

## Madrid

---

### OMExpo 2010 recibe en su primer día como espacio de 'networking' a más de 4.000 profesionales y empresarios

MADRID, 26 Feb. (EUROPA PRESS) -

La sexta edición de OMExpo 2010 comenzó el pasado miércoles en Ifema y este espacio para el "networking" acogió en su primer día a más de 4.000 personas entre profesionales y empresarios, de los cuales dos centenares acudieron a la mesa redonda organizada por la Dirección General de Innovación y Tecnología del Ayuntamiento de Madrid.

Según informaron desde la organización, directivos de las empresas colaboradoras de Madrid Tecnología ofrecieron durante la primera jornada claves para que las pymes madrileñas obtengan mejores resultados de negocio y ahorro de costes con la digitalización de sus procesos de venta y marketing.

'Cuando el marketing digital llega a las empresas. Claves del éxito' fue el título de la mesa redonda, en la que el director de Marketing de Domestika, Wenceslao García, explicó la importancia de que los empresarios trabajen en la formación, que se comprometan con un proyecto y que dediquen recursos humanos y económicos al desarrollo web de sus negocios.

Por otro lado, para el director de Estrategia de Barrabés, Fernando San Martín, Internet como herramienta de negocio puede ayudar a los empresarios a hacerse "visibles". "Hay que generar confianza en el cliente y fidelizarle", apuntó.

Mientras, en la misma dirección, el director general de Gran Pyme, Pablo Momo, aseguró que un proyecto web cuidado y bien orientado puede costar entre 500 a 2.000 euros, e insistió en que la visibilidad, recurriendo a presencia en redes sociales, ayuda a vender más a las pymes.

El director general de Human Level, Fernando Maciá, cree, por su parte, que las pymes constituyen el mejor sector para un buen desarrollo web porque ellas están en contacto con sus clientes potenciales. La presencia on line, dijo Maciá, no acaba con la página web: hay que trabajar todos los días una vez que la página se ha colgado.

Desde Clarke, Modet and Co, su directora de Innovación y Desarrollo, Rosario Echevarría, aseguró que para gozar de cierta tranquilidad en un sitio web "hay que respetar y proteger la propiedad intelectual y los derechos de autor", en definitiva, cumplir con todos los requisitos legales de una web para ofrecer privacidad y seguridad a los clientes.

La directora de Cuentas de Adesis, Belén Galán, explicó que un negocio en Internet "no deja de ser un negocio como otro cualquiera", con lo que es necesario que cumpla con los requisitos que se le exigirían a cualquier compañía: viabilidad, Plan estratégico, presupuesto y Plan de marketing.

El director de Operaciones de Territorio Creativo, Fernando Polo, explicó las ventajas de que los pequeños empresarios comiencen a crear comunidades de clientes en las redes sociales como Twitter o Facebook.

Por último, desde MRW, empresa proveedora, su director comercial, Francisco González, ofreció las claves que desde su experiencia como empresa de logística deben tener las compañías on line: que ofrezcan productos exclusivos, precios bajos, y mejora de la experiencia del cliente.

Según la organización, la presencia y patrocinio del Ayuntamiento en Madrid OME expo constituye una profundización de las acciones municipales en pro de la digitalización de las empresas a través del ya existente Plan Internet Vende, ampliamente utilizado por las pymes madrileñas para su penetración en la red y la venta on line.

Según los últimos datos, Internet Vende ha realizado ya 140.000 contactos informativos y a sus talleres y cursos de formación han asistido 3.400 pequeños y medianos empresarios.

© 2010 Europa Press. Está expresamente prohibida la redistribución y la redifusión de todo o parte de los servicios de Europa Press sin su previo y expreso consentimiento.