

# Consigue mas con menos



Revista PYME



(/)

- Imprimir
- Favoritos
- Messenger
- Blogger
- Gmail
- Menéame
- Más... (294)



PREVIOUS ARTICLE

**Mecadotecnia en la Empresa**◀ **(/index.php/especiales/86-mercadotecnia-empresa)**

Las nuevas comunicaciones y herramientas de relaciones públicas que ofrecen a los mercadólogos, alternativas menos costosas (e igualmente efectivas) para construir marcas y consciencia del producto.

Las nuevas comunicaciones y herramientas de relaciones públicas que ofrecen a los mercadólogos, alternativas menos costosas (e igualmente efectivas) para construir marcas y consciencia del producto.

Los tiempos económicos difíciles están obligando a muchas empresas a recortar los presupuestos de mercadotecnia y publicidad. Según las cifras publicadas por la Publisher's Information Bureau, en enero, la venta de páginas de publicidad en revistas de consumo, se redujo en casi un 12 por ciento en el 2008. Si bien la reducción de costos es necesaria para

seguir siendo solventes, obliga a su departamento de marketing a entrar en una dieta de choque y puede causar que las empresas pierdan el impulso y la conciencia de marca que han acumulado a través de campañas a largo plazo.

Las nuevas comunicaciones y herramientas de relaciones públicas que ofrecen a los mercadólogos, alternativas menos costosas (e igualmente efectivas) para construir marcas y conciencia del producto.

Los tiempos económicos difíciles están obligando a muchas empresas a recortar los presupuestos de mercadotecnia y publicidad. Según las cifras publicadas por la Publisher's Information Bureau, en enero, la venta de páginas de publicidad en revistas de consumo, se redujo en casi un 12 por ciento en el 2008. Si bien la reducción de costos es necesaria para seguir siendo solventes, obliga a su departamento de marketing a entrar en una dieta de choque y puede causar que las empresas pierdan el impulso y la conciencia de marca que han acumulado a través de campañas a largo plazo.

Simplemente porque los tiempos son austeros, no significa que tengan que sacrificar la porción de mercado que ha ganado con trabajo duro. Utilice esta recesión económica como una oportunidad para complementar sus actividades de marketing y publicidad con campañas de relaciones públicas dirigidas a aprovechar el conocimiento de la marca que ya ha cultivado.

Entonces, ¿cómo hacer más con menos?

### Hágase Social

Si su empresa todavía no ha dado el salto a los medios de comunicación social, ahora es un buen momento para establecer una base para esas actividades. Investigue blogs superiores sobre la industria, y si los blogs no están incluidos en los planes de sus medios de difusión, intégreles. ¡Participe en la conversación! Si usted no tiene el tiempo para iniciar su propio blog, conviértase en un comentarista activo, o involúcrese en microblogging a través de Twitter.

Eche un vistazo a cómo sus competidores están utilizando herramientas Web 2.0 y familiarícese con las aplicaciones de medios sociales que los mercadólogos utilizan - Facebook, Twitter, Del.i.cious, YouTube, Digg, etc. Estas aplicaciones están convirtiéndose rápidamente en una

plataforma esencial para la comercialización y la construcción de marca, mientras los consumidores aumentan cada vez más el alcance de su actividad en la Web.

Haga su comunicado de prensa interactivo

Los comunicados de prensa han sido tradicionalmente utilizados por los vendedores para anunciar las campañas más grandes, como lanzamientos de productos y ventas especiales. Publicado como un anuncio de texto, un comunicado sentaría las bases para la participación y esfuerzos de comunicación más amplios que se emplean para atraer a un público objetivo de la empresa.

Sin embargo, los avances tecnológicos han hecho que la nota de prensa sea mucho más dinámica, una herramienta de comunicación interactiva multimedia. El comunicado de prensa de hoy es en realidad un comunicado de prensa multimedia, combinando el texto con vídeo, fotos, elementos de los medios de comunicación social y mucho más. Además los cambios en la forma en que las personas acceden y comparten la información, han llevado a las compañías a reconsiderar la forma en la que una campaña de marketing se puede ejecutar y las herramientas necesarias para hacer un impacto en el dinamismo actual de las comunicaciones. Como resultado, los comunicadores están recurriendo más a la publicación de noticias multimedia, porque es más completo.

Como cada vez más personas dependen de sitios Web y medios de comunicación social impulsados por plataformas como su primer punto de acceso al mundo, la capacidad de paquetes de mensajes corporativos, multimedia, medios de comunicación, el contenido y los vínculos sociales, en un formato único de las comunicaciones, es clave. Por otra parte, esta táctica no sólo presenta ventajas estratégicas para llegar al público objetivo de uno, sino también beneficios económicos a través de la consolidación de los esfuerzos de mercadeo y relaciones públicas.

Destaque en su industria

El concepto de liderazgo de pensamiento involucra el posicionamiento de gente de de su empresa como fuentes expertas disponibles para comentarios sobre temas relacionados con su sector. Si se realiza correctamente, el liderazgo de pensamiento ofrece una valiosa oportunidad para posicionar a su empresa como un jugador importante en su campo y generar atención comercial para sus productos y servicios.

