

# ¿Qué es MGNB? + Guía: ¿Tu empresa necesita una app?

## Claves para decidir si una app móvil es la mejor inversión para tu negocio

### ¿Qué es MGNB?

MGNB (Marketing y Gestión de Negocios Básico) es un enfoque integral diseñado para ayudar a emprendedores y pequeñas empresas a administrar y promocionar sus negocios de manera efectiva. Este enfoque incluye varias estrategias clave, tales como:

- **Planificación de negocios:** Establecer objetivos claros, definir recursos necesarios y establecer plazos para alcanzarlos.
- **Marketing digital:** Implementación de redes sociales, desarrollo de páginas web y utilización de publicidad online para aumentar la visibilidad.
- **Atención al cliente:** Enfocarse en la fidelización y mantener una comunicación efectiva con los clientes.
- **Herramientas tecnológicas:** Utilizar aplicaciones, plataformas y sistemas para optimizar procesos internos.

Una parte esencial del enfoque MGNB es evaluar si tu negocio puede beneficiarse de herramientas adicionales, como aplicaciones móviles, para crecer y mejorar la experiencia del cliente.

## Guía rápida: ¿Tu empresa necesita una app?

### Primero, ¿qué es una app?

Una aplicación móvil es un programa que las personas instalan en sus teléfonos celulares. Ejemplos populares incluyen WhatsApp, Uber e Instagram. A diferencia de una página web, una app funciona desde un ícono en el teléfono y puede interactuar con funciones del dispositivo como notificaciones, GPS y cámara.

### 5 razones para tener una app

1. **Tus clientes te compran seguido:** Si cuentas con una base de clientes leales, una app puede facilitar sus compras recurrentes.
2. **Quieres enviar notificaciones:** Solo una app puede alertar a tus clientes sobre promociones o novedades de manera instantánea.
3. **Vendes productos o servicios por celular:** Si la mayoría de tus ventas son realizadas desde dispositivos móviles, una app mejora considerablemente la experiencia del usuario.

4. **Quieres destacar sobre tu competencia:** Una app profesional puede proyectar una imagen de modernidad y confianza.
5. **Tu negocio necesita una herramienta interna:** Las apps pueden ser útiles para gestionar entregas, horarios, inventario, entre otros procesos internos.

## ¿Cuándo NO necesitas una app?

- **Estás empezando tu negocio:** Es mejor priorizar el desarrollo de una página web o fortalecer la presencia en redes sociales.
- **No tienes muchos clientes aún:** Las apps son más efectivas cuando ya cuentas con una base de usuarios estable.
- **Tu presupuesto es limitado:** Las apps suelen ser más costosas que una web; evalúa si es el momento adecuado para esta inversión.

## Conclusión: ¿Qué hacer?

- Si tus clientes usan principalmente tu web o redes, enfócate en optimizar esas plataformas primero.
- Si ya tienes ventas recurrentes y el presupuesto necesario, una app puede ser una herramienta valiosa para impulsar tu crecimiento.
- Si tienes dudas, consulta a un experto para una evaluación personalizada.

## Alternativa: Web App (PWA)

Si no estás listo para invertir en una app completa, considera una Web App o PWA. Estas son páginas web que funcionan como aplicaciones desde el navegador y son una opción más económica.