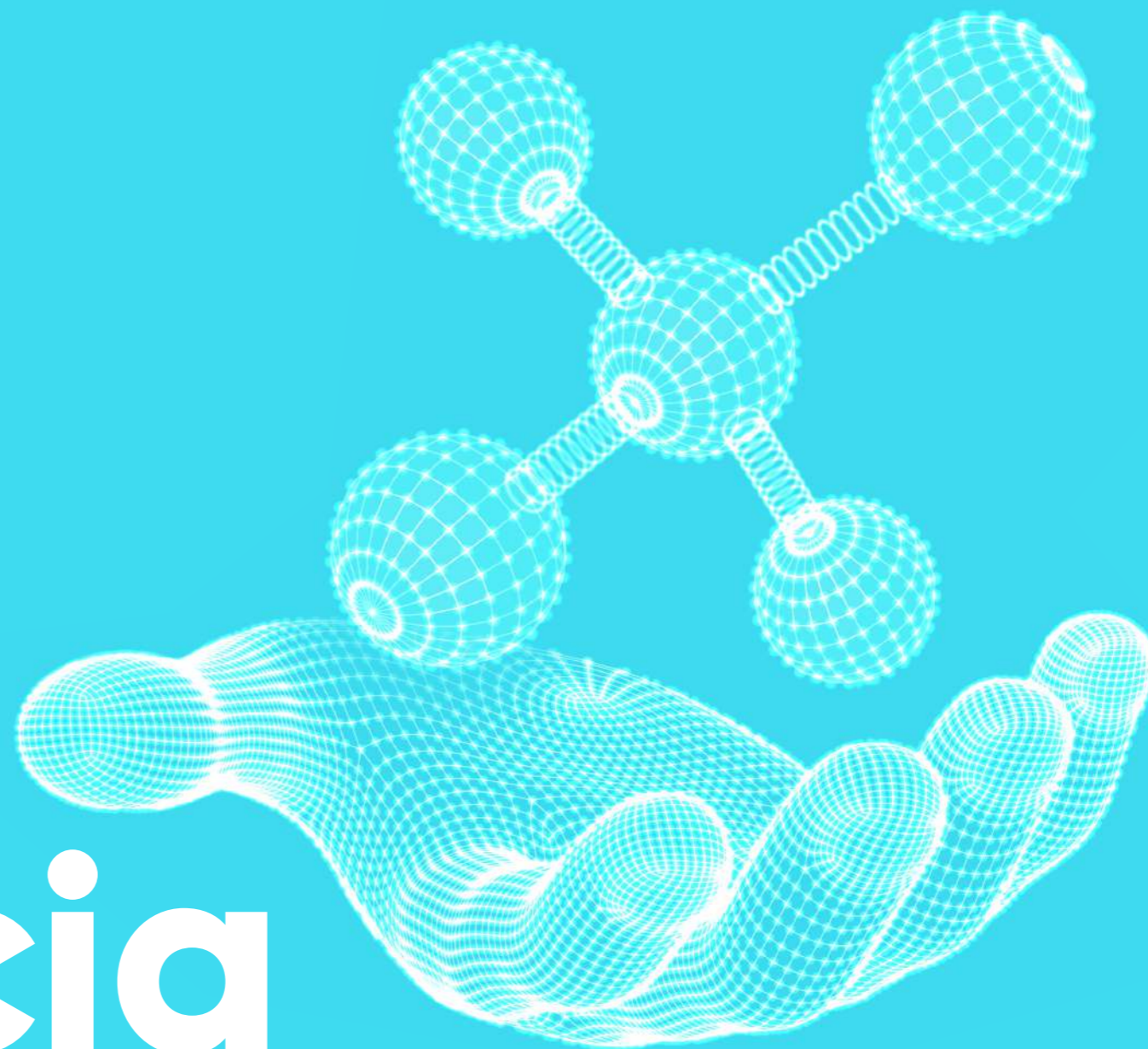


Guía para **cautivar a** tu audiencia del **futuro**

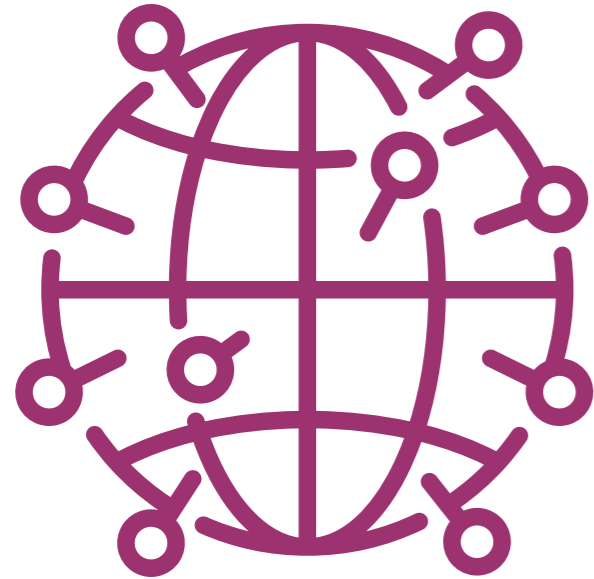




Captar la atención de la audiencia es cada vez más difícil. Y esto se debe a que todos los días salen al mercado nuevas y más llamativas formas de interactuar entre el mundo real y el virtual.

