

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN







Estrategias y Herramientas para el Marketing Digital









Introducción:

¿Cómo puedo (y debo) enfocar mi estrategia de **marketing**?







Cada vez existe más información en Internet disponible al alcance de un clic

Los usuarios recurren cada vez más a la red cuando necesitan **resolver** una necesidad.

Por tanto, parece claro que usar las opciones que ofrece Internet para el marketing puede serme muy útil a la hora de potenciar mi negocio.

Pero... ¿cómo sacarles partido de verdad?







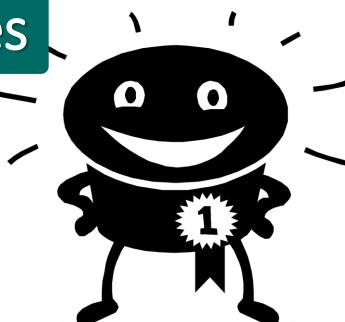


Recapitulemos

¿Cuál es el objetivo del marketing?

- 1. Atraer usuarios
- 2. Lograr conversiones

El marketing en internet se convierte en un arma fundamental para lograr que nuestro público potencial nos conozca, y nos contacte/pregunte/contrate/compre.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Una propuesta para abordar el marketing online:

SMO Marketing en RR.SS. Inbound Marketing

Sitio Web
(idealmente es
donde se
realizarían las
conversiones)

SEO
Posicionamiento
en motores de
búsqueda

SEM
Publicidad online

SMM (publicidad en RR.SS.)







Se plantea un escenario óptimo en el que se dispone de un sitio web (debidamente optimizado) que actúa como centro de la estrategia, y es el medio en el que se realizan las "conversiones" (ventas, reservas, contactos, peticiones de información, etc.).

Los diferentes canales (SEO, SEM, redes sociales, etc.) servirían para potenciar la visibilidad de sitio, compartiendo y/o generando contenido atractivo con el que llegar al público potencial, para que nos conozca y se interese por lo que ofrecemos. Siempre se perseguirá la mencionada conversión.

En función de las características de cada negocio, las posibilidades pueden ser muy diversas. De hecho, en muchos casos no existirá una web, o no será necesaria...

El denominado **Inbound Marketing** es una forma de abordar el marketing en la cual todos los canales vistos se combinan para tratar de lograr que el cliente se decante por nosotros, a través de contenido personalizado que se le ofrece a lo largo de las distintas fases en las que se interactúa con él.

Por eso, antes de empezar...









Una propuesta: el método POST

Este método, desarrollado en 2008 por la consultora **Forrester**, consta de 4 pasos (una por cada letra de POST) en los que reflexionar y definir aspectos esenciales a la hora de abordar un proyecto en el que intervienen múltiples elementos.

Gracias a su enfoque, es perfectamente aplicable a la hora de diseñar un plan de marketing.









Los pasos del método POST

POS

• People (Público)

¿A quién queremos llegar? ¿Quién es nuestro público objetivo?

Objectives (Objetivos)

¿Qué queremos conseguir de él?

Strategies (Estrategias)

¿Cómo vamos a tratar de conseguirlo?

Technologies (Tecnologías)

¿Qué herramientas usaremos para ello?







Cuidado con falsos mitos, estereotipos y demás



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



- Precaución a la hora de intentar imitar o replicar lo mismo que a otros "les ha funcionado estupendamente" (ej: "Abrí un Facebook y desde entonces me fue de maravilla").
- Cada caso es único, con peculiaridades y necesidades distintas.
- No se puede ni se debe generalizar
 a la hora de desarrollar una
 estrategia de promoción online.









- Internet no es "el dorado": cambia el contexto, pero el marketing digital exige dedicación, esfuerzo y recursos, igual que el marketing tradicional.
- Tu tiempo vale dinero, aunque uses herramientas gratuitas.
 - Además, la dedicación debe ser constante.
- Saber de "informática" no implica saber de marketing, ni tener la capacidad de entender las necesidades de una empresa. "Un chaval que conozco y sabe mucho de ordenadores" no es necesariamente la mejor opción para gestionar tu plan de marketing.









El marketing debe considerarse como un "área" más dentro de la actividad de la empresa, y por tanto debe tener definidos unos objetivos y contar con unos recursos adecuados para tratar conseguirlos mediante los medios más idóneos.

Lo barato sale caro









Imprescindible:

COMPROBAR LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS

Si no nos preocupamos de comprobar hasta qué punto estamos consiguiendo lo que nos habíamos planteado, y no revisamos los resultados obtenidos para saber si es necesario hacer cambios, todo lo anterior no servirá para nada.

En última instancia, se trata ni más ni menos que de medir el retorno de inversión (ROI) que estamos consiguiendo.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Métricas e indicadores (KPI)





Será necesario establecer una escala de valores definiendo unas **métricas** y unos **indicadores** (KPI's) que permitan evaluar la consecución de los objetivos marcados, y asignando un valor adecuado a cada uno de ellos en función de la importancia que tengan para la consecución de los objetivos previstos en la estrategia.

Por ejemplo, no tendrá el mismo valor un retuit que 100 nuevos seguidores en Twitter, igual que no es lo mismo que el retuit lo haga un usuario particular o una cuenta relevante.







SEO (Search Engine Optimization):

Optimizar una web para el posicionamiento en buscadores



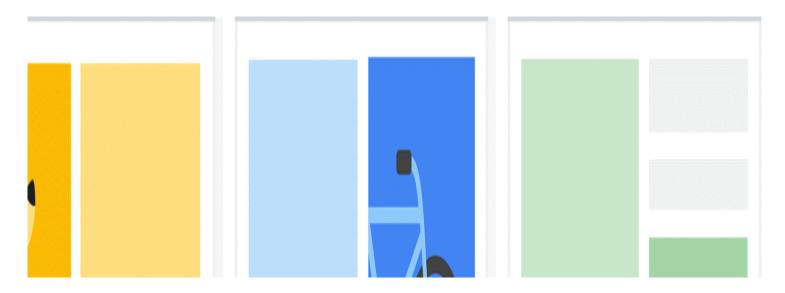


MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Cómo funciona la Búsqueda de Google

Cada vez que haces una búsqueda, te devolvemos miles o incluso millones de páginas web con información útil. El proceso que seguimos en Google para determinar qué resultados se deben mostrar comienza mucho antes de que empieces a escribir y se rige por nuestro compromiso de ofrecerte la mejor información.



https://www.google.com/search/howsearchworks/



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cómo funciona Google?

- Los motores de búsqueda como Google **rastrean** Internet para localizar nuevos sitios y añadirlos a su índice
- Una vez que un sitio es descubierto, Google tratará de **indexar** su contenido, de forma que pueda catalogarlo y "saber" cuál es la orientación del mismo, de qué trata, etc.
- Para realizar esa catalogación, Google revisará diferentes aspectos del sitio web, y prestará atención a los términos usados dentro del contenido.
- Cuando un usuario realiza una búsqueda en Google, éste partirá de las palabras clave que ha usado para **seleccionar** de entre su inmensa biblioteca de sitios rastreados e indexados aquellos que mejor puedan resolver la consulta planteada. Para ello usará un **algoritmo** que analizará más de 200 criterios (o "señales"), creará el **listado** de los resultados.
- Así, el posicionamiento orgánico o natural (es decir, el posicionamiento en buscadores) es el orden en el que aparece un sitio web tras la búsqueda de un usuario que se considera relevante (es decir, que está relacionada con su contenido).







¿Cómo debo abordar el posicionamiento de mi web?

