



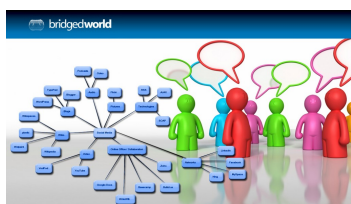
Por qué Bridgedworld hace Social Media

Un nuevo modelo de comunicación y relación con el cliente

2009-11-11

A partir de una plataforma on line destinada para que las personas estén en contacto, compartan know-how y experiencias, lo que se conoce como Red Social, también se puede construir un proyecto empresarial. **Bridgedworld** se gestó en una de esas plataformas y a partir de comentarios cruzados en distintas conversaciones, de esas que se generan a diario en las miles de redes que existen en todo el mundo.

Partiendo de esa primera toma de contacto seguimos utilizando la red, y todas las posibilidades que nos ofrece, para compartir nuestras ideas, nuestra visión y sumando esfuerzos y conocimiento. Desde entonces no hicimos más que aumentar nuestro conocimiento sobre las posibilidades del *mundo 2.0*. Y también, desde entonces, no hemos dejado de aprender. Porque *Internet* y *la web 2.0* están en continuo cambio y evolución. Pero también están en continuo crecimiento.



Un entramado de relaciones que generan conversaciones

Cada día hay nuevas aplicaciones, plataformas y funcionalidades y todas ellas son soluciones para hacernos más fácil la gestión de la ingente información que acumula Internet al cabo del día. Información sobre nuestra empresa, sobre nuestro producto, sobre conversaciones que mantienen los consumidores a cerca de nuestra última campaña o del servicio que se les prestó la última vez que visitaron nuestros locales. Porque la comunicación ya no es unidireccional, ahora **el consumidor tiene control sobre los mensajes**. La comunicación es **bidireccional**, es una **conversación** entre la empresa y el cliente. Ahora nosotros somos parte activa de la comunicación.

Ahora, aun siendo una comunicación más rápida, más ágil y mucho más inmediata, es necesario saber cómo se comporta este nuevo consumidor. Dónde está y cómo llegar a él. Y, especialmente, cómo gestionarlo todo y cómo hacer que la estrategia on line complemente y forme parte también de la off line y de la cultura de la empresa. Es la comunicación de 360º y la [Social Media](#).

Por todo ello, y por nuestro conocimiento en [Social Media](#), **Bridgedworld** pone toda su experiencia acumulada en este nuevo escenario, la Comunicación 2.0, al servicio de sus clientes. Porque ya no se puede concebir el mundo de los negocios sin Internet y porque los viejos sistemas ya no sirven. Ahora hay que modificar la manera de hablar con nuestros clientes. Hay que definir otra estrategia y otra táctica. Y necesita la ayuda y el apoyo de



quien, como **Bridgedworld**, lo lleva incorporado en su ADN.

Y por eso hacemos [Social Media](#). Eso también es **Bridgedworld**.