

¿Qué es Endomarketing?

Si eres capaz de que tus empleados puedan referirse de manera positiva de su trabajo, que sus acciones reflejen sentido de pertenencia y compromiso por el lugar en el que trabajan, entonces se ha hecho un buen endomarketing.

La mejor publicidad es cuando tu talento interno puede hablar bien de su propia empresa, por ello, resulta importante promover estrategias que motiven a tus trabajadores a ser los primeros embajadores de la empresa.

Es un concepto muy necesario para producir mejores resultados.

¿Qué es el endomarketing?

También se conoce como marketing interno, es una estrategia o plan aplicado por las empresas para captar al personal altamente calificado, que sea capaz de desenvolverse en un ambiente sano y productivo.

El endomarketing promueve valores empresariales de amistad y crea un clima laboral agradable y estable. Esto ayuda a disminuir el índice de rotación o deserción de personal, conocido como «[turnover](#)». La imagen de la empresa se promueve desde adentro.

¿Para qué se aplica el endomarketing?

Muchas empresas en su afán por obtener resultados se olvidan del capital humano que trabaja en ellas, esto muchas veces afecta el clima laboral y los hace menos productivos. También, genera más gastos, porque debes estar constantemente contratando personal para cubrir vacantes.

En ese sentido, se crea el endomarketing, **una forma de**

estrechar lazos, para que se sientan en un buen ambiente y con ganas de trabajar. Lo que se traduce en mejores resultados.



Sin embargo, esto **no es algo que se puede hacer de la noche a la mañana**, porque no se trata de obligar a los trabajadores a pensar en tu marca o que hagan las cosas bien, para ello, debes ser congruente con los valores.

La estrategia debe ser coordinada por todas las áreas de la compañía, en especial Recursos Humanos o relaciones laborales.

¿Cómo realizar un endomarketing efectivo?

Para ser efectivo el cambio debe hacerse desde sus bases, la comunicación es clave en todas las áreas, para ello, es imperativo que se atienda las necesidades de los colaboradores y se dé solución a sus problemas.

Es vital que se escuche al trabajador, que las condiciones laborales tengan una remuneración justa y exista una política de reconocimiento de los logros.

A su vez **es importante que exista una buena formación de tus**

trabajadores, que se invite o rete a la superación y al logro de resultados.

También, pueden establecerse actividades grupales y charlas motivacionales, que sean coherentes, con planes y proyectos realizables. La integración es fundamental.

¿Quiénes pueden intervenir?

Aplicar el marketing interno es un proceso que puede llevar un tiempo, no se puede cambiar todo un ambiente laboral de inmediato, hace falta más que ideas, se necesitan acciones y soluciones.

En este proceso debe intervenir toda la empresa, en especial Recursos Humanos, las áreas de [mercadeo y comunicaciones](#), que pueden apoyar a la divulgación de metas, objetivos y planes de reconocimiento de logros al personal.



Es importante que se revise constantemente la formación del personal, el **plan de carrera** es un objetivo que se puede perseguir dentro de esta estrategia. **Nada como un empleado motivado.**