

¿Cómo desarrollar una app para tu negocio?

Recopilado por Amalia Beltrán

En la actualidad, contar con una app para tu negocio es indispensable si lo que se busca es posicionar tu marca e interactuar con los clientes.

El internet revolucionó la forma en que se informa, se entretiene ... y se compra. Ahora, con la amplia adopción de los smartphones, los usuarios han llevado esos hábitos a otro nivel. Los teléfonos inteligentes están en manos de casi todos los consumidores. La conectividad constante que eso representa, los convierte en una plataforma ideal para establecer una comunicación directa con los clientes que permite ofrecerles la mejor experiencia.

Si a esto se suma que las nuevas generaciones, nativas en el ambiente digital, utilizan sus dispositivos móviles como medio natural para encontrar todo lo que necesitan, con la inmediatez que lo desean; la pregunta ya no es cuándo desarrollar una app para la empresa, sino cómo hacerlo.

¿Qué son las apps?

Son programas que los usuarios instalan voluntariamente en sus smartphones o tabletas para llevar a cabo una serie de actividades, desde jugar hasta realizar compras.

Una aplicación móvil de tu marca le dará presencia constante en los dispositivos que tus clientes utilizan para casi todo: trabajar, informarse, planear viajes, comunicarse, divertirse, recibir y enviar correos electrónicos, revisar su agenda de compromisos, monitorear su salud, llevar un presupuesto, etc.

Aun cuando el sitio web sea responsivo, fácil de visualizar y de navegar en dispositivos móviles, una app facilita la interacción instantánea con los usuarios cada vez que activan el ícono de tu marca.

Esto les ahorra el tiempo y los inconvenientes de tener que utilizar un navegador de internet, teclear la URL de tu negocio (si es que la conocen) o investigarla en los motores de búsqueda.

Su accesibilidad e inmediatez de

respuesta se vuelven las principales ventajas en el proceso de comunicación con tus clientes, además de que una app puede recabar información en tiempo real, como su ubicación e intereses, que servirá posteriormente para personalizar experiencias.

Razones para tener una

Por un lado, es importante estar a la vanguardia en cuanto a herramientas de venta, ya que el mundo digital es cada vez más competido; sin embargo, mejorar la relación con los clientes y hacer que la empresa capitalice este esfuerzo debe ser el objetivo principal al momento de desarrollar una app. Estas son cuatro razones de peso: Establecer un canal de comunicación directa con tus clientes y tener acceso a información importante sobre ellos que permitan personalizar su experiencia y mantenerlos más satisfechos. Mejorar el posicionamiento y reconocimiento de marca, pues los consumidores valoran más a una empresa con fuerte presencia en el mundo digital y que se esfuerza por mejorar su relación con ellos.

Mejorar las utilidades, pues estudios demuestran que la inversión en el desarrollo de una app móvil ofrece un rendimiento superior a través de un aumento en las ventas y una mejor identidad de marca.

Ampliar el mercado, pues permite acceder a grupos demográficos que están acostumbrados al entorno digital y que geográficamente pueden estar lejos.

Beneficios de una app

En forma concreta, estas son las ventajas de que en el negocio tenga una app:

Presencia continua de tu marca en los dispositivos de los clientes, lo cual permitirá que tengan conciencia de ella cuando tomen una decisión de compra. Disponibilidad inmediata, pues basta con activar el ícono correspondiente para que el cliente tenga acceso a tus contenidos y a un canal de comunicación directa en la empresa. Máxima cercanía con los clientes, ya que ningún aparato electrónico está más en contacto con ellos que su teléfono celular.