- Tradicionalmente, los usuarios no expertos le dan gran importancia al uso de palabras clave en la web de cara a mejorar el posicionamiento, dejando de lado otros temas igualmente importantes (si no más).
- Para que se pueda trabajar en la mejora del posicionamiento es necesario realizar un **enfoque global**, que tenga en cuenta todas las fases implicadas, y optimice todos los elementos posibles.
- Las webs que aparecen en las primeras posiciones no han recurrido a una fórmula secreta para lograrlo. No hay "recetas" maravillosas o "trucos" que permitan aparecer en esos privilegiados lugares; tras ello solo hay trabajo realizado conforme a una buena planificación y a un adecuado conocimiento de todo lo que está implicado.
- Los cambios en el posicionamiento requieren su tiempo. Se trata de un trabajo a largo plazo que requiere constancia (y por supuesto, planificación).
- El posicionamiento natural obedece a criterios puramente técnicos, sin influencia de sistemas publicitarios que dependan de los buscadores.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

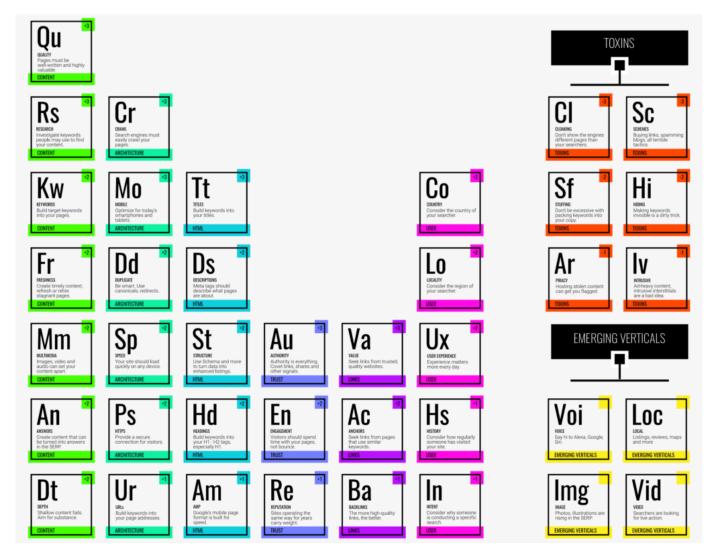
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Algunos de los criterios que analiza el algoritmo de Google a la hora de posicionar (o no) un sitio









De una forma más clara, estos son algunos de los más relevantes

NATURALIDAD

BÚSQUEDAS POR VOZ

CONTEXTO SEMANTICA (INTENCIÓN DE BÚSQUEDA)

MARCADO DE DATOS

MOVILIDAD

CALIDAD DEL CONTENIDO

SEO TRADICIONAL

LONG TAIL

EXPERIENCIA DEL USUARIO

NAVEGACIÓN SEGURA (HTTPS)

VELOCIDAD DE CARGA

COMPONENTE LOCAL







- Históricamente, los elementos que afectan al posicionamiento de una web se han clasificado en dos grandes tipos:
 - Los que son propios del sitio web (SEO On Site)
 - Los que son ajenos o externos al sitio web (SEO Off Site)
- No obstante, la clave para que un sitio logre un buen posicionamiento es no preocuparse por los algoritmos de clasificación de Google ni por todas las cuestiones técnicas, sino centrarse en ofrecer el mejor contenido posible a los usuarios a los que va dirigido. El resto vendrá "solo"...

El contenido es el







¿Cómo crear un buen contenido?







¿Cómo conseguir un buen contenido en mi sitio?

- Se recomienda **no usar textos centrados sólo en las expresiones o palabras clave principales** que quieres posicionar, sino también sinónimos, plurales y otros términos de temática similar que se te puedan ocurrir.
- Prepara contenidos que expliquen muy claramente lo que haces. ¡Menos "eslóganes" y/o textos que no dicen nada y más información!
- Todo tiene que estar relacionado con lo que haces y ofreces.
- No puedes permitirte el lujo de poner cualquier cosa. ¡¡¡Calidad!!! Evita las faltas de ortografía y las expresiones incorrectas o poco apropiadas.







¿Cómo conseguir un buen contenido en mi sitio?

- ¡Nada de copiar los contenidos de otros sitios!
- Distribúyelos de forma que se pueda acceder fácilmente desde unos a otros. ¡¡Enlaza siempre que proceda!!
- Sigue una prioridad. Lo más importante, es lo que más se tiene que ver. Y desde ahí, pasa a lo de menor importancia.
- Procura que los contenidos no sean monótonos visualmente, sino que llamen la atención en los puntos más importantes.
- Utiliza y combina distintos tipos de contenidos: texto, imágenes, video...



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Usa las palabras clave más adecuadas (keyword research)

Para llegar a dar con las mejores palabras clave, se debe hacer una investigación de aquellos que respondan a las inquietudes de los usuarios para cada uno de los servicios o productos que se deseen posicionar:

- Autocompletado de Google En Google, Google Chrome y búsqueda de Android
- Búsquedas relacionadas de Google Búsquedas similares a la realizada
- Google Trends Análisis de Tendencias de Palabras Clave empleadas en Google por los usuarios
- Planificador de Palabras Clave de Google Ads Sugerencias en base a los términos usados por anunciantes
- Ubersuggest Diferente información sobre palabras clave y términos relacionados
- Keywords Everywhere Análisis de uso de palabras clave sobre distintos sistemas
- Answer the Public Info visual de consultas relacionadas sobre una concreta
- Google Search Console Consultas de búsqueda que han hecho aparecer el sitio web
- Google Analytics Información sobre las búsquedas que se han hecho en el sitio web propio





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cómo usar las palabras clave?



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



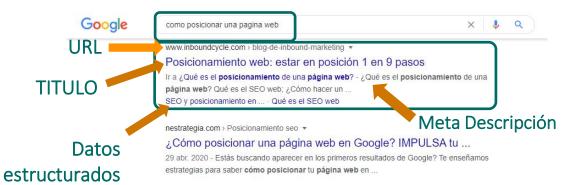
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Tengamos en cuenta lo que se va a ver de mi web en los resultados de búsqueda

Las búsquedas de Google devuelven SERPs (Search Engine Results Page), que a su vez están formadas por los llamados snippets, generados automáticamente por Google en base a ciertos elementos incluidos en cada web.

Cada snippet se compone de un **título**, una **URL**, una **metadescripción** y, en ocasiones, de datos adicionales.



www.hellogoogle.com→ como-posicionar-pagina-web-... ▼
Cómo posicionar una página web en Goo

Cómo posicionar una página web en Google en 2 semanas ...

25 feb. 2007 - Frecuentemente se piensa que para indexar una **página web** en Google basta con recurrir al método oficial: acceder a ...

Vídeos







Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

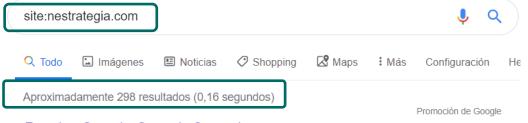


¿Cómo saber los títulos y descripciones que aparecerán en los snippets de mi sitio web?

