

El Nuevo

PODER

del eMarketing

*10 Cosas Que
Todos Deben Saber
Sobre el Mercadeo
por Internet*



SOBRE EL AUTOR.

Nacido en Atlanta, Georgia, Alan Colmenares ha estudiado el impacto de la tecnología digital y su aplicación a retos de negocios por más de 20 años. Graduado de ingeniería electrónica de Lehigh University en Pennsylvania, y con un MBA de la Universidad del INALDE en Bogotá, Colombia y con experiencia dentro de empresas como Intel Capital, Oracle, SCO, SAS Institute y otras en Silicon Valley y América Latina, trae una perspectiva bicultural a sus observaciones.

Actualmente, es columnista de Dinero.com en Colombia y ha escrito y editado artículos para *InfoWorld Magazine* en Menlo Park, California. Ha dictado conferencias en ciudades como Monterrey, Guadalajara, México; San José, Costa Rica; Caracas, Venezuela y Cali, Medellín y Bogotá, Colombia entre otras. Sus opiniones sobre la industria de la tecnología han aparecido también en publicaciones como *VarBusiness* y el periódico La Republica. Alan es Presidente de Lima Consulting Group en Colombia y editor del blog www.TropicalGringo.com.

Contáctelo: alan@tropicalgringo.com

This e-book is free. Share it with the world under the terms of [Creative Commons Attribution 3.0 License](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).
© 2009 TropicalGringo.com

INTRODUCCIÓN.

Es una ironía que las personas que mas uso pueden hacer de las innovaciones, muchas veces son los últimos en conocer cómo hacer uso de ellas. A través de la historia, la adopción sagaz de nuevas tecnologías ha apoyado a las organizaciones en lograr ventajas competitivas. Hoy en día, una empresa tras otra está aprovechando las iniciativas de mercadeo por Internet para ganar en el mercado mientras otras esperan para perder.

Al comienzo del siglo 20, aunque la electricidad existía y se utilizaba dentro de las fábricas, faltaba un importante paradigma para romper. Así como se hacía con las maquinas que utilizaban la energía de vapor, la maquinaria eléctrica se organizaban en grupos (como se hacía anteriormente alrededor de una caldea). Sin embargo, gracias a Henry Ford y la **fabricación en serie** todo esto cambio y creo unos nuevos líderes de mercado.

Las herramientas disponibles hoy en día para acelerar las iniciativas de mercadeo y ventas, si son adoptadas con una estrategia sólida, pueden multiplicar sus resultados. Sin embargo, el paradigma que hay que romper hoy en día es el de crear organizaciones más conectadas con sus clientes y sus aliados y con un mensaje y estrategia de comunicación apropiado. Por su tamaño y su dinamismo, la Pequeña y Mediana Empresa está en una posición privilegiada si comienza ya con un buen plan, lo ejecuta, mide los resultados y va mejorando hasta lograr **construir un verdadero MOTOR DE VENTAS.**

No es el mas fuerte de la especie que sobrevive, ni el mas inteligente, sino **el que se adapte mas al cambio.**

-Charles Darwin

