Publicado en Ciudad de México el 17/10/2017

# [Ktc digital innovation revela las 7 claves para hacer negocios online](http://www.notasdeprensa.es)

## Muchas compañías dedican meses e incluso años de trabajo en el diseño y desarrollo de plataformas digitales como estrategias claves para el éxito o incluso la sobrevivencia del negocio. La decepción viene después, cuando a pesar de todo el trabajo y el tiempo invertido, el usuario final jamás logra adaptarse a dichas plataformas. Ktc digital innovation, agencia digital especializada, revela las 7 reglas que las empresas deben seguir para hacer negocios digitales exitosos

 Las compañías luchan día a día por diseñar campañas de difusión e intentan darlas a conocer de todas las formas imaginables: algunas con anuncios offline, pero la mayoría en plataformas digitales como Facebook, Google e incluso Snapchat. Páginas de destino dedicadas y seguimiento por correo electrónico con leads que aseguran los resultados esperados. Con un gran esfuerzo coordinado entre las agencias de medios, digital y creativa, y por supuesto, la marca, se pueden lograr resultados muy llamativos, como millones de impresiones, miles de clics, video views y likes. Pero el crecimiento de los usuarios y las métricas financieras no siempre muestran los resultados explosivos esperados. Esto puede ser una gran decepción. Es por ello que, el estudio de casos reales permite identificar cuáles han sido los errores más comunes que marcas y agencias han cometido al momento de echar a andar estas campañas. Evolucionar la manera de trabajar como agenciaktc es una agencia convencida de que quien venda una visión de maravilla y un plan de tres años para llegar allí, está vendiendo mentiras. Ellos afirman que debido a que el mundo está cambiando rápidamente, nadie puede asegurar cómo puede cambiar una industria en los próximos 3 años. Cualquiera que haga un plan de negocio o de marketing, proyectando resultados a medio o largo plazo está haciendo suposiciones… ¡a lo grande! Esta agencia digital asegura haber hecho cambios importantes en la manera en que trabajan para poner al usuario en el centro de lo que se crea para los clientes. Hoy en día, nos explican, están aplicando ciertas metodologías que utilizan las startups para incrementar significativamente la tasa de éxito y eliminar el desperdicio en la innovación digital. De esta manera se aseguran de estar desarrollando o lanzando las cosas correctas, lo que da  resultados de negocio efectivos para los clientes. Las siete reglas mágicas en el negocio digital1. Innovación por medio de productos, no ideas. En lugar de presentaciones, casos de negocio y planes de mercadotecnia, cuando se tiene una idea para un negocio, producto o campaña, ktc va a intentar llevarlo al mercado lo antes posible, creen que solamente acercándose a la forma de un producto real, se puede estar seguro de que funcionará. 2. Apostar primero en lo digital, pero olvidar los límites. Todos aman lo digital y se sabe el impacto que puede tener la vida y el negocio. Sin embargo, la experiencia del consumidor con las marcas no es de unos y ceros; Y que tampoco hay que hacer una distinción de blanco y negro entre lo online y offline. La agencia asegura también que las experiencias digitales hoy en día están perfectamente integradas en la vida real. 3. Diseñar para conseguir el amor del cliente, no por el amor a la tecnología. ktc siempre tiene al cliente como eje central para lo que diseñan. “Si no hay amor del cliente, no va a haber resultados buenos de negocio”, nos expresan. Especialmente en la era del internet, donde las reseñas de producto y las quejas se pueden volver virales al instante. “Lo digital no se trata de tecnología, se trata de tener la solución correcta para resolver un problema”, afirman. 4. Obtener resultados de negocio, no premios creativos. Algo con lo que sobresalen, es que mientras muchas agencias creativas y de mercadotecnia digital se enfocan en conseguir premios en Cannes o IAB Conecta para sentirse reconocidos, ktc prefiere crear verdadero valor para el consumidor y al hacerlo, para su cliente. “Innovación en lugar de invención. Inventar es hacer algo nuevo, innovar es usar algo que ya existe de una nueva manera para ofrecer un beneficio. Este beneficio para el consumidor y el cliente es lo que cuenta”, aseguran. 5. Construir con base en la evidencia de usuarios reales, no en la intuición. “Tú no eres tu usuario. La agencia tampoco lo es”, al menos en la mayoría de los casos, aseguran, “así que si te dicen que saben lo que es correcto para tus usuarios, estarían adivinando, y estar adivinando puede ser arriesgado”, afirman y nos explican que ellos no buscan deshacerse del riesgo lo más pronto posible. “No solamente preguntamos al cliente acerca de su idea y diciendo cosas como- por supuesto que les va a “gustar”, ¡es una gran idea! -, sino primero creamos un MVP (Mínimo Producto Viable) y solo probándolo en un escenario realista con el usuario real se puede llegar realmente a un resultado certero”. 6. Aprender de forma rápida y barata, no construir elefantes blancos. Otro aspecto fundamental que comparten acerca de su metodología, es que si bien todo el tiempo que toma construir un producto es tiempo en el que tu producto no está “al aire”. Y si un producto no está afuera, significa que no se está aprendiendo de los usuarios. “Esto no es un problema si estamos seguros que nuestro producto será un éxito. Pero normalmente no lo sabemos”, aseguran. “En ktc trabajamos en ciclos cortos para lanzar y aprender lo más rápido y barato posible”. 7. Ir por resultados 10 veces mejores, no 10% mejores. ktc sostiene que hacer las cosas como siempre las haces no es suficiente. Explica la agencia que las mejoras incrementales (innovaciones de 10%, sostenidas) pueden ser suficientes para competir en las condiciones actuales y pueden mantener el negocio a flote por un tiempo. Pero tarde o temprano un disruptor vendrá. “Piensa en Netflix cambiando la renta de videos, Amazon cambiando retail y AirBnB cambiando hotelería, por solo mencionar unos ejemplos”, indican. Si bien esta agencia experta en digital asegura que la innovación incremental no va a ser suficiente, por ello que buscan una innovación que tenga 10 veces más impacto. Estas reglas los han ayudado a crear mejores experiencias de marca para los usuarios finales y un valor agregado para sus clientes. Par concluir, ktc digital innovation nos comparte tres disciplinas principales aplican día a día como agencia: Corporate Startup: se trata de buscar nuevas oportunidades con innovadores modelos de negocios. Producto Digital: es cuando se construyen productos digitales que están hechos para el amor del consumidor. Growth Hacking: es donde se utilizan métodos no convencionales en lugar de publicidad vacía para hacer crecer una marca. Para obtener más información acerca de la innovación o metodologías startup que esta gran agencia digital está implementando hoy en día, se puede realizar una suscripción a su newsletter semanal: http://innovation.ktcagency.com/en/writing/. O bien, seguir sus redes sociales Facebook Linkedin

**Datos de contacto:**

Tezz Saenz

52508088

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/el-manana-puede-ser-asombroso](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Comunicación Marketing E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)