

Digital Marketing



TRADITIONAL MAKETING

La Evolución de los Canales de Comercialización

Exploraremos la transformación de los canales de venta, desde los modelos tradicionales hasta las estrategias digitales y omnicanal.



2 Contributors

Comercialización Analógica Tradicional

Durante décadas, los canales analógicos dominaron el mercado.

- Dominio en tiendas físicas, ventas puerta a puerta y medios masivos.
- Modelo unidireccional: la empresa comunica, el cliente escucha.
- Grandes inversiones en publicidad y logística.
- Lenta interacción y medición imprecisa del impacto.

Características del Marketing Tradicional



Publicidad masiva

Anuncios en TV, radio, periódicos y revistas para gran alcance.



Venta directa

Interacción personal en tiendas o visitas a domicilio.



Comunicación unidireccional

La información fluye de la empresa al cliente sin retroalimentación inmediata.



El Giro Digital: Nuevos Canales

La llegada de internet y las redes sociales revolucionó la comercialización.

E-commerce

Venta directa desde sitios web, accesible 24/7.

Redes sociales

Instagram y WhatsApp Business para interacción y venta directa.

Plataformas online

Mercado Libre facilita el acceso a millones de compradores.



Ventajas de la Comercialización Digital



Velocidad

Campañas masivas en segundos.

Segmentación

Publicidad precisa para audiencias específicas.

Costos bajos

Gran alcance con menor inversión.

Medición

Resultados en tiempo real y detallados.

Los canales digitales permiten una interacción bidireccional y eficiente.

Impacto en Mendoza

Mendoza ha sido pionera en la digitalización de servicios.

1 Digitalización Pública

Mendoza fue clave en la digitalización de servicios públicos como turnos médicos.

2 Mercado Libre

Mercado Libre es el tercer sitio más visitado en Argentina, impulsando PYMES locales.

3 Emprendimientos Estudiantiles

El 80% de emprendimientos estudiantiles operan exclusivamente online, especialmente en Instagram y WhatsApp.



Comparativa: Digital vs. Tradicional

Aunque lo digital avanza, lo tradicional aún tiene su lugar.

Velocidad	Segundos	Días/Semanas
Segmentación	Alta precisión	General
Costo	Bajo	Alto
Interacción	Bidireccional	Unidireccional
Medición	Exacta	Imprecisa

Más del 30% de adultos mayores en Mendoza prefieren métodos tradicionales.



Estrategia Omnicanal y Cierre

La estrategia omnicanal combina lo mejor de ambos mundos.



Adaptación Clave

La digitalización transformó la comercialización, no la reemplazó.



Crecimiento Sostenido

Empresas omnicanal aumentaron ventas hasta un 40% en pandemia.



Conectar Públicos

Estar presente en varios canales atrae a diferentes audiencias.

Adaptarse a este escenario híbrido es crucial para la competitividad.