Usando en Google el comando site

site:dominio de la web (sin http:// o https://)

*Pueden aparecer resultados diferentes usando o no "www", probar ambas opciones



Prueba Google Search Console

www.google.com/webmasters/

¿Eres el webmaster de nestrategia.com? Consigue datos de indexación y ranking de Google.

nestrategia.com ▼

Agencia de Posicionamiento SEO Web en Madrid

28 ene. 2020 - Agencia de posicionamiento SEO y Web en Madrid. Mejora tu negocio con una buena estrategia de Marketing Online con Nestrategia.

nestrategia.com > contacto •

Contacto - Agencia de posicionamiento web en Madrid

28 ene. 2020 - Gracias a una estrategia: comercial, eficiente y rentable en Internet. Hacemos que nuestros clientes tengan los mejores resultados.

nestrategia.com→ sitemap ▼

Sitemap - Agencia Posicionamiento SEO en Madrid

25 jun. 2018 - En esta página encontrarás el sitemap de Nestrategia, agencia de SEO & Inbound Marketing en Madrid. Descubre nuestros contenidos.

nestrategia.com→ aviso-legal ▼

Aviso legal - Agencia Posicionamiento SEO en Madrid

14 jun. 2018 - En esta página encontrarás el Aviso legal de Nestrategia, agencia de SEO & Inbound Marketing en Madrid. No dudes en visitarnos.

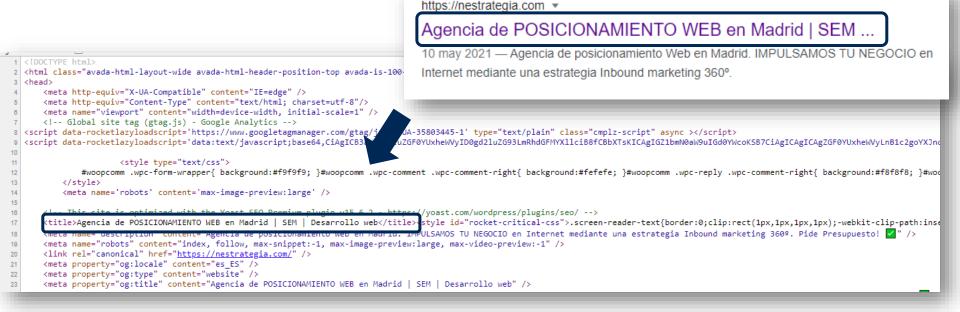






Títulos: ¿cómo tiene que ser un buen título?

- Debe contener la palabra clave que deseamos posicionar, situada al principio. Si se repite (con naturalidad), mejor
- Debe tener una longitud de entre 50 a 65 caracteres
- Toda palabra clave utilizada en el título debe también estar incluida en el contenido de la página en cuestión
- Cada página (sección) de nuestra Web debe tener un título único y distinto de los demás









Deben ser un resumen del contenido de la página

- Han de contener la palabra clave que deseamos posicionar
- Longitud recomendada de entre 140/160 caracteres
- Deben ser diferentes en cada página
- Pensar en el usuario a la hora de redactarlas, no en Google: orientar a la

"caza del clic"

https://nestrategia.com ▼

Agencia de POSICIONAMIENTO WEB en Madrid | SEM ...

10 may 2021 — Agencia de posicionamiento Web en Madrid. IMPULSAMOS TU NEGOCIO en Internet mediante una estrategia Inbound marketing 360°.









Las URL deben contener las palabras clave más relevantes en cada caso -> Ojo con los caracteres no estándar (ñ, acentos...)

Separa las palabras con guiones "-" para que los motores de búsqueda las diferencien









Contenido no textual:

cómo optimizar las imágenes o archivos

En los nombres de archivo de imágenes, PDF, etc., incluir los términos clave adecuados:

• servicios-posicionamiento-web.jpg mejor que IMGOO1.jpg

Añadir un texto alternativo apropiado (en la Etiqueta <alt>)

-
- Evitar repetir palabras clave <alt=posicionamiento, posicionamiento web, posicionamiento SEO>

```
<img width="1200" height="900" alt="inbound marketing" title="inbound"
```

src="https://nestrategia.com/wp-content/uploads/2020/02/inbound.png"





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Contenido estructurado mediante encabezados (headers)



Hl, H2, H3...

- Al igual que en los periódicos, los encabezados actúan como "titulares" del contenido que se ofrece en el sitio.
- Son una "pista" visual para indicar la importancia del texto, y así hacer que el usuario entienda más fácilmente el contenido.
- No son obligatorios, pero sí recomendables cuando una página contiene textos largos que pueden estructurarse en apartados para facilitar su consulta.
- Se debe evitar su uso excesivo (a veces las negritas son mas adecuadas), o usarlos sin lógica.

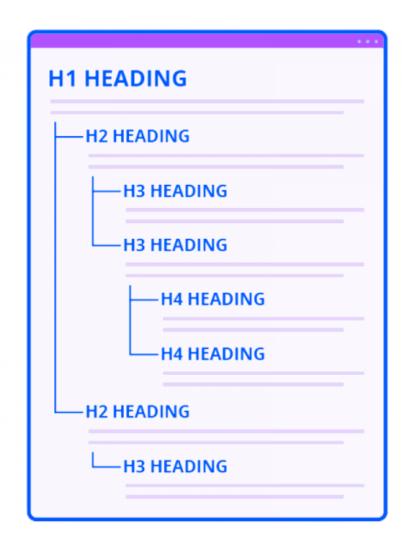






Contenido estructurado mediante encabezados (headers)

- Existen 6 tipos posibles de encabezados, comenzando con el <h1> (el mas importante) y terminando con el <h6> (el menos).
- Sólo debería existir un encabezado H1. Generalmente, coincide con el nombre de la sección en cuestión.
- En ellos se deberán emplear palabras clave siempre que proceda, y observando las prioridades. Es decir, en función del contenido que contenga la página en cuestión, usar en los encabezados de primer nivel (H1) las palabras claves más relevantes para ese contenido; en los de segundo nivel las relacionadas de menor importancia, etc.
- Se debe seguir un orden jerárquico a la hora de aplicar encabezados. Así, tras un H2 podría ir otro H2 o un H3 (pero nunca un H4 o H5). Los H2 actuarían como "subtítulos", y a su vez podrían contener otros H3 para definir más subapartados (y estos a su vez H4, etc.).









Hoja de ruta para abordar el SEO

- Ten muy claro para qué consultas quieres tener un buen posicionamiento.
- 2. Investiga cuáles pueden ser los mejores términos clave a posicionar.
- 3. Crea contenidos originales y de calidad que los usen, usando distintas expresiones para ello y procurando emplear un lenguaje lo más natural posible.
- 4. Optimiza la estructura de la web para que los contenidos sean accesibles, y estén debidamente priorizados (de mayor a menor importancia).
- 5. Utiliza los términos clave en títulos, metadescripciones, encabezados, textos alternativos, enlaces...
- 6. Mejora al máximo los **tiempos de carga** y la **accesibilidad de la web** desde cualquier dispositivo.
- 7. Cuida la **seguridad** y **transparencia** del sitio.
- 8. Trata de lograr **enlaces entrantes** a tu web desde otros sitios.
- 9. Monitoriza y ajusta siempre que sea necesario.
- 10. ¡Ten paciencia y sé **constante**!







El posicionamiento local: Posicionamiento en internet sin necesidad de una web







¿Qué es el posicionamiento local?

Cuando se realiza una búsqueda en Internet en la que se da relevancia a la ubicación (por ejemplo, "cafeterías en Oviedo", "hoteles en Gijón", "carnicerías en Avilés", "dónde comer cerca", etc.), es recomendable que cualquier negocio que disponga de una sede física donde ofrecer sus servicios y/o productos a los clientes disponga de un buen posicionamiento local.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales









Esto puede conseguirse sin necesidad de contar con una web mediante sistemas como **Google My Business**, un servicio gratuito de Google que utiliza su plataforma de mapas digitales (Google Maps) para mostrar la ubicación y la información relevante de todo tipo de negocios.

