



7 TIPS PARA EL MARKETING DIGITAL



**ROCKET
PUBLICIDAD**





“No tengas miedo de ser creativo y experimentar con el marketing”

- Mike Volpe





MARKETING

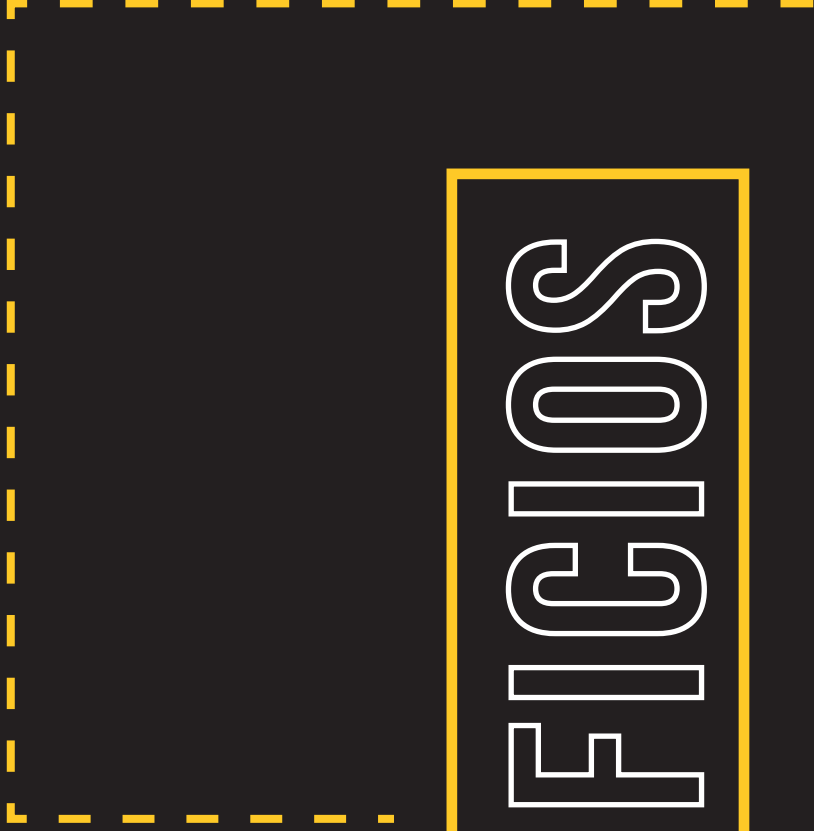
DIGITAL

El marketing digital, marketing online o mercadotecnia digital es el conjunto de estrategias de comercialización aplicadas en el mundo digital, su principal objetivo es promocionar una marca, atraer nuevos clientes, crear relaciones y desarrollar una identidad empresarial firme.

Al crear una estrategia de marketing digital se traducen todos los esfuerzos del marketing tradicional a los medios digitales. Las principales herramientas utilizadas en el mundo online son Google, YouTube, blogs y redes sociales tales como Facebook, Instagram, LinkedIn y WhatsApp.



BENEFICIOS



LOS BENEFICIOS DE IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL EN NUESTRO NEGOCIO SON:

- La información, productos y servicios de tu empresa se encuentra disponible en todo momento.
- Lo que publicas aparece de manera inmediata.
- Permite el análisis de los resultados en tiempo real.
- Te permite llegar a un público más amplio.
- Puedes comunicarte de manera rápida con tus clientes.
- Su costo es menor que el del marketing tradicional.
- Se encuentra al alcance de todos.

Cada vez es más común ver personas conectadas a internet por medio de sus celulares o dispositivos móviles, por ello, tener una presencia en internet se ha vuelto tan relevante. Por este motivo te traemos los siguientes 7 tips de marketing digital, para sacarle el mayor provecho a las diferentes herramientas disponibles online, para promover tu negocio.

7 TIPS

DE MARKETING

DIGITAL



A



1

DEFINE TUS OBJETIVOS COMERCIALES

El primer paso para la creación de una estrategia efectiva de marketing digital es fijar el rumbo. Define tus objetivos comerciales, estos deben ser realistas, medibles y alcanzables, ya que de esta manera podrás potenciar tus esfuerzos o corregir la dirección de manera oportuna.

2

IDENTIFICA TU PÚBLICO OBJETIVO

Para definir un público objetivo debes especificar qué persona es tu cliente ideal: qué hace en sus tiempos libres, a qué se dedica, a cuánto ascienden sus ingresos, gustos y preferencias. Cuanto más específico seas, mejor podrás dirigir tus esfuerzos de marketing hacia tu objetivo.



3

CONSTRUYE TU PRESENCIA ONLINE

Identifica qué tipo de mensaje planeas comunicar a tu público, esto definirá los medios y el tipo de comunicación, ya sea desde personal hasta muy formal, que utilizarás para crear tu presencia online. Además no olvides que debes adaptar tus contenidos para visualizarse en dispositivos móviles.

4

PUBLICA CONTENIDO DE VALOR

Crea contenido de valor para tus clientes, ellos esperarán ansiosos por ver tu siguiente contenido. No olvides conservar un mensaje positivo, empático e incluir "llamadas a la acción" en tu contenido, motívalos a interactuar, comentar y reaccionar. ¡Recuerda promocionar tu contenido más exitoso! Así ampliarás tu audiencia y te darás a conocer entre más personas.

5

EMBUDO DE VENTAS

Investiga, planifica y conoce a la perfección cada etapa de tu embudo de ventas. No te cases con una estrategia, prueba diferentes alternativas y mejora tus procesos. Un embudo de ventas bien estructurado puede marcar la diferencia entre un plan de marketing exitoso y uno destinado al fracaso.

6

DEFINE TU PRESUPUESTO

Considera dentro de tu presupuesto la inversión en los medios digitales, promociona tu página web, y tu contenido más exitoso. Si inviertes en los medios digitales, llegarás a un público más amplio y lograrás potenciar tus ventas.

7

CONSTRUYE TU PRESENCIA ONLINE

Posiciona tu contenido en donde se encuentra la atención del público, investiga cuáles son las plataformas y horarios ideales para publicar tu contenido. También es importante actualizar todos tus medios digitales, de esta manera invitas a tu público a comunicarse contigo. Posiciona tu página web con el SEO de Google, define tus palabras clave y sácales el mayor provecho.

8 BONUS

FIDELIZA TUS CLIENTES

Crea un plan de fidelización para tus clientes, ofrece muestras gratis, cupones o descuentos con base en sus hábitos de consumo. Responde mensajes, comentarios, solicitudes y correos de manera personalizada, esto te brindará un mayor acercamiento y generará la confianza necesaria para fidelizar a tus clientes. Puedes apoyarte también de los blogs y reseñas, las cuales te ayudarán a detectar tus fortalezas y áreas de oportunidad.



RECUERDA QUE LAS REDES SOCIALES SON UNA HERRAMIENTA, NO UNA ESTRATEGIA Y LO MÁS IMPORTANTE PARA TU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL ES ENFOCARTE EN TUS CONSUMIDORES, PIENSA EN AYUDAR Y OFRECER BENEFICIOS, NO PRODUCTOS.





ROCKET
PUBLICIDAD