

# OPORTUNIDADES PARA LAS IMPRENTAS EN LA RED 2.0

**Quique Alameda**

La respuesta a esta pregunta es 'ningún beneficio', siempre y cuando no haya una estrategia detrás y una búsqueda de la especialización. Me explico:



Hay que ver la página web de una empresa como la punta del iceberg. Partiendo de la base que la web esté bien diseñada, y optimizada al menos para poderla visualizar correctamente en todos los dispositivos móviles, tenemos que pensar que eso sólo supone una tarjeta de presentación.

Por ello, ese trabajo puramente "estético" no es suficiente, porque el tono de los textos, las imágenes que se muestran y la descripción de los productos y servicios tienen que tener una clara vocación hacia el público objetivo.

Es sabido que quien llegó primero a la red se lleva la mejor parte del pastel, pero en realidad la web 2.0 es un océano inmenso que ofrece oportunidades para todos.

Algunas de las grandes imprentas online bien posicionadas en la red tienen un motor de compra bastante potente y personalizable, que se puede volver en contra del usuario final, ya que los productos son tan versátiles que tienes que conocer las diferentes opciones y acabados para saber elegir lo que más te conviene. Además, están más orientadas a un público profesional que conoce bien el sector más que al consumidor final, o sea que ofrecen un servicio B2B (entre empresas).

## Buscar el nicho de mercado

Aquí podemos encontrar nuestro nicho de mercado, aportando valor con nuestro producto diferenciador claramente orientado a nuestro *target* o cliente objetivo.

Para ello propongo el desarrollo de líneas de negocio online que ofrezcan productos agrupados para un sector concreto previamente definido, ¿y esto, cómo se hace? Veamos un ejemplo:

Si nos posicionamos en la mente de un cliente que tiene un centro de psicología con varios despachos, rápidamente se nos viene a la cabeza el tipo de productos gráficos que puede necesitar, que pueden ser desde vinilos para los cristales, papelería corporativa o *displays* corporativos con frases motivadoras (muy necesitadas en los tiempos que corren). El objeto de este enfoque es encontrar la especialización de nuestro negocio como imprenta, definiendo nuestro cliente ideal y los problemas que podemos resolver con nuestros productos. De esta forma podemos ofrecer los productos paquetizados

## NUEVAS SOLUCIONES

### Duplo

### PFI BLADE B3+

MESA DE CORTE DIGITAL



### DC-618

**HENDIDO,  
PERFORADO Selectivo  
y CORTE Bidireccional**



**emg**

[emgraf.com](http://emgraf.com) · [info@emgraf.com](mailto:info@emgraf.com)



**“Si quieres tener seguidores, comparte contenidos populares, pero si quieres tener clientes, comparte contenidos profesionales”**

sin demasiadas distracciones  
de personalización.

El cliente se sentirá totalmente identificado con la web, con los mensajes dirigidos hacia su perfil de cliente y con la tranquilidad de elegir los productos que más le convienen para su negocio. Con las ventas sugeridas, además de resolver su necesidad de compra inicial, encontrará nuevas soluciones acordes a su negocio.

**¿Y cómo hacemos  
para que nos  
encuentren en  
el océano azul  
de internet?**

La estrategia aquí puede resultar evidente: campañas de Google Adwords, Facebook Ads, anuncios promocionados en LinkedIn, etc.

Pero no sólo existe la vía rápida y de pago, sino que tenemos que trabajar el posicionamiento orgánico con una estrategia de contenidos en el blog.

Como ya sabemos a qué público nos dirigimos en nuestra web y qué necesidades tienen, podemos escribir una serie de artículos aportando soluciones a sus problemas.

El contenido de valor será muy valioso para nuestro cliente, posicionándonos en su mente

como la mejor opción de compra de los productos que cubren sus necesidades.

Al final se trata de un embudo de atracción que consigue filtrar al público objetivo, posicionando nuestra web como referente en ese nicho que, además de aportar valor, resuelve las necesidades de compra con productos claramente orientados a ese consumidor concreto.

# La importancia de digitalizar el sector de artes gráficas

La Covid nos ha puesto a prueba tanto a los profesionales del sector como a las pequeñas y medianas empresas, demostrando la necesidad imperiosa de poner al día nuestra “cultura digital” y la destreza para desenvolvern en el medio.

Digitalizar nuestra empresa consiste en reinventar la organización a través de la tecnología. No sólo se trata de implementar herramientas tecnológicas para mejorar en eficiencia, sino también de adaptar el modelo de negocio al canal online, redefiniendo los productos, los servicios y actualizando la cultura empresarial hacia el modelo digital usando la especialización como elemento diferenciador en la red.

Ahora más que nunca, debemos ser conscientes de la digitalización de nuestros negocios,

de la importancia de tener una página web estratégica, de aprovechar los canales de venta online, de las ventajas del *networking* por medio de las redes sociales, de manejar nuestros flujos de trabajo en la nube y de las reuniones a través de videollamadas y presentaciones online.

## Las redes sociales como difusión de nuestros productos y servicios

Además de servir para mantener actualizada nuestra cartera de productos y servicios, nos obligan a comunicar contenidos de valor para nuestra audiencia.

Para ello debemos mantenernos al día con las tendencias y novedades del mercado, nutriéndonos de la mejor información y filtrando aquello que resulte de valor para nuestro público objetivo.

Esto nos va a permitir, además, mantenernos actualizados y nos va a posicionar como especialistas en la materia, creando una red de seguidores que son potenciales compradores.

En las redes sociales además conectaremos con perfiles profesionales que nos brindan la oportunidad de realizar colaboraciones y abarcar grandes proyectos que antes nunca nos hubiéramos planteado.

## Conclusión

Además de mostrar a nuestros clientes una web corporativa moderna, actualizada y adaptativa, debemos ocuparnos de la estrategia que hay detrás de esa punta del iceberg, con claro enfoque a resolver los problemas del cliente ideal, previamente definido, con contenidos de valor y productos paquetizados claramente diseñados para él.



## ¿Te sumas al carro de la digitalización de tu empresa?

Es momento de actualizarse, reinventarse y aprovechar los recursos digitales que están al alcance de una conexión a internet. ■

### Sobre Quique Alameda

Diseñador gráfico/web de profesión, explorador de las artes gráficas en toda su extensión y con ganas de aportar valor como pretensión.

Web:

<https://quiqueal.es>

Redes:

@quiqueal

Contacto:

[contacto@quiqueal.es](mailto:contacto@quiqueal.es)

Quique Alameda

DISEÑO DIGITAL

<https://quiqueal.es>



Rodillos, limpiadores  
aditivos de mojado  
cauchos, anilox,  
cerámicos  
productos auxiliares

*Reaching for Tomorrow  
World Leader*



918 859 577

[ventas@boettcher-systems.com](mailto:ventas@boettcher-systems.com)

