

¿Necesita mi negocio tener una aplicación para iPhone?

Publicado en: [Marketing](#)

fuelle: Puromarketing.com

Hace algunos años, cuando internet apareció en escena, muchas empresas se preguntaban si era realmente necesario para ellos tener una página web. El tiempo nos ha demostrado que la respuesta correcta era ¡SÍ! A la vista está, si a día de hoy tu negocio no tiene página web ¡es como si no existiera!

Ahora tenemos una duda similar: ¿necesita nuestro negocio una aplicación iPhone? La respuesta debería ser afirmativa pues sabemos que la historia es cíclica y siempre se repite. Ya pasó con internet y todo apunta a que volverá a pasar con la telefonía móvil y obviamente como empresa, ¿vamos a correr el riesgo de “no existir” a unos años vista?

Pero no vamos a salir corriendo a buscar un programador iPhone que nos diseñe una aplicación a medida totalmente adaptada a nuestro negocio sólo porque exista la posibilidad de que la historia se repita, ¿no?. No, como personas racionales que somos necesitamos números y argumentos que nos ayuden a tomar este tipo de decisiones importantes, veamos algunos:

Números, números y más números

La popularidad de los dispositivos de Apple ha sobrepasado las expectativas de muchos tanto a nivel ventas como a nivel popularidad. Su influencia ha cambiado la manera en la que nos comunicamos y nos entretenemos en nuestra vida, tanto a nivel personal como ahora también a nivel laboral.

Y es que no es nada difícil imaginar por qué tanta gente se ha enamorado de esta plataforma: es fácil de usar, simplifica la vida y además da la casualidad que cabe perfectamente en nuestro bolsillo y por tanto puede acompañarnos allá donde vayamos.

Según las últimas declaraciones de Apple, más de 200 millones de consumidores de 90 países distintos poseen un dispositivo Apple y el número no deja de aumentar diariamente. Además un reciente estudio de Nielsen desveló que el 66% de los usuarios de iPhone descarga software y aplicaciones, lo que explica que desde 2008 se hayan descargado a través de la AppStore más de 15 billones de aplicaciones.

No obstante, seguimos sin clarificar la manera exacta en la que una aplicación móvil puede llegar a beneficiar a nuestro negocio. Y seguramente seguimos preguntándonos ¿por qué debemos

realizar esa inversión? Seguid leyendo...

Adaptarse o morir

Una aplicación iPhone va a permitirnos evolucionar, adaptarnos y sobrevivir en un mercado regido por los avances tecnológicos y cada vez más competitivo. Evolucionaremos llevando nuestro plan de marketing un paso más allá. Nos adaptaremos a las tendencias prevalentes en el mercado, estaremos a la última y cumpliremos con las expectativas del consumidor, que cada vez más espera encontrar aplicaciones que le sean de utilidad o lo entretengan. Además una aplicación nos ayudará a sobrevivir en la jungla de competidores pues va a permitirnos competir en varios frentes y beneficiarnos de una ventaja competitiva más si nuestros principales competidores todavía no disponen de una aplicación propia.

Comunicación empresa-consumidor

Una buena aplicación iPhone (con una buena estrategia detrás por supuesto), va a permitirnos afianzar nuestra relación con clientes existentes y establecer contacto con clientes nuevos. Con una aplicación iPhone el contactar y notificar algo a nuestros consumidores se simplifica ya que podemos diseñarla para que nos permita enviar noticias, novedades y ofertas de manera automática. Además se calcula que aproximadamente el 42% de los usuarios utilizan estas aplicaciones varias veces al día y un 48% pasa entre 10 y 30 minutos con ellas. Sin duda, parece una buena oportunidad para formar parte de la vida diaria de nuestros consumidores y ganar penetración y presencia de marca, ¿no?

Beneficios

La ventaja de las aplicaciones para smartphone es que pueden integrarse fácilmente con el resto de elementos de nuestra estrategia online (blog, redes sociales, web corporativa,...) permitiéndonos interconectar todos los canales. Esto nos permite ser más accesibles para el consumidor. Y nos ayuda a reforzar nuestro branding y darle a nuestra marca más presencia e importancia en la mente del consumidor. A la larga esto puede aportarnos beneficios económicos.

En definitiva, con millones de nuevos usuarios de dispositivos Apple diarios, nuestro negocio no debería desaprovechar este increíble canal de comunicación, los datos lo demuestran claramente, el mercado móvil por su demografía joven y de un poder adquisitivo normalmente mayor, constituye una mina de oro para conseguir potenciales consumidores, ventas y niveles de exposición.

Yo estoy convencida, una aplicación iPhone para nuestro negocio ya no es una opción, es un requisito imprescindible para sobrevivir y triunfar en el cada vez más competitivo mercado tanto presente como futuro. Y vosotros... ¿qué pensáis?