La tecnología y la accesibilidad luchan por llevarse las miradas del público mientras las empresas se preguntan cómo hacer **para impactar a estos nuevos clientes** que día a día están más familiarizados e inmersos en temas como: el Metaverso, Inteligencia artificial, 5g, realidad virtual, dispositivos móviles, automatización, robótica y hologramas.

Pero antes de darte las claves para enamorar a tu público debemos entrar en contexto. Por eso traemos un breve resumen de la relación entre la conectividad y todos los elementos que se están adaptando a este mundo innovador.



¿Qué es el Internet de las cosas (IoT)?

El Internet de las cosas (IoT) es el proceso que permite conectar elementos físicos cotidianos al Internet: desde objetos domésticos comunes, como las bombillas de luz, hasta recursos para la atención de la salud, como los dispositivos médicos; también abarca prendas y accesorios personales inteligentes e incluso los sistemas de las ciudades inteligentes.

¿Cómo funciona el IoT?

El término IoT hace referencia a todos los sistemas de dispositivos físicos que reciben y transfieren datos a través de redes inalámbricas con intervención humana mínima, lo cual es posible gracias a la integración de dispositivos informáticos en todo tipo de objetos.



¿Cómo va a impactar a mi negocio?

Guía para cautivar a tu audiencia del futuro.

En el mundo empresarial, el IoT capta la atención de los consumidores, cuyas experiencias con tecnologías como los dispositivos móviles, relojes inteligentes y nuevas temáticas como el Metaverso, se ven afectadas por las preocupaciones en torno a la seguridad y la privacidad que supone el hecho de estar conectados de forma permanente.

Las soluciones de IoT para empresas permiten mejorar los modelos comerciales actuales y **entablar nuevas relaciones con los clientes** y los partners. No obstante, su implementación presenta ciertos desafíos.

El primero es la adaptación de la empresa y qué tan receptivo es el público con esta nueva propuesta.

El segundo es, qué tan dispuesta está tu marca a implementar nuevas tecnologías que le permitan estar a la vanguardia.

Y **el tercero** es, identificar que este cambio no es para todos, siempre tendrás un nicho de mercado o algunos clientes que se muestren reacios a estas nuevas propuestas, sin embargo no dudes en abrir una opción virtual y moderna y mantener líneas de contacto tradicionales donde todos tipo de clientes puedan entrar en contacto con tu marca sin problema.



El futuro empresarial

Guía para cautivar a tu audiencia del futuro.

Como marca, ¿cómo puedo estar presente y cómo puedo orientarme para estar ahí?



¿Qué canales para interactuar con tu audiencia tienes habilitados?

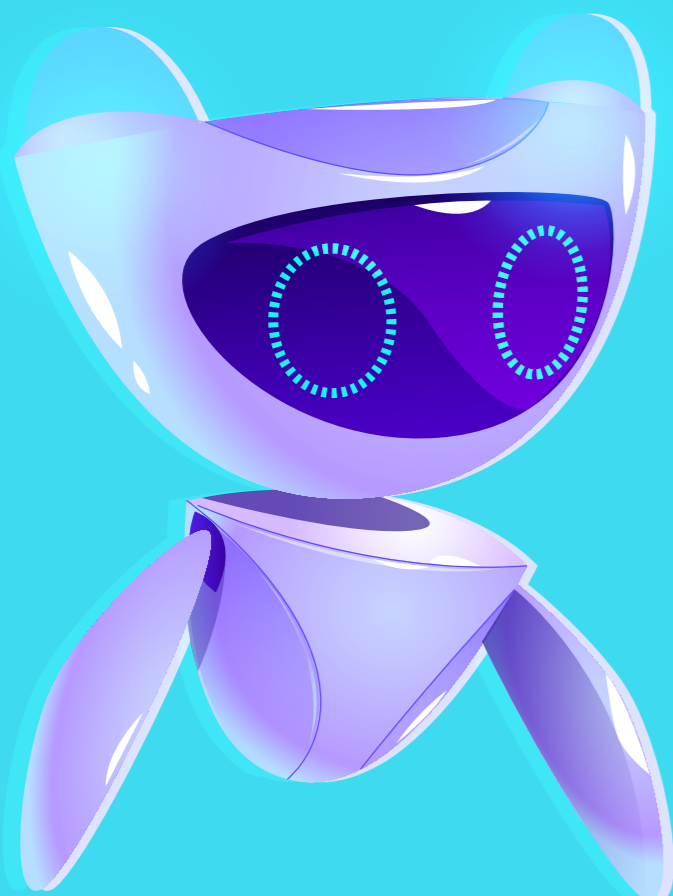


Tus canales ¿son tradicionales o ya cuentas con opciones como chats empresariales?



¿Tienes estrategias de Marketing conversacional para interactuar de forma eficaz con tu audiencia?

Lo cierto es que la transformación digital de una compañía está directamente relacionada con sus canales de comunicación. Así que luego del diagnóstico, te recomendamos:



Implementar canales como WhatsApp Business, Apple Messages for Business y RCS, los cuales te ayudarán no solo a comunicarte con tu audiencia sino a acercarte al mundo digital.



Habilita puntos de entrada que le permitan a mi cliente contactarme de forma fácil desde sus dispositivos móviles.

Mantente abierto a los cambios y nuevas tendencias. Adaptarse a las nuevas opciones del mercado es la clave.

Empieza a prepararte para las audiencias del futuro con nosotros, estás a un solo clic.

Una nueva realidad:
para empresas, para clientes, para ti.

