

**Entrevista:** Miguel Pascual, CEO de Interdigital Corporación Tecnológica

# “Las empresas en Internet van sin rumbo”

**M**uchas empresas desembarcan en Internet sin saber lo que necesitan y lo que se puede hacer en el medio on-line. Para ayudarles a rentabilizar su inversión en las redes virtuales, la firma catalana Interdigital lleva desde 1.997 haciendo desarrollo web y marketing online con un equipo multidisciplinar de profesionales: técnicos, programadores, diseñadores, publicistas y consultores de marketing online.

## ¿Usted cree que las empresas españolas explotan correctamente las posibilidades comerciales que le ofrece Internet?

● La gran mayoría no. Si cualquiera de nosotros quiere comprar un coche tenemos muchas referencias a utilizar para tomar la decisión adecuada o, al menos, para que no nos vendan una bicicleta o un patinete. Aunque todos llevan ruedas y sirven para desplazarse es obvio que no son lo mismo. En cambio, cuando una empresa quiere obtener clientes mediante Internet, porque ve que a la competencia le está funcionando, no dispone de esas referencias y no ve la diferencia entre una web coche y una web bicicleta: no tiene las herramientas para comparar. Por lo que termina contratando servicios sin saber qué compra ni qué resultados obtendrá.

## El éxito de cualquier proyecto online pasa por conseguir que nuestro cliente potencial nos encuentre

**Desde su experiencia profesional, ¿considera que la red puede ser una verdadera ayuda para las compañías a la hora de mejorar su cuenta de resultados?**

● Por supuesto. Internet es la solución a gran parte de los problemas de comercialización y difusión que tienen las empresas. Desde el sector ves cómo las firmas que están haciendo una buena apuesta online no sufren la misma crisis que aquéllas que todavía recelan de Internet. Tenemos clientes que, desde el 2008, cada año venden más que el anterior, como si la crisis no fuera con ellos.

## ¿Qué métodos deben utilizar las empresas para mejorar la venta online de sus productos?

● Se pueden hacer muchas cosas diferentes para comercializar por Internet y no siempre son adecuadas para todos los negocios. Lo primero que tenemos que conseguir que lleguen los clientes potenciales a nuestra web y convencerles que podemos dar respuesta a sus necesidades. Sin olvidar que tan importante es conseguir resultados como saber por qué los conse-

guimos. Para ello el análisis estadístico de qué funciona en nuestra web y cómo lo hace nos permite mejorar cada día.

## ¿Qué pasos dan Interdigital para mejorar las páginas web de sus clientes?

● Lo primero que le preguntamos a una empresa que quiere rentabilizar su web es cuál es el objetivo que quieren lograr y para qué desarrollamos una web. Sin definir el objetivo difícilmente acertaremos a desarrollar la página que lo cumpla, pues a partir de que se conocen los objetivos de la Web puede establecerse cómo será el proyecto que permita conseguirlos. El siguiente paso es estudiar cómo trataremos al usuario que llega a la web y cómo le facilitaremos que cumpla los objetivos que nos hemos propuesto.

Por otra parte, el disponer de objetivos también nos permite implementar las herramientas de análisis para ver qué ocurre con los visitantes. ¿Se van en seguida? ¿Vuelven? ¿Encuentran la información que buscan?...

## Ya sólo falta que lleguen los usuarios.

● Así es. Para ello es necesario saber a qué público nos dirigimos y cómo buscará nuestros servicios por Internet. Cada caso es diferente, pero aparecer en los primeros resultados de Google cuando un usuario busca nuestro producto o servicio es primordial. Por ello, en cada proyecto hay que identificar cómo nos buscan los usuarios en Google y establecer la mejor forma de estar presentes.



**Tus clientes compran y se informan a través de Internet. Si cuando buscan tus productos tú no estás, será otro quien haga la venta**



### MÁS INFORMACIÓN

www.interdigital.es - TEL. 933 516 148  
Mail: acc@interdigital.es -  
Twitter: @interdigitales