

Display (24%), proximidad (20%) y aplicaciones (18%) los formatos con mayor futuro

## Una empresa sin Social Mobile Cloud podría reducir sus ventas hasta en un 80%

- *acens Cloudstage debate en su XVII edición sobre “Cloud y Redes Sociales”, analiza el SoMoClo o Social Mobile Cloud.*
- *La estrategia de marketing está en la nube, 8 de cada 10 consumidores utiliza el móvil para comprar productos y servicios con bancos, empresas de telecomunicaciones, minoristas, servicios públicos y otras organizaciones.*
- *Para finales de 2013 Gartner prevé que las búsquedas en móvil superen a las de PC.*

**Madrid, 2 de octubre de 2013.-** **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)), el encuentro mensual que reúne a expertos tecnólogos para debatir sobre la temática cloud, abordó en su décimo séptima edición el tema “Cloud y Redes Sociales”. La nube y las redes sociales unido a la movilidad ha provocado un nuevo acercamiento a los clientes, el SoMoClo (Social Mobile Cloud).

En esta ocasión, **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)) contó con la participación de **Carolina Rojas**, presidenta y socia fundadora de @prendetech, experta en social marketing y autora del libro “Networking: el uso práctico de las redes sociales”. Rojas insistió en la oportunidad que ofrece a cualquier empresa el Social Mobile Cloud.

La estrategia de marketing está en la nube, el 80% de consumidores utiliza el móvil para comprar. Según estudios el 40% de los usuarios que utiliza el Social Media como herramienta de marketing ha cerrado entre dos y cinco acuerdos gracias a las redes sociales. El 23% que utilizaba las redes sociales supera sus expectativas de venta, mientras que sólo el 18,9% de aquellos que no utilizan estas herramientas, lo superaron.

Pero, ¿cómo convertir las redes sociales en un valor activo para la empresa? Para Carolina Rojas previo a ninguna estrategia de social media es la creación de una web social. “Crear una buena web es algo muy importante de lo que ya hemos dejado de hablar pero es previo a la estrategia en redes sociales y esencial en el marketing online”, explica Carolina Rojas. La web continúa siendo tarea pendiente y eje central de la estrategia del Mobile Marketing, el 60% de los despachos legales ha renovado su web en los últimos 18 meses y algo más del 50% mantiene programas de posicionamiento en buscadores. Además de un diseño fácil y sencillo es necesario incluir herramientas de marketing que ya incluyen muchas de las soluciones de creación de web en la nube como la inclusión de formularios de contacto, galería de imágenes, videos, email, aplicaciones de redes sociales, localización, etc.

Además para Rojas, “cuando consideremos las redes sociales no se trata de estar en todas ni de cualquier forma. Otra tarea pendiente en las empresas es contar con un plan estratégico de marketing social realizado por un equipo experto, ya que las empresas aún no invierten en profesionales”. Hay diferencias entre sectores y así el tecnológico es el que más apuesta, mientras que el 40% del sector legal admite no tener una estrategia marcada para redes sociales.

Otras conclusiones del encuentro:

- ✓ LinkedIn sigue siendo la más valorada en el ámbito laboral creciendo la penetración en Twitter y disminuyendo en Facebook.
- ✓ El éxito de una estrategia de Marketing Móvil es resultado de una combinación de tecnología y soluciones en la nube y creación de contenidos de interés para el usuario.
- ✓ El Marketing está en movimiento y la medición nos indicará el camino. Las aplicaciones analíticas en tiempo real para poder estudiar la conducta de navegación de usuarios y optimizar la web periódicamente.



**Vea la entrevista de acensTV aquí**

**Descargue las fotos del XVII acens Cloudstage aquí**

**Puede inscribirse al próximo acens Cloudstage desde este enlace**

Puedes encontrar más información sobre Cloud Hosting, Internet y Tecnología en el [blog](#) de acens. También puedes suscribirte a nuestro boletín de noticias [aceNews](#) o seguirnos en Twitter [@acens](#).

#### **Acerca de acens**

**acens** es una empresa del grupo Telefónica pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado, proveedora de servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial. Desarrolla su actividad desde 1997, cuenta en la actualidad con presencia en Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, y posee dos Data Centers con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera las 100.000 empresas, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas Web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas.

**acens** gestiona casi 400.000 dominios en Internet, aloja miles de servidores y administra un caudal de salida a Internet superior a los cuatro Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...).

acens Cloud Hosting ofrece a pequeñas y grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces, tanto en entornos de clouds privados como en públicos y mixtos.

#### **Acerca de acens Cloudstage**

**acens #Cloudstage** es el primer evento *afterwork* del sector tecnológico con énfasis en las temáticas cloud y nuevas tendencias tecnológicas, orientado a directivos, técnicos, empresarios, emprendedores y profesionales de cualquier sector interesados en las mismas, y en el que mensualmente participan reconocidas personalidades del sector, presentando las novedades tecnológicas más frescas y disruptivas del momento.

#### **Para más información:**

Noizze Media para **acens**  
Carmen Tapia / Ricardo Schell  
[ctapia@noizzemedia.com](mailto:ctapia@noizzemedia.com) / [ricardo.schell@noizzemedia.com](mailto:ricardo.schell@noizzemedia.com)  
646 892 883 / 699 983 936

**acens**  
Inma Castellanos  
[inma@acens.com](mailto:inma@acens.com)