

# Precios de la presencia online

## Precios de la presencia online



Los precios de la presencia online es una de las cosas que más preocupa a casi cualquier persona a la hora de contratar un servicio altamente complicado de estandarizar.

El poco conocimiento técnico que suele tener el cliente de este tipo de servicio también es algo que debemos de tener en cuenta.

La primera cuestión que surgirá a nuestro cliente es si lo que va a recibir merece la pena, el tema a tratar es, hasta que punto se puede valorar esta cuestión.

Deberás hacer comprender que el diseño de la web, parte imprescindible, tanto al **emprender**, como en cualquier **negocio**, es una de las cosas a la que tienes que prestar atención especial.

Muchos clientes se equivocan con su presencia en Internet y creen que con estar en **Redes Sociales**, será suficiente, estas no venden por si solas, estas se encargan de llevar tráfico a nuestro blog, darnos visibilidad y autoridad.

Habra que evaluar el tipo de negocio. Definir los parámetros, el diseño, la estrategia.

Por tanto, necesitamos un [blog](#), ese es nuestro escaparate en

Internet, desde allí tenemos que encontrar **leads**, y futuros clientes. También podremos [automatizar](#) los procesos de compra y fidelizar a los clientes.

## **Precios de la presencia online. Personalizando**

Por tanto, nos encontramos con que deberemos dar, en la mayoría de los casos, una especie de curso básico sobre que significa la presencia en Internet, y sobretodo, que es lo que necesita dependiendo del objetivo que pretende lograr.

Antes de que me ponga a contar lo que esto conlleva, te lo voy a dejar claro

*El presupuesto dependerá de las necesidades de personalización del servicio.*

La gestión de tu **presencia online** va a ser personalizada, no todos necesitan las mismas cosas, de esta manera, y añadiendo que el tema es complejo, no se puede estandarizar el precio de este trabajo.

En primer lugar, como explicaba más arriba debe existir una toma de contacto, si el cliente no sabe realmente lo que desea, tienes que darle un intensivo en objetivos, segmentación y demás, la pregunta que debes hacer es:

*¿Qué realmente desea conseguir el cliente?.*

Te defino algunas cosas con las que te puedes encontrar y que debes trabajar:

Primero debes concienciar de la importancia que tiene tener un **blog** permanentemente actualizado, con lo cual ya vamos a entrar en mantenimiento, servicio técnico y actualizaciones.

En segundo lugar, deberás explicarle que debes conocer su negocio, algo a lo que no todos estarán dispuestos, por el excesivo celo con la competencia, grave problema este.

Hemos analizado en otros post que el compartir experiencias con la competencia nos avala, nos hace crecer y será más sencillo detectar las necesidades de nuestros clientes, no todos están preparados para comprender este punto.



Podría seguir, se me ocurren unas cuantas cosas más con las que te encontrarás, pero valdría para otro post y sería demasiado extenso el tema.

Visto todo esto, tu cliente debe confiar en tí, por el contrario, no será sencillo conseguir una **presencia online** profesional y con su propio estilo.

## **Precios de la presencia online. Haciéndote visible**

Hemos visto, hasta aquí, la importancia de tener un **blog**, pero como decía mi abuelita:

*No solo de pan vive el hombre, ni la mujer*

Cuando hablamos de **presencia online**, también deberemos incluir algunas otras cosas que nos van a hacer visibles, y nos van a ayudar con la tarea.



Si vamos a tener una **página web**, debemos de pensar en los colores, en función de ello va el logotipo y cualquier otro tipo de elementos que vayamos a incluir, el **diseño gráfico** entra en escena.

Hoy en día todo esto está estudiado con técnicas de [Neuromarketing](#), en función de esto, vamos viendo que la personalización del producto es parte prioritaria cuando queremos tener una presencia en Redes optimizada y con un objetivo fijado. Existen aplicaciones, denominadas de mapa de calor, que nos pueden indicar hasta donde pone el puntero del ratón cada uno de nuestros lectores, mientras están en nuestra web.

A la hora de planificar lo que vamos a publicar en nuestros perfiles sociales, web y demás, deberemos [buscar el seo](#) de nuestro gremio, producto o servicio, por ejemplo.

[Si tu negocio quieres visibilizar, tu #blog y #redessociales debes trabajar #coaching #rrss #marcapersonal #marketing #proyectosocialbytes Clic para tuitear](#)

Esto es, tanto a nivel local, como nacional, identificaremos transparentemente nuestro negocio, se trata de dar confianza a quien nos contrate.

Este es otro punto que habría que añadir al presupuesto.

## **Precios de la presencia online. Trabaja y humaniza tu Marca Personal**

Hemos visto algunas cosas que debemos de estudiar para saber cuando dinero gastar en nuestro nuevo proyecto para hacernos

visibles en las **Redes**.

Todo es realizable y dependerá de nuestro criterio, aunque no siempre sea el más adecuado, también nos podemos equivocar, ¿no?. Lo bueno que en base a lo que estemos haciendo, siempre podemos cambiar cosas, como si se tratará de un escaparate.

Si pensamos que es una inversión de futuro estaremos en lo correcto, siempre y cuando mantengamos nuestro escaparate en la Red limpio. De poco valen esas webs en las que se ve que no publican desde hace años, equivale a un escaparate sucio.



Nuestro [Google](#) ama las webs que se actualizan frecuentemente, el contenido variado y de valor, cuanto más cuidemos el escaparate mejor nos irá, y es, a lo largo de los años cuando vamos a notar el trabajo.

Por otra parte, procura ser tú mismo, humaniza tu **Marca**, no hagas todo automático, piensa en tu lector siempre.

Estás trabajando tu [Marca Personal](#), con lo cual todo lo realizado te va a quedar para siempre, piensa en que te gustaría que pensarán de tí y probablemente todo lo que hiciste te dará autoridad, empatía y experiencia.

[Si no lo quieres hacer fatal cuando trabajas tu #marcapersonal, debes de perseverar y humanizar, de lo contrario, lo estarás haciendo mal #coaching #proyectosocialbytes #marketing #rrss #socialmedia Clic para tuitear](#)

# Conclusiones

No te dejes liar por la publicidad masiva, nadie te vende un buen producto por cuatro perras, lo que hagas por tu **presencia en Internet** va a definir tu profesionalidad, recuerda el concepto de **Escaparate virtual** y, siempre que puedas, acude a profesionales de confianza.

Los precios son orientativos siempre, estamos de acuerdo en que hay que informarse antes de proceder y, sobre todo, saber cual son los objetivos que pretendemos alcanzar.

No es lo mismo comprar algo que vemos en el momento, como algo material, que una cosa que comprobaremos que es buena con el paso del tiempo.

Algo que te debe importar bastante es cuando conoces a alguien que pasa gran parte de su tiempo delante de un ordenador, esa persona puede que sencillamente lo utilice como entretenimiento, pero si ves a alguien que trabaja con ello, no lo menosprecies.

*Valora a los profesionales online, aprender cada día es su trabajo, llevan mucho tiempo estudiando algo que tú no conoces*

Es algo evidente pero no lo tenemos en cuenta muchas veces por el desconocimiento de las cosas, actualmente la gente dedicada al **marketing** en Internet sabe muy bien que las grandes corporaciones nos estudian a través de nuestra andadura en las redes, pero eso también lo puedes utilizar a tu favor.

Se agradecen los comentarios.

Gracias a [Pixabay](#) por las imágenes.

Si te gusta lo que hago y deseas saber más, considera [invitarme a un café](#), podemos charlar un rato.

También puedes darme soporte, si compras en Amazon, pinchando



en la imagen de abajo.