Para utilizar este servicio, únicamente es necesario disponer de una Cuenta de Google y crear una nueva ficha de negocio desde https://www.google.com/intl/es_es/business/



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

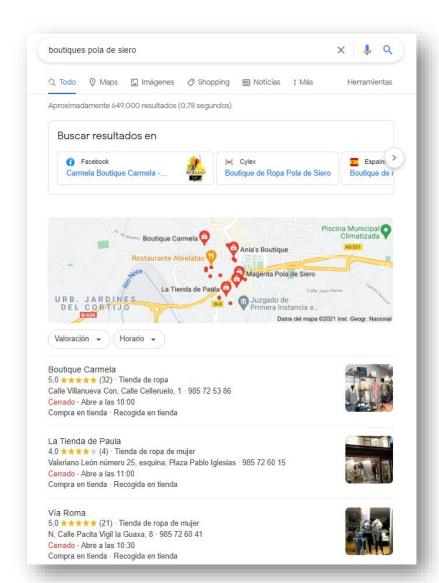
Europa invierte en las zonas rurales

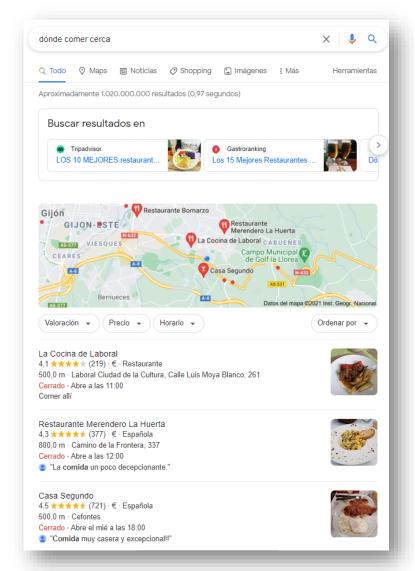


MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Ejemplos de búsquedas y resultados











SMO (Social Marketing Optimization): Marketing en redes sociales





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Del marketing tradicional al marketing social

La llamada web 2.0 introdujo un cambio en la forma en la que los usuarios interactuaban con las marcas y empresas. Eso supuso por tanto un cambio en la forma en la que estas se promocionan.

Las redes sociales se emplean esencialmente para el ocio o la comunicación.

Si las usas para hacer una promoción directa de cara a vender, como en otros canales, posiblemente generes rechazo.

Ha de lograrse que los usuarios nos perciba como relevantes, expertos o atractivos en nuestro campo: Al igual que en el SEO, esa es la manera de atraerlos.

Marketing 1.0



Marketing centrado en el producto



Marketing centrado en el consumidor

Marketing 2.0



Vende productos



Satisface v retiene a los consumidores



Consumidores con



Consumidor más inteligente con mente y corazón



Valor económico



Valor en la persona



Medios tradicionales



Medios tradicionales + medios interactivos



Unidireccional



Bidireccional







Recomendaciones a la hora de utilizar Redes Sociales para el marketing







Para comenzar, recuerda el **método POST**



• People (Público)



Objectives (Objetivos)



• Strategies (Estrategias)



• Technologies (Tecnologías)



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Recomendaciones

- Selecciona las redes sociales más adecuadas para tu caso. No tienes por qué estar en todas.
- Usa las opciones adecuadas para empresas y para la promoción en las redes que elijas: En Facebook y/o LinkedIn, páginas; en Instagram, perfiles de empresa, etc. No hacerlo así puede hacer que no aproveches todas las opciones que podrías utilizar, que los usuarios te rechacen o incluso que tus perfiles sean clausurados.
- Mantén los perfiles siempre actualizados con tu información de contacto y actividad, y procura mantener una actividad regular en tus redes (esto no implica que se publique todos los días algo).









Imagen, información y nombre de usuario



- Muestra en todos tus canales una **imagen homogénea** (logotipo, cabeceras, etc.).
- Incluye información completa sobre tu empresa y tu actividad (homogénea también en cada canal)
- Siempre que sea posible, procura utilizar el mismo
 @nombreusuario, para evitar inconsistencias, confusiones...



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Recomendaciones sobre tus contenidos en redes sociales

- Planifica previamente qué contenidos se publicarán en las distintas redes sociales usadas. Tendrán que ser aquellos que permitan conseguir los objetivos de marketing que nos hayamos marcado (recuerda, POST!)
- A la hora de publicar contenidos, se debe tratar de **aportar valor** a los seguidores (y siempre en relación a los servicios o productos que se ofrezcan). Si publicamos a menudo cosas que cualquiera puede ver en muchos sitios más, o cosas que no tienen relación con lo que hacemos, dejaremos de ser interesantes.
- Es necesario dedicar el tiempo suficiente a las redes sociales que se utilicen, para revisar interacciones de los usuarios, publicaciones de otros canales que sean de interés para nosotros (competidores, referentes en el sector, fuentes de información útil, etc.), desarrollar y publicar los contenidos que lanzaremos, etc.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales







Elige cuándo publicar



Las horas de publicación son relevantes a la hora de **lograr un impacto mayor o menor** con tus contenidos.

Existen multitud de estudios para cada red social con recomendaciones de lo más variadas, pero debes averiguar tu mejor horario pensando en tu público y tu objetivo, y probando distintas horas, días, y tipos de contenidos.

En función de la actividad que desarrolles, tendrás un público con unas características, preferencias y hábitos específicos.







Cumple los mandamientos básicos en cualquier canal online







Cuida tu imagen a través de tus contenidos

No sólo la personalización del canal es importante:

- La imagen también se transmite en los textos, fotos, aplicaciones y vídeos que se comparten.
- Todos los contenidos forman parte de la imagen de la empresa.
- No compartas juegos, publiques opiniones polémicas o participes en debates no profesionales (a no ser que forme parte de tu imagen).









Cuida tus contenidos

- Procura usar tildes, signos de puntuación...
- Evita abreviaturas (q, pq...)
- Cuando uses expresiones coloquiales, ponlas "entre comillas".
- Cuida la redacción de todos los contenidos, sobre todo cuando uses el móvil para publicar.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Cuida tu expresión

NO ESCRIBAS

SÓLO EN



MAYUSCULAS



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN





Y recuerda: Hagas lo que hagas...







Medir es la clave

1. Mide los resultados de lo que haces

#	Dia y Hora	Publicación	Link	Туре	Impresiones	Interacción total	Reacciones	Clics en el Post	Clics en el link	Otros	Comentarios	# de veces compartida
	Mañanas		Si	Imagen								
	Mañanas		Si	Link								
	Mañanas		No	Imagen					NA			
	Tardes		Si	Imagen								
	Tardes		Si	Link								
	Tardes		No	Imagen					NA			

2. Saca conclusiones

3. Aprende de lo que descubras

Y vuelta a empezar



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Algunas herramientas para la gestión de redes sociales

- Para que la gestión de varias redes sociales distintas no se convierta en un trabajo complicado, existen aplicaciones (como Buffer o Hootsuite) que permiten vincular los distintos canales en los que se tenga presencia en un mismo escritorio, y desde él se pueden consultar las actualizaciones e interacciones, publicar contenidos...
- Disponen de app móvil y suelen incluir también opciones para programar la fecha y hora en la que se desean lanzar, en qué red o redes, etc.
- Las versiones gratuitas suelen permitir la vinculación de un número limitado de perfiles, e información estadística sencilla. Para superar estos límites es necesario contratar un plan de pago.
- TweetDeck sirve para gestionar Twitter específicamente, pero con una interfaz que ofrece mucha más información que la nativa de la red social.







TweetDeck







SEM (Search Engine Marketing): Creando campañas publicitarias en buscadores







¿Qué es la publicidad en buscadores?

