# Paginas web

Programamos y diseñamos páginas web. Escalables, administrables, y adaptables a celulares y tablets.

La experiencia de los usuarios y las nuevas tendencias son nuestra principal guía para crear productos que funcionan.

Realmente creemos que con una estrategia web correcta, comunicación acertada y diseño creativo, tu empresa puede sacar un provecho de internet

Diseño web Responsive

Su página web funcionará y lucirá muy bien, no sólo en monitores de pc, sino también en dispositivos móviles como celulares y tablets. Esto ayudará a aumentar considerablemente la audiencia de la misma y por ende sus resultados.

Optimizado para Buscadores

Abordamos la programación de nuestros diseños de modo que luzcan bien tanto para las personas, como para los motores de búsqueda como Google. Esto contribuye sustancialmente a que su página obtenga mejores posiciones en los resultados de búsqueda.

### Foco en Resultados

Obtener resultados comerciales a través de su web es el principal objetivo de una correcta estrategia online. Por ello, llevamos adelante nuestro proceso de [diseño web](https://www.vox-web.com.ar/diseno-web) haciendo especial foco en aspectos de marketing y experiencia de usuario.

**Desarrollos con tecnología ampliable**

Nuestra estructura de programación de sitios web, está pensada para que sea posible agregar nuevas funcionalidades en el futuro. De esta manera su [página web](https://www.vox-web.com.ar/) podrá siempre adaptarse a las necesidades y requerimientos de su empresa.

**Última tecnología del mercado**

Trabajamos con las herramientas más modernas disponibles. Un amplio conocimiento de los mercados de desarrollo web en diversos países del mundo garantiza que su diseño posea funcionalidades y tecnología de punta.

**Facilidad de uso y navegación**

Dado que hacemos foco en la obtención de resultados, un aspecto fundamental es la experiencia del usuario. Nuestros diseños están basados en la premisa de que deben ser fácilmente entendibles y fáciles de navegar para sus visitantes.

#### Diseño Gráfico

Diseñamos piezas gráficas para que tu marca tenga buena presencia también fuera de internet.

# Sistemas

Nos tomamos muy en serio la confidencialidad e integridad de su información.

# Marketing digital

Implementamos estrategias digitales para dar a conocer marcas utilizando los recursos que nos brinda internet.

Te permite aumentar las ventas de tus productos ó servicios.

No existe limitación geográfica.

Accesibilidad las 24 horas del día y atención al cliente de manera instantánea.

Captación de nuevos clientes y fidelización de los mismos.

Visibilidad de su marca.

Interacción y cercanía con tus clientes.

Poder de segmentación y personalización. Te permite dirigir tus anuncios a personas interesadas en tus productos ó servicios.

Controlar costos y accesibilidad a pequeñas y medianas empresas.

Medible: Te permite analizar todos los datos como usuarios, ventas, costos, rentabilidad, etc..

Flexible y adaptable: Permite controlar y corregir en tiempo real.

Los costes son mucho más asequibles comparados con los canales del marketing tradicional.

Total capacidad de control y corrección de las campañas a tiempo real. Si no funciona, puedes parar cualquier campaña sin tener que gastar todo el presupuesto destinado.

Gran capacidad de medición y análisis de todos los aspectos de la campaña.

Gran segmentación del mercado de la marca para enfocar todos los esfuerzos al público objetivo al que queremos llegar (y no a un número muy elevado como ocurre con los medios tradicionales).

Oportunidad de testear y probar todas las estrategias.

No existe una limitación geográfica.

Existe un feedback directo con el consumidor.

Se puede ofrecer un servicio de atención al cliente de gran calidad e instantáneo.

Accesibilidad a la marca las 24 horas del día.

El Marketing Digital nos permite llegar a nuestro público objetivo de manera más económica y sencilla. Dispone de canales, herramientas y recursos esenciales para mejorar la estrategia de comunicación de una marca.

1- Permite a las PYMES estar a la altura de las grandes empresas

En el mundo digital, todos tenemos las mismas herramientas disponibles, por lo que todos podemos conseguir el mismo impacto y notoriedad. Lo más importante es tener la capacidad y conocimiento para desarrollar una estrategia efectiva, pero las oportunidades son prácticamente iguales para todos. Aunque si es verdad que si tienes una gran empresa con una marca de gran notoriedad en el mundo físico, esto impulsará tu crecimiento online.

