

# Marketing Online



Diez paradigmas a romper  
para hacer marketing online  
en la Era 2.0!

## 1) De Consumidor a Persona

Los  
consumidores  
COMPRAN



Las  
personas  
VIVEN y SIENTEN

## 2) De Producto a Experiencia

Los  
productos  
CUBREN  
NECESIDADES



Las  
experiencias  
CUBREN  
DESEOS

## 3) De Honestidad a Confianza

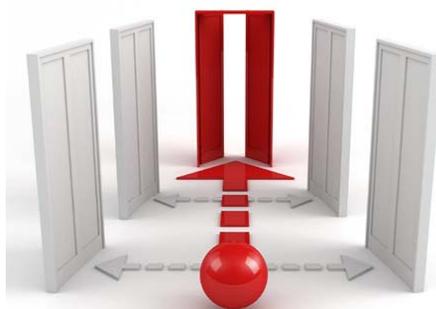
La Honestidad  
SE ESPERA



La Confianza  
DEBE SER  
GANADA

## 4) De Calidad a Preferencia

La Calidad  
EXISTE



La Preferencia  
CREA LA VENTA

## 5) De Notoriedad a Aspiración

SER  
CONOCIDO



No significa  
SER QUERIDO

## 6) De Identidad a Personalidad

La Identidad se relaciona con el conocimiento de LA MARCA



La Personalidad habla del carácter y el carisma de la EMPRESA

## 7) De Función a Sentimiento

La función habla de cualidades superficiales del producto



El sentimiento se vincula con el diseño, que es sensorial

## 8) De Ubicuidad a Presencia

La Ubicuidad es  
SER VISTO



La Presencia  
ES EMOCIONAL

## 9) De Comunicación a Diálogo

Comunicar es  
decir qué ofrezco  
para VENDER



Dialogar es  
compartir con el  
CONSUMIDOR

## 10) De Servicio a Relaciones

El Servicio  
VENDE



Las Relaciones  
Representan  
CONOCIMIENTO

De acá a la China...  
Muchas Gracias por su tiempo!

Marcelo Moreno  
[mmoreno@criterionet.com](mailto:mmoreno@criterionet.com)  
[www.criterionet.com](http://www.criterionet.com)