- Los motores de búsqueda como Google comenzaron hace años a ofrecer nuevas opciones de visibilidad en sus páginas de resultados, además de los tradicionales listados basados en el posicionamiento orgánico o natural (SEO).
- Estas opciones basan en la creación y lanzamiento de campañas publicitarias con las que es posible mostrar anuncios que enlacen con nuestra web cuando el usuario introduce una búsqueda relacionada con nuestra actividad.
- Las acciones necesarias para crear y optimizar esas campañas es lo que se denomina como **SEM**.
- Un concepto esencial en este tipo de acciones publicitarias es el Pago por Click o PPC, que a diferencia de los medios publicitarios tradicionales (prensa, radio, televisión, etc.) implica que sólo se paga cuando el anuncio ha tenido éxito (es decir, ha recibido un click de un usuario).







¿Por qué hacer publicidad en buscadores?

- Por la capacidad de poder personalizar en detalle el tipo de usuarios que verán los anuncios.
- Porque es posible elegir las búsquedas en las que se desean mostrar los anuncios.
- Porque las campañas pueden lanzarse y detenerse cuando se desee.
- Porque se puede llevar un control detallado de la inversión económica realizada y no se requieren grandes inversiones.
- Por la capacidad de realizar análisis de los resultados obtenidos para comprobar la eficacia de las campañas.







Google y el SEM

Google Ads es la plataforma publicitaria de Google, responsable de la mayor parte de sus ingresos

Olvidemos lo de "pagar para salir en Google";

NO influye en el posicionamiento orgánico





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

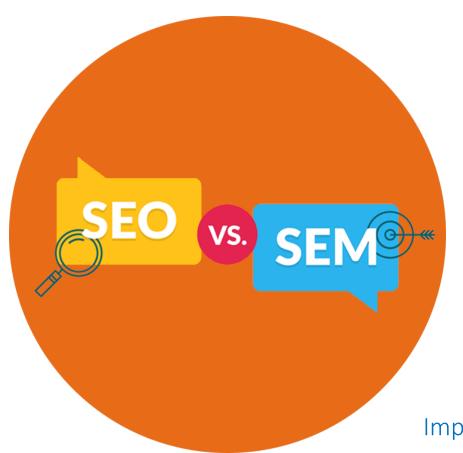
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



SEO y SEM no son enemigos, son complementarios



Permite campañas puntuales o constantes

Implica buscar rentabilidad

Resultados a medio-largo plazo

Implica constancia

Recibir clics es gratis

Resultados medibles a corto plazo

Debe trabajarse en cada ámbito geográfico

Permite control sobre alcance geográfico



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Dónde aparecen los anuncios de Google Ads?

1: Resultados de búsqueda de Google

camiseta	as personalizad		Ų Q				
Q Todo	Imágenes	⊘ Shopping	Maps	▶ Vídeos	: Más	Configuración	Herramientas

Aproximadamente 35.100.000 resultados (0,71 segundos)

Anuncio · www.camisetas.com/ ▼

Camisetas Personalizadas | Entrega muy rápida | camisetas.com

Camisetas personalizadas desde 10 unidades. ¡Llamada gratuita! Tu presupesto online en menos de 1 minuto. Amplio catálogo. Personaliza tus prendas. Servicio rápido. Camisetas baratas. Pide presupuesto online. Etiquetas personalizadas. ¡Llama gratis!

Camisetas Roly · Serigrafía camisetas · La más económica 0,97€/ud · Camisetas Sol's

Camisetas algodón - desde 1,04 € - 331 camisetas esperándote · Más ▼

Anuncio · www.camaloon.es/ ▼

Camisetas personalizadas | Te las entregamos en 72h

Personaliza **camisetas** online con tus imágenes, logo o texto. Ideales para grupos, empresas o celebraciones. A punto para promociones. 100% Personalizable. Asesoramiento Experto.

Anuncio · www.360imprimir.es/ ▼

Camisetas Personalizadas | Camisetas desde 1,01€

Promocione su Empresa y Marca con **Camisetas Personalizadas** al Mejor Precio.

Anuncio · www.bananaprint.es/ ▼

Nº1 Camisetas Personalizadas | Envío Gratis & Exprés 72 H

 $\ensuremath{\mathrm{N}}^{\circ}$ 1 en Camisetas Personalizadas con Logo. Hasta -50 % Descuentos por cantidad. Mínimo 5 Ud





Papelera

Unión Europea

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

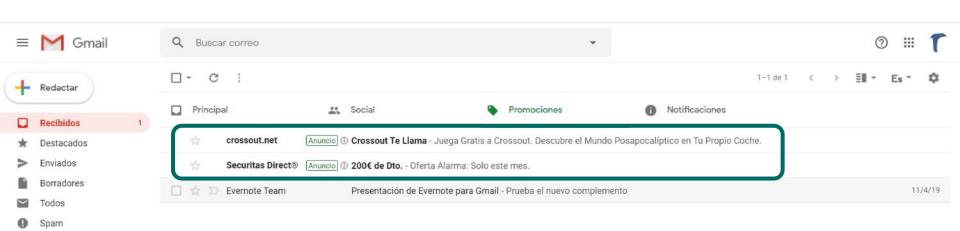
Europa invierte en las zonas rurales



DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Dónde aparecen los anuncios de Google Ads? 2: Gmail (si se usa la "bandeja inteligente")





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

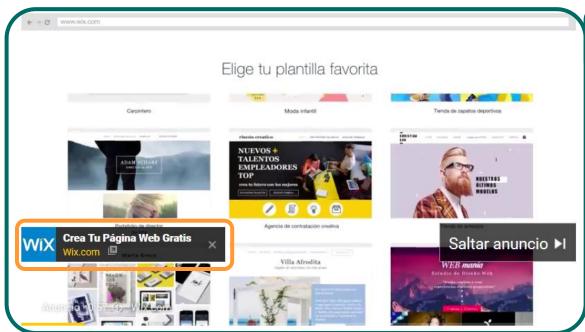
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Dónde aparecen los anuncios de Google Ads? 3: YouTube



Crea tu propia camiseta ¡fácil y barato! - EL RINCÓN DEL MANITAS

3.891.966 visualizaciones





2 MIL









Siguiente





DIY Estampa Camisetas (playeras)

Rincon de Dalia 31 mil visualizaciones



3 Técnicas para estampar camisetas o remeras en casa

Ideas FACILES DIY @ 1,1 M visualizaciones



DIY: Estampar una camiseta con spray

CuquiLife 107 mil visualizaciones



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales

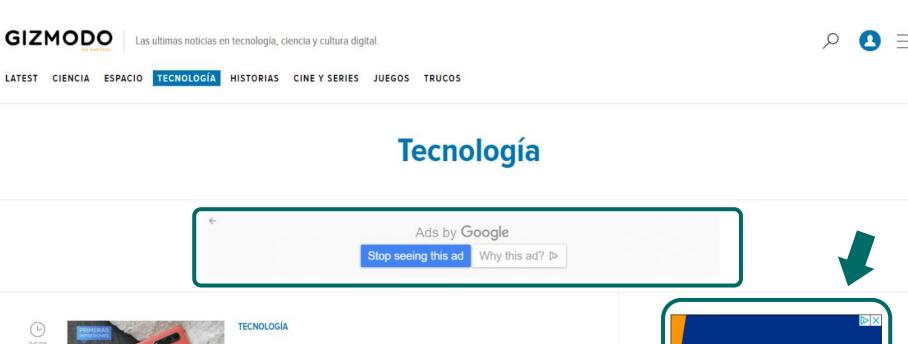


MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Dónde aparecen los anuncios de Google Ads?

