



Si llevas tiempo persiguiendo el sueño de tener un negocio propio, o tu emprendimiento ya está en marcha, pero sientes que faltan ajustar algunas cosas para terminar de asentarte en el segmento al que te dedicas, entonces es posible que esa ausencia pase por tu presencia en Internet, online.

Lo cierto es que muchas personas tienden a creer que es suficiente con hacer bien las cosas desde el punto de vista "físico", por llamarlo de alguna manera, pero desconocen la potencia que tienen los sitios web a la hora de posicionar un proyecto, una que además crece constantemente, cada año.

En efecto, si lo que quieres es aparecer mejor en los buscadores, hacerte fuerte en línea, y en última instancia vender [más](#), estamos convencidos de que querrás conocer los motivos o razones por los que necesitas una web para dar a conocer tu negocio, y hoy vamos a repasar varios de ellos.

### ¿Por qué necesitas una web para dar a conocer tu negocio?

#### Presencia en Internet

Lo hemos dicho antes, pero la presencia en Internet hoy es indispensable para todo negocio, considerando a la web como el mejor escaparate posible para tu emprendimiento, con más de 3.000 millones de usuarios online, y herramientas que se integran mejor y más rápido a tus estrategias.

A esto tienes que sumarle que, muy probablemente, tu competencia directa sí tiene presencia en Internet, lo que te obliga a seguir sus pasos si es que no quieres estar dando esa ventaja.

#### Cercanía con el cliente

La pandemia por coronavirus y el confinamiento han dejado en claro que la web es una de las formas más sencillas de mantener la cercanía con el cliente, y aunque la atención física regrese, estamos seguros -porque los estudios así lo demuestran-, que el canal online seguirá dominando.

Si tienes presencia en Internet, vas a poder ofrecer Atención al cliente las 24 horas, generar feedback cuando sea necesario, o permitirle a los consumidores que adquieran tus productos o consuman tus servicios sin límites de días u horarios, evitando que lleven la ansiedad a otra parte.

### **Fácil de encontrar**

Si un potencial cliente pierde demasiado tiempo tratando de hallarte, es posible que opte por alguno de tus rivales en la categoría. Y ni falta hace que te expliquemos que irá a buscarte a Google, seguramente desde su smartphone. Por tanto, trabaja el SEO y el posicionamiento.

### **Fidelización**

Si trabajas bien tu marca en Internet, lograrás que las personas se sientan identificadas con ella, con la experiencia que transmites con tus campañas, con esos sentimientos que generas en el público.

### **Publicidad a bajo coste**

Y, por último, existen múltiples plataformas en línea gracias a las cuales podrás realizar publicidad a muy bajo coste, pasando así de las estrategias de marketing que se comen buena parte de tus ganancias, para reemplazarlas por otras simples, que los mismos consumidores puedan, eventualmente, compartir con sus amigos, familiares o contactos de nicho.