



IGNACIO MANRIQUE DIRECTOR DE MÁRketing DE BEEDIGITAL

«Si no estás bien posicionado en Internet, estás fuera del mercado»

La editora de las icónicas páginas amarillas se ha reconvertido en agencia de márketing digital para pymes y autónomos

F. FERNÁNDEZ
REDACCIÓN / LA VOZ

El mundo intangible de Internet entró como un elefante en una cacharrería en el modelo de negocio de la edición en papel de las Páginas Amarillas, que hasta hace pocos años adornaban las estanterías de los hogares españoles. Pero la empresa que daba nombre a las famosas guías con todos los comercios y empresas habidos y por haber no sucumbió a la era digital. Se transformó en BeeDigital, una agencia de márketing digital enfocada en pymes y autónomos que cuenta con 330 empleados y factura 60,8 millones. Ignacio Manrique de Lara es su director de márketing.

—Pero, ¿siguen existiendo las páginas amarillas?

—Bee Digital es la transformación digital de esa marca icónica que es Páginas Amarillas. Antes éramos el Google de las pymes, y ahora mismo la principal fuente de información es Internet, y nos hemos adaptado a eso. Pero seguimos con el mismo objetivo, que es ayudar a las pymes a con-

seguir clientes. Antes lo hacíamos con las guías de papel y ahora con el márketing digital, para ayudarles a que las encuentren en este nuevo mundo de Internet. Seguimos siendo una compañía muy sólida, con 60.000 clientes, para los que hemos diseñado 140.000 páginas web. Llevamos más de 50 años trabajando para las pymes, las conocemos muy bien, sabemos lo que necesitan. —Entonces se dedican a hacerles un hueco en la Red en lugar de en una página de papel.

—Justo. Es fundamental. Ahora mismo, el 90 % de las compras se inician en Internet, pero, en cambio, el 70 % de la información de las pymes es incorrecta o está incompleta. Y si quieren conseguir clientes necesitan que esa información sea correcta. Además hay una competencia feroz, porque antes tu competencia era el comercio de al lado, pero ahora están todos en Internet, y tienes que ser capaz de destacar y para ello necesitas ayuda, y ahí estamos nosotros. Solamente los negocios que están a la altura digital de sus

clientes van a poder sobrevivir.

—La pandemia ha desatado aún más esa dependencia de Internet.

—Claro. Lo que estamos viendo en estos últimos seis meses es que la digitalización se ha acelerado muchísimo. Y si no estás en Internet de forma adecuada no puedes llegar a tus clientes, estás fuera del mercado.

—¿Cómo lo están pasando sus clientes?

—Estamos notando un crecimiento importante, las pymes nos necesitan. Cuando les explicas que es importante tener presencia en Internet, que tengan una página web bien posicionada, o redes sociales, lo entienden mucho más, lo que nos está permitiendo llegar a más pymes.

—¿No han tenido bajas por la crisis?

—En una primera fase, sí, pero les hemos aplazado el pago de la cuota unos meses para que puedan continuar con nosotros hasta que se recuperen. Esta es una de las pocas inversiones que no pueden dejar de tener, porque si los clientes no te vienen por la calle, te tienen que venir por



Manrique de Lara aclara que la guía en papel aún se edita.

Internet. Somos una inversión tremendamente importante para las pymes.

—¿Cuánto cuestan sus servicios?

—Tenemos un producto básico a partir de 37 euros al mes, no es una inversión inasumible. Pero mantenemos las guías en papel ¡eh!, aunque estamos en la fase final. Este año todavía se van a distribuir 14 millones de guías, porque teníamos clientes que nos las pedían. En una gran ciudad todo se mueve ya por Internet, pero en algunas localidades más pequeñas las guías resultaban útiles.

—¿Cuándo desaparecerán?

—Todavía no sabemos cuándo haremos la última tirada, pero seguramente el año que viene.

—¿Qué le ofrecen a las pymes?

—Las pymes tienen que tener presencia en Internet. En Galicia, solamente un 13 % de ellas tienen un nivel de digitalización alto, cuando la media en España está en un 15 %. Tener una presencia avanzada y bien posicionada en los buscadores es fundamental para sobrevivir porque, desde el momento en que la tienes, te puede multiplicar por cinco o por diez los potenciales clientes.

—De todas las redes, ¿en cuál hay que estar sí o sí?

—Para las pymes es imprescindible Google my business, y la red social más utilizada por las pymes y los usuarios es Facebook.