4: Webs que ofrecen espacios para mostrar publicidad con Google AdSense





Oppo planta cara a Samsung con los nuevos Find X2 y X2 Pro







TECNOLOGÍA

Oppo se sube al carro de los relojes inteligentes con









Conceptos esenciales en el SEM

- Palabras clave: Palabras o frases que se eligen para determinar cuándo aparecerán los anuncios.
- Coste por clic (CPC): Cantidad de dinero que se paga cada vez que una persona haga clic en uno de los anuncios y visite el sitio web al que dirigen. Es decir, no se paga por aparecer, sino por las veces que los anuncios atraen a alguien.
- Coste por Mil Impresiones (CPM): Cantidad de dinero que se paga cada vez que un anuncio de una campaña exclusiva para la llamada Red de Display es mostrado mil veces.
- CTR o Click-Through Rate: El porcentaje del número de clics obtenidos respecto al número de veces que se ha mostrado el anuncio (impresiones). Así, 5 clics y 75 impresiones arrojan un CTR igual a 5 / 75 = 0,06; expresado en porcentaje, un 6%
- Landing page (página de aterrizaje): Página web a la que dirige el anuncio.
- **Conversiones**: Son los objetivos que consigue el usuario, provenientes de un clic en uno de los anuncios en Ads (ventas, solicitud de información, registro de usuario...).





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cuándo puede ser útil recurrir a Google Ads?







- Cuando acabo de lanzar mi presencia en internet y necesito visibilidad rápidamente
- Cuando quiero ser visto en búsquedas sobre términos de interés que a nivel de SEO me resultan muy difíciles de posicionar
- Cuando me interesa hacer promociones en momentos concretos
- Cuando quiero que se me vea como una alternativa a competidores de referencia muy consolidados
- Cuando deseo dirigirme a mercados o públicos específicos a nivel geográfico
- Cuando quiero visibilidad en canales adicionales al motor de búsqueda de Google (webs, YouTube...)







¿Cuándo es poco recomendable recurrir a **Google Ads**?







- Cuando Internet no es el canal usado para comparar, contratar o comprar mis servicios / productos
- Cuando mis servicios o productos se asocian habitualmente a un competidor que monopoliza casi por completo el canal online (Booking, MediaMarkt, Amazon...)
- Cuando no persigo una conversión clara
- Cuando la conversión deseada no puede medirse ni relacionarse con Google Ads
- Cuando las búsquedas o contenidos que me interesan son demasiado genéricas (y tienen una competencia muy fuerte)
- Cuando tengo muy buena visibilidad por otros medios que también me permiten lograr la misma conversión (SEO, Google My Business...)







La importancia de la **Segmentación** en el SEM







- La segmentación es un aspecto diferencial de los sistemas publicitarios online, puesto que permite un control mucho mayor sobre el público al que se dirigen las campañas y, por tanto, maximiza la eficacia y la rentabilidad de las mismas.
- En los medios publicitarios tradicionales, las opciones de segmentación son mucho más limitadas: día/hora en la que se mostrarán los anuncios, sección o programa...
- Sin embargo, con los sistemas SEM se puede lograr un nivel de detalle muy avanzado en cuanto a los requisitos que debe cumplir la audiencia a la que se quiere destinar una campaña: ubicación física e idioma del usuario, ubicación a la que hace referencia su consulta de búsqueda...







MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



La estructura de Google Ads



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Segmentación de red, geográfica y de idioma

- Duración
- Fechas de inicio/fin
- Presupuesto
- Se definen las palabras clave que aplicarán a los anuncios incluidos en cada grupo
- Mejor crear muchos grupos con pocas palabras clave muy relacionadas entre sí que un grupo con muchas palabras de varios tipos distintos

Cuenta Campaña Campaña Grupo de Grupo de Grupo de Grupo de Anuncios Anuncios Anuncios Anuncios Anuncios Palabras Anuncios **Palabras** Anuncios **Palabras** Anuncios Palabras Clave y Ext y Ext y Ext y Ext Clave Clave Clave **Landing Page** Landing Page Landing Page Landing Page

Si bien no forman parte directa de Google Ads, son esenciales para lograr la conversión.

- Es recomendable crear distintos anuncios muy similares entre sí
 - Permiten EXTENSIONES





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cómo abordar una campaña de SEM?



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales





Puntos sobre los que hay que reflexionar: Segmentación a nivel de ubicación e Idioma

¿Dónde está tu público objetivo?

¿A dónde se dirige LA INTENCIÓN DE BÚSQUEDA de tu público objetivo?

¿Dónde NO está tu público objetivo?

¿Qué idiomas usa tu público?

¿En qué idioma está tu web?













Puntos sobre los que hay que reflexionar: Segmentación a nivel de dispositivo

¿Qué dispositivos utiliza mi público objetivo para navegar?



Las campañas de Google Ads incluyen siempre todos los dispositivos, pero se pueden ajustar las pujas para móvil o crear anuncios y/o extensiones de anuncio específicos para cada dispositivo.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Estructura de las campañas

Google

Propuesta: partir de la clasificación de productos/servicios que haya en nuestra web

Una campaña básica de AdWords Ejemplo: sitio web de una zapatería Compruebe la configuración geográfica CAMPAÑA y de idioma. Calzado de caballero Calzado de Zapatillas **GRUPOS DE ANUNCIOS** deportivas de vestir de caballero caballero Caballero zapatillas deportivas Comprar caballero calzado de vestir Caballero liquidación de zapatillas Italiano caballero calzado de vestir PALABRAS CLAVE deportivas Comprar caballero zapatillas calzado de vestir de caballero deportivas zapatillas deportivas de caballero Caballero calzado de vestir de diseño zapatillas deportivas baratas de caballero zapatos de vestir blancos de caballero Calzado vestir caballero Zapatillas correr hombre Gran surtido a precios fabulosos Gran surtido a precios fabulosos Consulte y compre online hoy mismo Consulte y compre online hoy mismo www.zapatosonline.com www.zapatosonline.com Calzado vestir caballero Zapatilias correr hombre Las últimas novedades ya están aquí Las últimas novedades ya están aguí TEXTO DEL ANUNCIO Consulte y compre online hoy mismo Consulte y compre online hoy mismo www.zapatosonline.com www.zapatosonline.com Calzado diseño caballero Zapatillas correr hombre Gran surtido de calzado italiano Atletismo, cros Consulte y compre online hoy mismo Consulte y compre online hoy mismo www.zapatosonline.com www.zapatosonline.com



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Estructura de las campañas

Propuesta: partir de la clasificación de productos/servicios que haya en nuestra web



Estructura del sitio web

Cuenta de AdWords



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Recomendaciones sobre el contenido de los anuncios para la red de búsqueda https://support.google.com/google-ads/answer/1704389

Anuncio · business.linkedin.com/Anuncios/LinkedIn ▼

LinkedIn Sponsored Ads | Genera Leads de Calidad

Crea Campañas Efectivas para Cualquier Tipo de Presupuesto y Objetivo ¡Pruébalo!

Título

El título suele ser lo primero que ven los usuarios. Incluye palabras que crees que vayan a utilizar al realizar búsquedas en Google. Un anuncio de texto consta de tres títulos, y cada uno admite un máximo de 30 caracteres para promocionar tu producto o servicio. Los títulos están separados por una barra vertical ("|") y se pueden mostrar de formas distintas en función del dispositivo que el usuario esté utilizando en ese momento.

URL visible

La URL visible indica la dirección de tu sitio web, y **debe ser del mismo dominio que la URL de destino**. Está formada por el dominio de la URL final y el texto de los campos "Ruta" opcionales. Estos campos están diseñados para que los usuarios se hagan una idea del sitio al que van a acceder si hacen clic en el anuncio. No es necesario que el texto de la ruta coincida exactamente con el idioma de la URL visible.

