

# Cómo atraer a los nuevos clientes

JORDI MING

Director de SC Trade Technologies

La transformación digital genera un cambio cultural y estructural de la empresa. Y es que pertenecer a la era digital ya no es una opción, la transición hacia un negocio digital resulta casi una obligación. Uno de los grandes cambios impacta directamente en la comunicación externa de la compañía. Grandes marcas dan por muerto al marketing convencional para dar paso al diamante en bruto de la comunicación más moderna: el marketing centrado en las personas.

## PANORAMA LOGÍSTICO

La digitalización de la cadena de suministro da lugar a nuevas vías de negocio: redes de suministro inteligentes, economía colaborativa, same day delivery, repartos de última milla, sensores, tecnología Mobile, robótica, tecnologías 3D y de realidad virtual o Big Data, son las principales tendencias que se van a llevar a cabo en los próximos años.

Esta revolución del panorama logístico, por tanto, supone un gran impacto para los profesionales del sector, que ven alterado su día a día por la incorporación de estas nuevas tecnologías. De esta manera,

**La integración de una estrategia de Inbound Marketing debe estar presente en cualquier plan de marketing digital, y debe verse como una oportunidad para evolucionar y conseguir ventajas competitivas reales**

es necesario estar 100% actualizados, hacer una constante transmisión del conocimiento y mantener la formación del equipo a la orden del día, ya que el potencial reside en ellos, y ellos son el motor de cambio. A este escenario se añade la importancia de diferenciarse del resto de empresas del sector. Para ello, se debe trabajar el posicionamiento de empresa y los valores de marca y ser capaces de transmitirlos tanto internamente como hacia el exterior.

## NUEVO MARKETING

De esta forma, se nos presenta un nuevo escenario con un cambio de paradigma, el cual debemos ser capaces de explotar cuanto antes y del que debemos aprender. En los últimos años se han modificado los patrones de consumo de contenido digital y la forma en que el potencial cliente entra en contacto con una empresa. Por ello, las herramientas de marketing digital resultan fundamentales para lograr hacer un boceto casi perfecto de los gustos, preferencias y hábitos de consumo de nuestro potencial cliente, para finalmente adaptarle el producto a sus necesidades.

En este sentido, la integración de una estrategia de **Inbound Marketing** debe estar presente en cualquier plan de marketing digital, y debe verse como una oportunidad para evolucionar y conseguir ventajas competitivas reales. Esta técnica requiere emplear una mirada minuciosa sobre el consumidor para darle contenido de valor, ayudarlo a conocer mejor sus necesidades para finalmente conseguir que sea prescriptor de nuestro producto.

No se trata de interrumpirle, sino de ayudarlo en su proceso de compra. Básicamente, se reduce a ofrecerle una mejor experiencia de compra, luego una mejor experiencia de



Jordi Ming, director de SC Trade Technologies.

producto, y en consecuencia un impacto positivo de imagen de marca. Por ello, las compañías que no sean capaces de implementar ese tipo de prácticas, no se beneficiarán de esta potente tendencia, viéndose afectadas severamente por el cambio de paradigma.

## ADAPTARSE AL CAMBIO

Las redes sociales son una parte crucial del ADN de la compañía, herramientas capaces de interactuar con compañeros del sector y establecer potentes vínculos entre potenciales clientes, clientes, proveedores y colaboradores, logrando una comunidad alrededor de la marca gracias a la escucha activa de todas

las partes. Por tanto, resulta vital estar, por lo menos, en las plataformas sociales principales. La problemática a la que se enfrenta una empresa logística sin personal especializado en este medio es que carece de herramientas para gestionarlas y opta por evitar estar en estas plataformas. Un grave error.

En SC Trade Technologies no sólo fabricamos e implementamos nuestro propio sistema de gestión para el sector logístico (Bitácora ERP), sino que tendemos la mano a empresas del sector que requieran una transformación digital de su compañía. Ofrecemos un cambio en el modelo de negocio, trayendo consigo

una oportunidad para integrar la compañía en el panorama digital, rompiendo barreras geográficas junto con una oportunidad de expansión y crecimiento.

**Las compañías que no sean capaces de implementar ese tipo de prácticas, no se beneficiarán de esta potente tendencia, viéndose afectadas severamente por el cambio de paradigma**

SC TRADE TECHNOLOGIES  
ganando ventajas competitivas



BITÁCORA ERP

SISTEMA DE GESTIÓN PARA EL SECTOR LOGÍSTICO