nuestra manera de comprar; son cada vez más veloces.

---

## LA COMPETENCIA ACTUAL

Feróz y abominable son los primeros adjetivos con los que puedo definir a la competencia, pero eso todos los negocios lo saben desde hace al menos 30 años.

Rápida y fastasmagórica serían los segundos adjetivos, pero éstas dos características son nuevas y todavía no afectan a todos los negocios. Aunque solo es cuestión de tiempo.

Y es que, en los últimos 5 años la competencia puede llegar desde lugares inesperados, y no se le ve venir, cuando la ubicas ya es demasiado tarde para reaccionar.

Para entonces, ya ha encantado a tus clientes.

No solamente te estoy hablando de la competencia para grandes empresas, puede ser para cualquiera. Como evidencia podemos tomar a los taxistas, como negocio, nacieron casi junto con el automóvil; y no habían cambiado su forma de adquirir clientes en más de cien años, hasta que llegó Uber. Y les fue muy mal. Muchísimos operadores de taxi no sobrevivieron, y los que aún quedan sin haberse acoplado a modelos similares al de Uber tienen enfrente un panorama desolador.

Un enorme cambio de magnitud mundial en tan solo cinco años, y solamente ha sido por la oportunidad que la tecnología brindó.

---

## EL ESTALLIDO TECNOLÓGICO

Por favor no te espantes, solamente le llamamos estallido porque ha logrado cambios en muy poco tiempo. Y es que, recuerda la interacción que tenías con la tecnología hace 15 años:

- Probablemente tenías un Nokia con el juego de la vivorita.
- Enviabas mensajes SMS.
- A las personas las conocías en la escuela, el trabajo, o algún bar.
- Con los amigos que vivían lejos te comunicabas por email, porque llamarlos por teléfono significaba la mitad de tu sueldo quincenal.

Ahora piensa en lo que NO tenías:

- Smartphone, donde instalas cualquier tipo de juegos.
- Whatsapp, para escribir a tus amigos y familia, sin importar en dónde estén.
- Redes sociales, en donde conoces a nuevas personas y te mantienes al tanto de lo que sucede con las conocidas.

¡Y tan solo han pasado 15 años!. La tecnología nos ha estado convirtiendo en personas mejor informadas, y al mismo tiempo ha provocado un profundo cambio en nuestros hábitos como consumidores.

---

## PREFERENCIAS DEL CONSUMO



Hola, soy Andrea. Vivo en Ciudad Nezahualcóyotl.

Nací en 1999, toda mi vida ha habido en casa una computadora conectada a Internet.

Estudio ciencias en la UNAM, mi registro lo hice en línea y recibo por correo las noticias importantes de la facultad.

Platico y me pongo de acuerdo para salir con mis amigos por Whatsapp y Messenger. Publico y leo novedades en Snapchat, Facebook, Twitter, e Instagram.

A veces voy al cine, pero me gusta más buscar la película que quiero ver en Netflix, y aprender nuevas cosas por Youtube. La música la escucho en Spotify.

Me siento más segura transportándome en Uber o Yaxi.

La ropa que me gusta la encuentro en tiendas virtuales o en ventas por Facebook, ahí puedo comparar rápido y fácil modelos y precios. Si me convence, ahí mismo la compro.

Las operaciones de dinero prefiero hacerlas en mi propio teléfono, o con mi cuenta de PayPal, es más cómodo y seguro que ir al banco.

---

## EL CONSUMIDOR DIGITAL

Los nuevos consumidores tienen increíbles e innumerables opciones tanto dentro como fuera de Internet para investigar y comprar los productos y servicios que necesitan.

Todas las opciones son válidas y útiles, pero parte del encanto del consumo digital está en la disponibilidad inmediata las 24 horas del día, todos los días.

Y digo que tan solo es parte del encanto porque hay otras propiedades del consumo digital que terminan de "doblegar" las decisiones de compra.

Pudiera parecer frío y e impersonal el ubicar productos y comprarlos a través de Internet pero, ya hay opciones reales para solventar ese pensamiento. Es parte de lo que te contaremos más adelante dentro de éstas mismas páginas.

Hay un punto en específico que es la clave con el máximo poder de atracción para el nuevo consumidor digital, y por sí solo ha logrado la mayor transformación en nuestros hábitos de compra.