2- Es más rentable que el marketing en cualquier otro canal “tradicional”

Internet ha abaratado mucho los costes, por lo que, con una inversión pequeña en marketing digital es posible que obtengas mejores resultados que con una inversión grande en canales tradicionales. Además hacer marketing a través de internet es más sencillo, más rápido, más fácil de medir y más eficaz.

3- Se pueden medir el retorno de la inversión (ROI) fácilmente

En el mundo digital se puede conocer el retorno de la inversión (ROI) de forma fácil y precisa debido a la cantidad de datos que puedes obtener y medir, cosa que en el marketing tradicional es casi imposible de hacer. Las plataformas de marketing digital te ofrecen estadísticas muy completas y te permiten hacer un seguimiento de la campaña de forma muy detallada. En el marketing digital puedes conocer la evolución de la estrategia y reorientarla en base a los resultados que vas obteniendo.

4- Los resultados se ven en tiempo real

Esto está muy relacionado con el punto anterior. Los resultados con sencillos de medir y a la vez se pueden medir en tiempo real. Esto supone que puedes ir haciendo modificaciones en tu campaña mientras que estas realizándola. De esta forma aprovecharás mejor la inversión y obtendrás mejores resultados.

5- Facilita la interacción y proximidad con la audiencia

Internet te permite tener una experiencia digital personal, un trato directo y efectivo con tus clientes y potenciales clientes que se traduce en mayor engagement y satisfacción. Todo esto a través del marketing tradicional es muy difícil de conseguir. Esto también supone que los clientes y posibles clientes tendrán a su disposición todas las herramientas para compartir y dar a conocer tu empresa y tu marca pero también para quejarse o hablar mal de ti. Esto puede supone un handicap para algunos, pero yo creo que es positivo, ya que las empresas que lo hagan bien tendrán más reputación y será más fácil identificar a las que dan un peor servicio o las que ofrecen servicios de mala calidad.

6- Puedes llegar a usuarios en todo el mundo

Uno de los principales beneficios del el marketing digital y de que tu empresa esté presente en internet es que tu mercado se abre a todo el mundo. Gracias a este nuevo canal de comunicación y de marketing puedes llegar a usuarios de otras provincias, regiones o incluso países al mismo precio que si quieres comunicarte con personas de tu ciudad. Esto te permite expandir y hacer crecer tu negocio.

7- Supone un paso hacia el futuro del internet de las cosas

Estamos adentrándonos en una era plenamente digital, dónde la tecnología empieza a condicionar nuestro comportamiento y nuestra forma de comunicarnos y relacionarnos. La adopción de una estrategia digital por parte de las empresas favorece la bienvenida al futuro tecnológico que ya está aquí. La mayoría de nosotros ya no concebimos la vida sin internet: escuchamos música en internet, compramos en internet y nos relacionamos con otras personas a través de internet.

## Qué es el SEO?

El posicionamiento en buscadores u optimización de motores de búsqueda es el proceso de mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores. También es frecuente nombrarlo por su título inglés, SEO (Search Engine Optimization).

En argentina el 67% de la población son usuarios activos en las redes sociales

# E-commerce

¿Qué es el e commerce?

#### ****El e-commerce consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.****

Originalmente el término se aplicaba a la realización de **transacciones** mediante medios electrónicos, como por ejemplo el **intercambio electrónico de datos**. Sin embargo, con el advenimiento de la **Internet** a mediados de los años 90, comenzó el concepto de venta de servicios por la red, usando como forma de pago medios electrónicos como las tarjetas de crédito. Desde entonces, las empresas han estado preocupadas por mantenerse a la vanguardia y poder ofrecer lo que hoy en día sus clientes están demandando.

Por otra parte, personas han visto en esta [nueva manera de hacer negocios](http://marketingdigital.bsm.upf.edu/e-commerce-convivencia-entre-canales-fisicos-y-digitales/)una gran oportunidad para emprender y tener una actividad comercial propia en la que triunfan cuando entienden que en el **e-commerce** no existen barreras ni fronteras, y que el espacio geográfico no es el que determina **el target**; que se deben tener presentes muchos aspectos y ver la otra cara de la moneda; que sin **creatividad** y sin ofrecer una [**propuesta de valor** realmente diferenciadora](http://marketingdigital.bsm.upf.edu/posicionamiento-de-marca/) se hace complicado surgir en este amplio mundo como unos grandes vencedores.

