Este compañero nos cuenta como decidió saltar de las Telecomunicaciones al marketing on-line y como el deporte le ayuda en el día a día de la jungla empresarial.

ALEJANDRO GÓMEZ PAREJA, 30 AÑOS, GERENTE DE URBAN MARKETING, CONSULTORA ESTRATÉGICA EN MARKETING ONLINE SITUADA EN ALICANTE

"Ser realista es el camino más transitado hacia la mediocridad"

¿Cuáles fueron tus primeros pasos como emprendedor?

Mis inicios fueron en una consultora TIC (Tecnologías de la Información y Comunicaciones) donde realizaba proyectos y certificaciones de telecomunicaciones en plena crisis inmobiliaria, razón por la que me tocó reinventarme para ser útil a mi empresa. Desde entonces comencé a realizar labores comerciales mientras me formaba en Marketing On-line.

Pasados tres años, me di cuenta que estaba estancado. Por esa razón, a finales de 2010, junto a mi compañero y amigo Fernando Delgado Soler, inicié un proyecto ilusionante y atrevido, habida cuenta la época en la que nos encontramos. Así nació Urban Marketing, con una vocación clara: Ofrecer un *servicio integral de Estrategia de Comunicación On-line* poniendo al alcance de nuestros clientes aquellos servicios necesarios para generar un plan de marketing en Internet adaptado.

¿En qué se diferencia tu empresa de la competencia?

Este punto es clave. No nos consideramos mejores, pero sí, diferentes. Ya hay mucha gente dedicada a hacer diseño Web, posicionamiento en buscadores, "community management", etcétera. Pero en Urban Marketing tenemos dos puntos diferenciales: La implicación en el objetivo final de nuestro cliente y ser distribuidores de una herramienta única en el mercado nacional: COSMOS

¿Podrías aclarar qué es COSMOS?

Anteriormente llamada "Escucha Activa", es una herramienta de gestión de la información accesible a través de Internet que permite monitorizar todo lo relacionado con una marca y mediante la cual logramos responder preguntas vitales para conformar una óptima estrategia de comunicación on-line: ¿Qué dicen de nosotros, quién lo dice, qué repercusión tendrá? ¿Dónde centramos nuestros esfuerzos, en qué ámbitos y a través de quién?, ¿Qué alcance tienen las acciones que desplegamos? ¿Tenemos identificado a nuestro target, dónde se encuentra, qué le interesa o conmueve? ¿Dónde nos inspiramos?

Hemos comprobado en tu blog (alejandrogomez.pro) tu vinculación con el deporte y en especial con el fútbol. ¿Qué beneficios tiene el deporte para un empresario?

El deporte es para mí una forma de vida y no me imagino el transcurso de los días sin practicarlo. Unido a una buena alimentación y descanso mejora la toma de decisiones, aumenta la motivación, mejora las relaciones interpersonales y todo ello se traduce en una mejora del rendimiento.

Practico tenis, running, natación, gimnasio, pádel…, pero el que más me ha aportado es el fútbol, cuyos valores son extrapolables al mundo empresarial : Humildad, constancia, trabajo en equipo, solidaridad y el más importante, capacidad de sacrificio

Por último, ¿darías algún consejo a los jóvenes emprendedores?

Creo que aún soy yo el que debe recibir consejos, pero por lo que he podido ver en este tiempo puedo compartir un pensamiento: Una empresa es como una pared. Cada día debes poner un ladrillo tan recto y firme que estés seguro que nunca caerá. En esta época se abren nuevas necesidades y por lo tanto nuevos nichos de mercado que deben ser aprovechados por los jóvenes emprendedores. Se puede. Tan sólo hay que decidirse.