Descripción

Sirve para destacar cualquier aspecto de tu producto o servicio. **Es recomendable incluir una "llamada a la acción"**; es decir, lo que quieres que haga el cliente. Si tienes una tienda de zapatos online, podrías incluir "Aproveche las rebajas" o "No deje escapar esta oferta" en la descripción. Si ofreces un servicio, te recomendamos que añadas algo parecido a "Solicite un presupuesto online" o "Consulte los precios".







La landing page: ¿Está optimizada tu web para recibir al público?



logo i eslògan · Serigrafia o DTG · Impressió doble cara · Lliurement en .

Unión Europea

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales

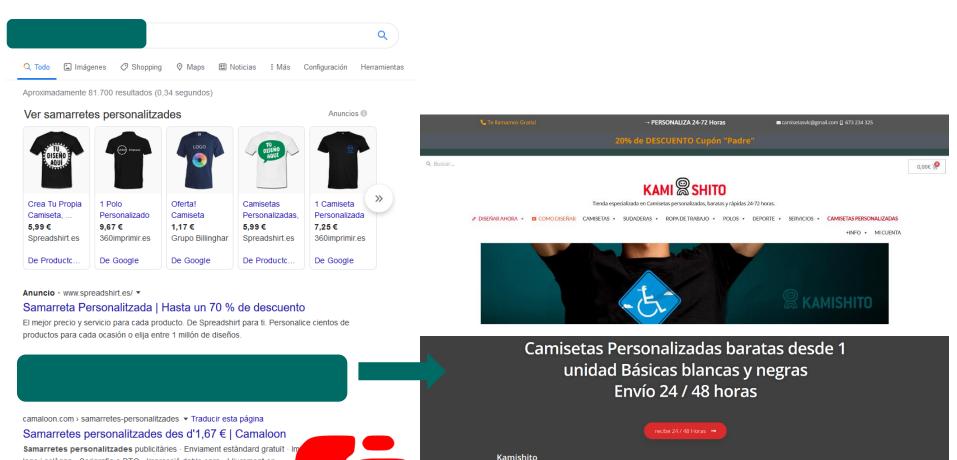


MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Envios Gratis 496

¿Hay relación entre el idioma de tu público, el de tus anuncios y el de tu landing/web?



En Kamishito llevamos más de 15 años dedicándonos a Personalizar camisetas y Ropa. Ya sea al por mayor o desde una unidad con excelente calidad a precios

C Te llamamos gratis!

Pedidos express: 24/48 horas ENVÍO GRATIS DESDE 49 €



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

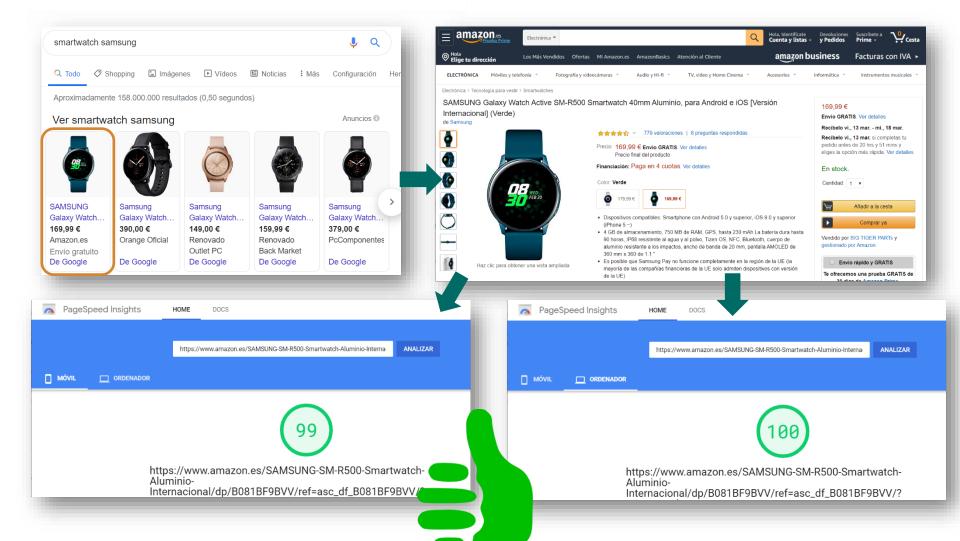






PageSpeed Insights







Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

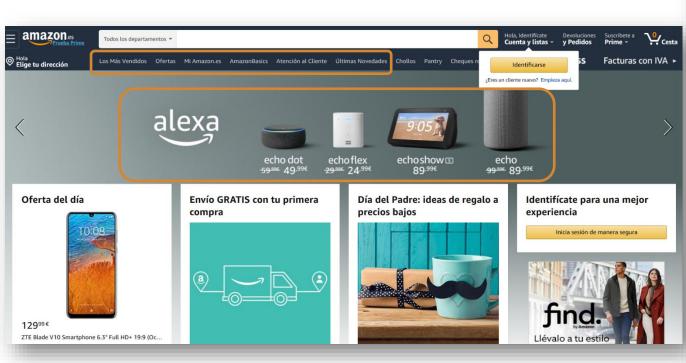
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Está optimizada (que no únicamente adaptada) para la navegación móvil?









Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN











¿Se parece al anuncio la landing de destino?



Cuanto más se parezca el contenido (y si procede, imagen) del anuncio al de la página de destino, MEJOR

(sobre todo en anuncios con banners, imágenes, videos...)







Resumen sobre las landing pages

- Si se va a acceder desde dispositivos móviles, la landing page **no deberá estar solo adaptada, sino también optimizada**.
- Debe haber una relación entre el idioma que habla tu público objetivo, el de los anuncios que aparezcan en Google Ads para ellos y el de la landing page a la que dirigen.
- Su **velocidad de carga** debe ser lo más rápida posible. Este valor se puede analizar con la herramienta **Google PageSpeed Insights**.
- Ha de **estar orientada a la conversión**. Si lo que se anuncia no se puede conseguir fácilmente en la landing, el esfuerzo anterior habrá sido en vano.
- Ha de ser lo más parecida en cuestiones de imagen y textos al anuncio (y viceversa).







Importante a la hora de medir los resultados



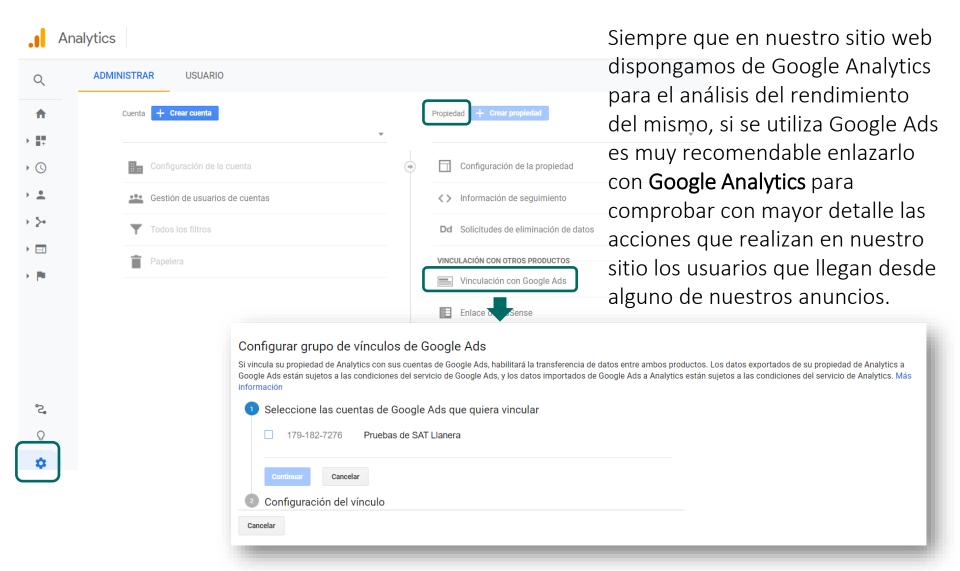
Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales





Enlazar Google Ads con Google Analytics





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Conclusiones







Cumple las tres reglas de Google Ads

- 1. Gasta siempre todo el presupuesto diario
- 2. Minimiza el CPC cumpliendo la primera regla
- 3. Optimiza las conversiones cumpliendo la primera y la segunda regla







Optimización

Las primeras campañas deben tener una duración suficiente para que la herramienta nos "conozca" y podamos ajustar al máximo su funcionamiento.