El secreto es simple, sí leíste bien "SIMPLE".

---

## SOLUCIONES SIMPLES

Google, Amazon, Uber, Apple, Instagram. Son marcas que tienen alta tecnología, alta innovación, sitios bellos y tiendas magníficas. Al igual que muchas empresas fuera de línea.

¿Que las hace tan atractivas? y ¿por qué la mayoría de sus clientes los adora?. Son simples. Los consumidores digitales ¡aman lo simple!.

La vida de las personas se está volviendo cada vez más compleja, estamos expuestos a miles de marcas y millones de productos buscando la atención. El desarrollo tecnológico nos ayuda significativamente a reducir la complejidad.

Pero los sistemas tecnológicos por si mismos no valen nada, es la interacción de ellos con los seres humanos lo que le da el valor.

La tecnología que se usa de manera simple convierte al cliente en un súper usuario. Permite que personas ordinarias logren cosas extraordinarias.

No te emociones todavía, el uso tecnológico debe ser simple para el usuario. Pero, requiere de una redefinición estructural en los procesos de venta y un fuerte cambio en la mentalidad de las empresas.



---

## EXPERIENCIAS SIN CUENTOS

Los antiguos consumidores solíamos caer muy fácil ante bonitos argumentos escritos, la retórica era la herramienta preferida de los anunciantes.

Al nuevo consumidor digital le importa medio pepino todo lo que puedas decir sobre las bondades y expectativas sobre tus productos.

Lo que en verdad le interesa y puede hacer cambiar su decisión de compra son las pruebas REALES sobre la experiencia de uso de otros consumidores.

Pudieras creer que se necesita ser joven para pensar de ésta manera pero, es un pensamiento que ha tomado raíz en los compradores de todas las edades.

La vida digital no es un grupo económico, un grupo de edades, una generación o una región. Es un estilo de vida amplio y en pleno desarrollo.

Como empresarios debemos tener plena consciencia de que estamos ante una enorme oportunidad de poder generar nuevas y mejores formas de hacer negocios más centrados en el usuario.

---

## REPLANTEANDO EL CONCEPTO

Todos éstos argumentos que te expongo, facilmente pudieran hacerte pensar que es necesario rodear tu negocio con mucha tecnología para sobrevivir. No.

Ese no es el significado de ingresar a la era digital. La tecnología debe ser la columna central que de soporte a las bondades de tu negocio, pero basada en tu negocio mismo.

Lo que quiero que comprendas es que, se trata de hacer negocio bajo los principios del nuevo consumidor, y facilitados por el ambiente tecnológico.

Si vas a utilizar las redes sociales o Whatsapp para dar soporte al usuario y para compartir las experiencias de uso de tus productos, está excelente.

Si un sitio web le hará simple la compra de tus productos al cliente, constrúyelo.

Si la App le va a facilitar la vida a las personas, desarróllala.

Algunas de ellas habían sido solamente elementos para hacer marketing pero que, ahora tambien, te brindan la oportunidad de replantear tu negocio para asegurar el futuro de tu empresa.

---

## CONSTRUYENDO EL AMOR

Al final, la transformación hacia lo digital se trata sobre generar una cultura empresarial orientada hacia el usuario, usando la tecnología como elemento crítico.

El cambio cultural es posiblemente el mayor temor para iniciar su construcción.

Utilizando la simplicidad, rapidez de respuesta, belleza, soluciones reales, y pruebas de experiencia en tus proyectos digitales como:

- Sitio web de tu marca
- Tiendas virtuales
- Redes sociales
- Páginas de aterrizaje y de producto
- Y muchas herramientas más

Se puede que el cliente experimente:

# El amor a primer click



---

## AMOR A PRIMER CLICK

Escrito por Mario Rodríguez  
Febrero del 2018

InteliPages

Definición de objetivos digitales

Planeación de estrategias digitales

Mejora de imagen institucional

Diseño web

Programación de páginas web

Redacción especializada (copywriting para web)

Ajustes SEO (Search Engine Optimization)

E-Commerce (tienda virtual)

Presencia en redes sociales

Publicidad en línea

[www.intelipages.com](http://www.intelipages.com)  
[ayuda@intelipages.com](mailto:ayuda@intelipages.com)

+52 (55) 2619-9751