##### **Diferencia entre la presencia en Internet VS comercio electrónico**

La mayoría de las empresas ya cuentan con presencia en **Internet**, por lo que se han preocupado es por desarrollar sitios institucionales. En estos casos, lo que se pretende es complementar algunas actividades **tradicionales de Marketing** como, por ejemplo, brindar información adicional y promocionar la compañía. Algunas hoy en día no han entrado en el mundo del **marketing digital** y no han entendido las grandes herramientas con las que se puede contar en **Internet** y el mundo de personas a las que se les puede llegar a través de la red.

En algunos casos, las empresas muestran reticencia a brindar información detallada sobre productos, puesto que el objetivo es inducir a los visitantes a comunicarse con la empresa por las vías tradicionales, como la visita presencial o la llamada telefónica, y de este modo ponerse en contacto con los **potenciales clientes**. Olvidan o tal vez desconocen las innumerables herramientas de **captación** que existen a través del [**marketing digital**](http://marketingdigital.bsm.upf.edu/8-razones-marketing-digital-para-tu-marca/), pero ese tema lo dejaremos para más adelante ya que me daría para escribir al menos otros dos post.

Por otra parte, encontramos los sitios de **comercio electrónico,** que son muy diferentes. En éstos, el objetivo final es cerrar la operación electrónicamente con el pago (y en algunos casos con la entrega), siendo estos procesos realizados por **Internet**. Sin esta transacción no podríamos hablar de **e-commerce**. Donde lo que realmente importa es que dicha transacción afecte la cuenta de resultados de cualquier negocio, convirtiéndose en un gran generador de utilidades. Normalmente, este tipo de sitios incluye información detallada de los productos, fundamentalmente porque los visitantes apoyarán su decisión de compra en función de la información obtenida y de la percepción de confianza y solvencia que el sitio web les haya generado respecto a la empresa.

##### **Ese tipo de sitio web generalmente tiene cuatro secciones:**

**1. INFORMACIÓN INSTITUCIONAL:**Esta sección intenta **atraer a los clientes** y generar un ambiente de **confianza** en la empresa.

**2. CATÁLOGO**: Es un requisito fundamental del E-commerce y contiene la información detallada sobre los productos, sus beneficios y precios. De esta sección depende en gran parte el éxito del negocio.

**3. PROCESAMIENTO DE ÓRDENES:**Esta sección incluye un método para especificar y configurar la orden. Los sistemas más avanzados pueden incluir sistemas de seguimiento de la orden.

**4. PASARELA DE PAGO:** es el método utilizado para hacer la transacción económica. Existen varios métodos. En este apartado es muy importante dar **seguridad** al cliente y algún respaldo en caso de fraudes.

Últimamente, y a medida que se avanza en este negocio se han incluido más apartados. Hoy en día es tan importante como todas las anteriores una excelente **política de devoluciones** y el apoyo al usuario. Que sienta que aunque toda la operación se hace a través de**Internet**, existen personas con las que puede hablar en caso de necesitarlo.

Los sitios de **comercio electrónico** pueden encontrarse solos o formar parte de un sitio de venta mayor, comúnmente denominados “shopping mall”, los cuales presentan una apariencia estandarizada, dentro de las que muchas empresas tienen presencia dentro de un único sitio web y en el que los visitantes pueden acceder a información de distintas empresas.

**Ventajas del ecommerce**

* No hay limitaciones geográficas, esto es porque la red es global así que puedes ampliar tu comercio a donde sea.
* Puedes mostrar y ofertar una mayor gama de productos.
* El coste tanto de inicio como de mantenimiento es mucho más reducido que en un negocio de comercio tradicional.
* Ahorra tiempo al momento de realizar la compra para el cliente.
* Existe una mayor facilidad para desarrollar las estrategias de marketing en lotes, cupones y descuentos.
* Puedes ofrecer más información al cliente.
* Existe una mayor posibilidad de ofrecer una mejor comparativa de productos con sus precios y características.

# Sistemas a Medida

**VENTAJAS DE UTILIZAR SISTEMAS DE INFORMACION**

* Control efectivo de las actividades de la organización.
* Integración de nuevas tecnologías y herramientas de vanguardia.
* Ayuda a incrementar la efectividad en la operación de las empresas.
* Proporciona ventajas competitivas y valor agregado.
* Disponibilidad de mayor y mejor información para los usuarios en tiempo real.
* Elimina la barrera de la distancia trabajando con un mismo sistema en puntos distantes.
* Disminuye errores, tiempo y recursos superfluos.
* Permite comparar resultados alcanzados con los objetivos programados, con fines de evaluación y control.