

# Entrevista amb

## Ignasi Cavallé

Marketing Online Strategist i CEO de  
Mediaclick

***A mida que millora la tecnologia, cada dia que passa que una empresa no professionalitza la seva presència a Internet, és un dia perdut.***



*Mediaclick, amb seu a Sant Cugat del Vallès, és una agència de màrqueting online 360°. Fundada l'any 2007, l'empresa va ser una de les primeres agències especialitzades en posicionament orgànic i campanyes Google Adwords que es van constituir a Barcelona. Amb una sòlida experiència en el sector, Mediaclick compta amb un equip de consultors de màrquetig online especialitzats en definir estratègies i operatives personalitzades i amb visió global 360°. Entre els seus clients, Mediaclick compta amb institucions públiques com la Generalitat de Catalunya o la Universitat de Barcelona, grans multinacionals com ara Würth o Genberit i pimes i empreses locals com SC Trade Center o Eix Estels.*

*Ignasi Cavallé és CEO de l'agència de màrqueting online Mediaclick. L'empresa és associada a Sant Cugat Empresarial.*

- **Com descriuries el grau d'incidència d'Internet en el nou paradigma de la gestió empresarial?**

Internet definitivament ha revolucionat la forma de gestionar l'empresa. Només cal veure l'impacte que ha tingut el correu electrònic en el món empresarial i la gestió diària de qualsevol empresa. O bé com gràcies a Internet, s'han modificat radicalment models de negoci com ara el turístic, eliminant quasi per complet els locals físics i el model d'agència de viatges tradicional.

- **Què és el màrqueting online? En quins perfils d'empresa cobra especial importància el màrqueting online?**

El màrqueting online treballa les estratègies i accions tradicionals del màrqueting (visibilitat, publicitat, venda,...) a través de les possibilitats que proporciona una pantalla connectada a Internet. Qualsevol empresa interessada a connectar amb el seu públic objectiu, guanyar visibilitat, generar vendes, etc, és una empresa a la que li hauria d'interessar el màrqueting online.

- **Com contribueix el màrqueting online a la generació de demanda?**

Internet permet apropar la oferta a la demanda. Les múltiples possibilitats que ara té una empresa o una persona per fer arribar la seva oferta al seu públic objectiu afecta clarament a la possibilitat que la demanda d'un producte o servei determinat augmenti significativament. Al poder arribar a més gent, el volum de la demanda pot augmentar considerablement, ja sigui gràcies als múltiples suports online (xarxes socials, blogs,..) o a través de la possibilitat d'impactar en diferents dispositius (mòbil tableta) que et permet contactar-hi en situacions on abans no s'hi podia contactar.

- **Creus que les empreses estan aprofitant el potencial Internet com a canal de venda o promoció?**

Les empreses que tenen com a target persones físiques (els negocis BtoC), tenen més consciència del què pot representar Internet en la seva capacitat de connectar amb la demanda. No passa el mateix amb les empreses BtoB ja que aquestes, en molts casos per desconexença, no estan aprofitant tot el que el màrqueting online podria fer per potenciar la seva visibilitat i vendes.

- **Hi ha un bon nivell de coneixements de l'entorn online?**

En general, les empreses saben o intueixen que Internet és un entorn de potencial generació de negoci, però la majoria no saben com explotar-lo o bé tenen idees mal concebudes i confuses sobre com aconseguir resultats a la xarxa. Al tractar-se d'una disciplina relativament nova, que està en constant evolució, és complicat que les empreses tinguin un especialista en les seves plantilles, és difícil estar al corrent de totes les novetats que setmana a setmana van sortint. Es tracta d'un sector on el que et val per avui, pot ser

no et serveixi per a l'any que ve. Només cal recordar els efectes que té en les accions de màrqueting online els canvis d'algoritmes de Google.

- **Que fa falta per obtenir resultats a través d'Internet?**

El primer és tenir molt clar que és el que persegueixes amb la teva presència a Internet. S'han de marcar els objectius (aquests poden ser generar visibilitat, vendes, aconseguir contactes comercials, etc). Un cop tens clar els objectius, cal fixar l'estratègia i el pla d'accions que se seguirà en funció dels recursos disponibles. En moltes ocasions les empreses comencen a fer accions, sense marcar-se un objectiu clar i no fixant estratègies orientades, així els resultats no arriben.

- **Per què val la pena que les empreses BtoB inverteixin en Internet?**

Està bastant estesa la idea que Internet no és per a les empreses BtoB, però això és fals. Al final la persona a la que vols impactar, ja sigui el cap de compres d'una empresa, el director financer, etc,..és usuari d'Internet i utilitzarà la xarxa per navegar-hi. Per tant, és un entorn més per aconseguir impactar-lo. Cada cop més, les empreses BtoB són conscients que han de treballar la seva presència online i que es poden aconseguir resultats rendibles.

- **En el marc del nou paradigma de gestió del màrqueting empresarial, com conviuen les estratègies online i offline i com es retroalimenten?**

A mida que augmenten les possibilitats tecnològiques, les sinèrgies entre el món online i l'offline també augmenten, sobre tot amb el que representa la tecnologia mobile, amb els smartphone i les tabletetes. Actualment ja és molt normal que un usuari busqui informació d'un producte per Internet, el vagi a veure a una botiga física i l'acabi comprant en una e-commerce, o fins i tot que, mentre està a la botiga física, estigui comparant preus des del dispositiu mòbil.

- **Quines són les tendències en l'àmbit de l'estratègia de màrqueting empresarial?**

Cada cop són més les empreses que ja són conscients que el fet de disposar d'una presència professional i intensiva a Internet és important. L'ús d'Internet anirà cada cop a més, a mida que millori la tecnologia, cada dia que passa que una empresa no professionalitza la seva presència a Internet, és un dia perdut.

- **Mediaclick ofereix solucions globals de màrqueting online 360°**

Mediaclick és una agència de màrqueting online, amb més de set anys al mercat. Estem especialitzats en presència 360°, això significa que definim objectius, desenvolupem estratègies i apliquem accions de tot tipus, des de la millora de la presència d'una empresa Google fins la gestió de les xarxes socials, etc. Ens ocupem de tota la presència online de l'empresa, d'aquesta forma el client pot disposar d'un partner únic. Som, en definitiva, el seu departament de màrqueting digital.