Muchas publicaciones y sitios Web específicos de la industria aceptan artículos de expertos en la materia. Estos artículos firmados pueden ser una gran manera de posicionar a sus portavoces y generar un mayor conocimiento de su marca. Cartas al editor, son aceptadas por gran cantidad de imprentas y publicaciones en línea, puede ser otra manera de destacar sus portavoces y establecer a su empresa como la principal autoridad sobre un tema o un tema pertinente a la industria.

Además de promover la experiencia de su empresa, los casos de estudios ofrecen un excelente vehículo para poner en relieve sus productos o servicios. No sólo son útiles para enganchar el interés de los periodistas, sino que también puede ser una garantía valiosa para su equipo de marketing o página Web. Llegar a los clientes que tienen las historias más convincentes para ver si les gustaría compartir sus historias. A menudo, están felices de discutir sobre el éxito que un producto o servicio, le trajo a su negocio.

Congresos, ferias comerciales y seminarios también ofrecen una serie de oportunidades para los expertos de la industria en dirigir los debates de mesa redonda, participar en un panel o incluso dar el discurso de apertura. Los portavoces que intervienen por lo general obtienen pase libre para el evento y una oportunidad invaluable para avanzar en sus negocios y marca personal. Los plazos para proponerse como portavoz pueden variar de semanas a más de un año antes de un evento, así que asegúrese de planificar con antelación.

Las RP tradicionales, han sido un complemento importante de programas de marketing y publicidad. La prensa que acompaña a los resultados de una campaña exitosa en los medios de comunicación puede ser muy valiosa en la creación sostenida de las empresas y el

reconocimiento de la marca. Recuerde que, en estos tiempos difíciles, no hay costo real adjunto a conseguir que un artículo sea publicado, que no sea el tiempo y el esfuerzo necesario para desarrollar una historia y el colocarla con un periodista.

No renuncie a sus comunicaciones y los objetivos de comercialización ahora que tiene menos recursos. En este entorno, las empresas que sacan el máximo provecho de sus recursos e imprimen más creatividad en sus programas de comunicaciones sacarán el mayor rendimiento.

0 Comentarios

Revista PYME

 Iniciar sesión ▾

 Recomendar

 Compartir

ordenar por el mejor ▾



Comienza la discusión...

Sé el primero en comentar.

TAMBIÉN EN REVISTA PYME

¿QUE ES ESTO?

### Mide el impacto de tus tweets con Twitter Analytics

1 comentario • hace 7 meses



**Diana Cadavid** — ¡Nos ha encantado el artículo! Les invitamos a que prueben Brandwatch que es una avanzada ...

### 5 razones para invertir en marketing digital

2 comentarios • hace 8 meses



**Arleco Producciones** — Existen multitud de razones por las que invertir en marketing online y grandes ...

### Análisis efectivo de la competencia

1 comentario • hace 8 meses



**Maximiliano Rodriguez** — Conocer bien en que mercado me estoy moviendo, que barreras de entrada a nuevos ...

### Correos de México e INADEM apoyan a emprendedores

1 comentario • hace 8 meses



**9584763824** — empréstimo oferta Olá Você está desesperadamente precisando de um empréstimo? Você foi negado de ...

 Suscribirse

 Agrega Disqus a tu sitio

 Privacidad

PREVIOUS ARITCLE

◀ **Mecadotecnia en la Empresa**  
 (/index.php/especiales/86-mercadotecnia-empresa)

Recibe noticias Gratis sobre emprendedores y negocios.

Nombre

E-mail

SUSCRÍBETE

LO MÁS VISTO

LO ULTIMO



LEGAL (/INDEX.PHP/ADMINISTRACION/19-LEGAL) AGO 12 2015

**10 pasos para cobros eficaces (/index.php/administracion/19-legal/233-10-pasos-cobros-eficaces)**



LEGAL (/INDEX.PHP/ADMINISTRACION/19-LEGAL) AGO 12 2015

**Como seleccionar un Abogado (/index.php/administracion/19-legal/219-como-seleccionar-un-abogado)**



LEGAL (/INDEX.PHP/ADMINISTRACION/19-LEGAL) AGO 12 2015

**Cómo redactar un contrato de sociedad (/index.php/administracion/19-legal/213-contrato-sociedad)**



LEGAL (/INDEX.PHP/ADMINISTRACION/19-LEGAL) AGO 12 2015

**Tips para proteger tu Propiedad Intelectual (/index.php/administracion/19-legal/220-drinking-congressman-plastics-tail)**

Suscríbete al newsletter diario con las noticias más importantes sobre PYMES y Emprendedores.

Nombre

---

e-mail

---

SUSCRIBIR

---

## REDES SOCIALES

 FACEBOOK (<HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPYME>) /

 TWITTER (<HTTPS://TWITTER.COM/REVISTAPYME>) /

 GOOGLE+ (<HTTPS://PLUS.GOOGLE.COM/111357372547108394916/POSTS>) /

 PINTEREST (<HTTP://PINTEREST.COM/REVISTAPYME>) /

 YOUTUBE (<HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/USER/LINEAPYME>) /

 LINKEDIN (<HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/GROUPS?GID=2923025>) /

 RSS (<HTTP://FEEDS.FEEDBURNER.COM/REVISTAPYME>)

Descubre oportunidades de Negocios  
con Gobiernos de 150 países  
Recibe alertas por correo electrónico



(</index.php/component/banners/click/8>)

Copyright © 2015, Derechos Reservados Revista PYME

Sitio Desarrollado por Mercadotecnia Interactiva (<http://www.mercadotecniainteractiva.com/>).