Al menos se necesita una semana para generar histórico de rendimiento.

Después, optimizar en base a eso:

- Palabras clave
- Textos de anuncios
- Programación de anuncios y extensiones
- Ofertas CPC.









El SMM (Social Media Marketing): Publicidad en redes sociales





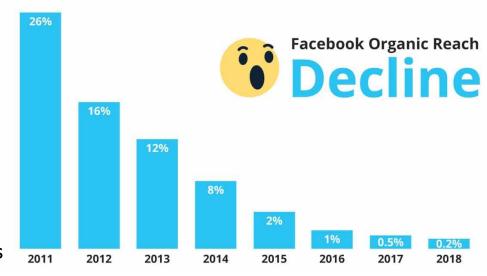


¿Por qué publicidad en redes sociales?

El boom de las redes sociales hizo que multitud de negocios y empresas comenzasen a usarlas para tratar de llegar a su público, y aprovechar sus oportunidades de promoción.

Sin embargo, varios factores comenzaron a afectar el alcance de lo que las empresas y marcas publicaban en redes sociales, reduciéndolo cada vez más:

- La **saturación de contenidos** generados por las empresas (irrelevantes muchas veces)
- Uso inapropiado de los canales para la promoción (captación indiscriminada de usuarios, utilización de opciones poco adecuadas o directamente no admitidas –como usar perfiles personales en lugar de perfiles de empresa-, etc.)
- Necesidad de muchas de las redes sociales de monetizar de alguna manera su uso.
- Reducción deliberada del alcance orgánico de los contenidos publicados desde cuentas empresariales.



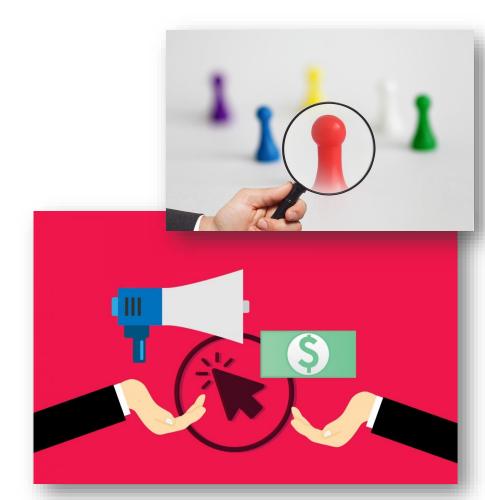






¿Por qué publicidad en redes sociales?

- Todo ello hizo que surgieran los sistemas publicitarios, con los que lograr una llegada más directa y efectiva al público deseado.
- Igual en el caso del SEM, la segmentación es un elemento esencial, que permite aún mayor detalle debido a la gran cantidad de información que recopilan las redes sociales de sus usuarios.
- El Pago Por Click (PPC) es también la base de su funcionamiento.







MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Un ejemplo relevante de SMM: Facebook Ads







Facebook Ads y su gestión

Facebook Ads es la plataforma que permite realizar diversos tipos de campañas publicitarias dentro de Facebook, y también en Instagram.

Para poder utilizarla, es necesario contar con una página de Facebook, y en el caso de Instagram, se necesita también una cuenta de empresa.

Para crear y gestionar los anuncios, Facebook ofrece dos opciones:

- Business Manager Ideal para profesionales o agencias que deban gestionar varias cuentas publicitarias, ya que se les puede asignar únicamente el rol publicitario, sin que sean administradores de las páginas.
- Administrador de Anuncios Es la herramienta habitual para la creación y gestión de campañas y anuncios.

Las **opciones de segmentación** de usuarios que ofrece incluyen sexo, edad, ubicación, intereses... El nivel de detalle que puede llegar a alcanzarse es muy elevado.

Permite enfocar los anuncios a **distintos tipos de objetivos**. En función de los mismos, las opciones de los anuncios podrán variar de unos a otros para tratar de hacerlos más efectivos.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Quién ve los anuncios y dónde?



Fuente: https://vilmanunez.com





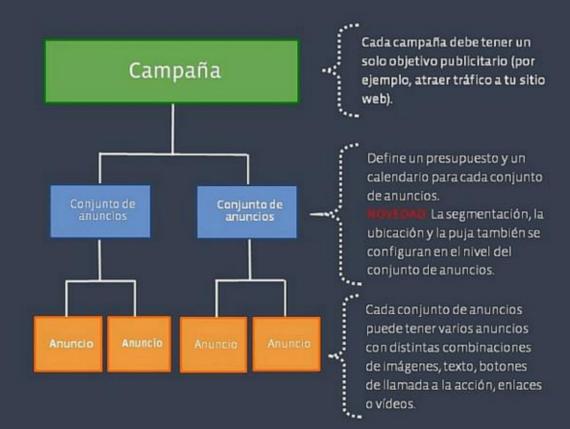


MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cuál es la estructura de las campañas de Facebook Ads?

Estructura de las campañas de Facebook con la nueva configuración de conjunto de anuncios





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Creando campañas



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

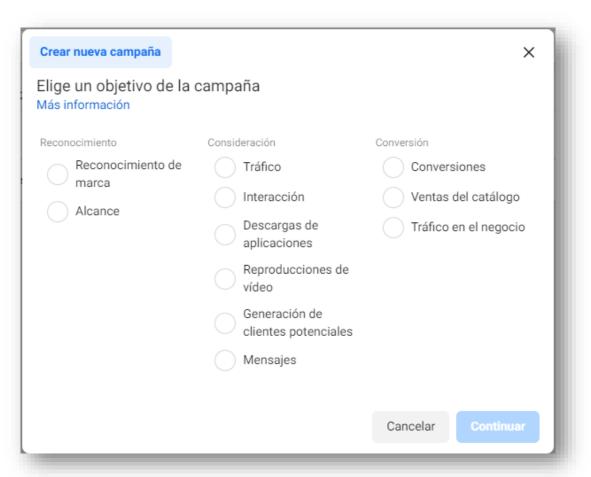
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Objetivos en Facebook Ads



Los tipos de anuncios admitidos y las ubicaciones en las que se pueden mostrar varían en función del objetivo elegido.

https://www.facebook.com/business/help/681925088666087







Las claves para la segmentación del público objetivo en Facebook Ads: Audiencias

A la hora de segmentar para definir las características que debe tener el público al que dirigiremos nuestros anuncios, se pueden crear **audiencias personalizadas** definiendo nuestros propios criterios y dejándolas disponibles para usar en futuras campañas que deban dirigirse al mismo perfil de usuarios.

También se pueden generar audiencias aprovechando características de quien ya nos conoce (es decir, visitantes de nuestro perfil o web), o extrapolando características de nuestros seguidores.

Todas ellas pueden guardarse y reutilizarse en sucesivas campañas.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

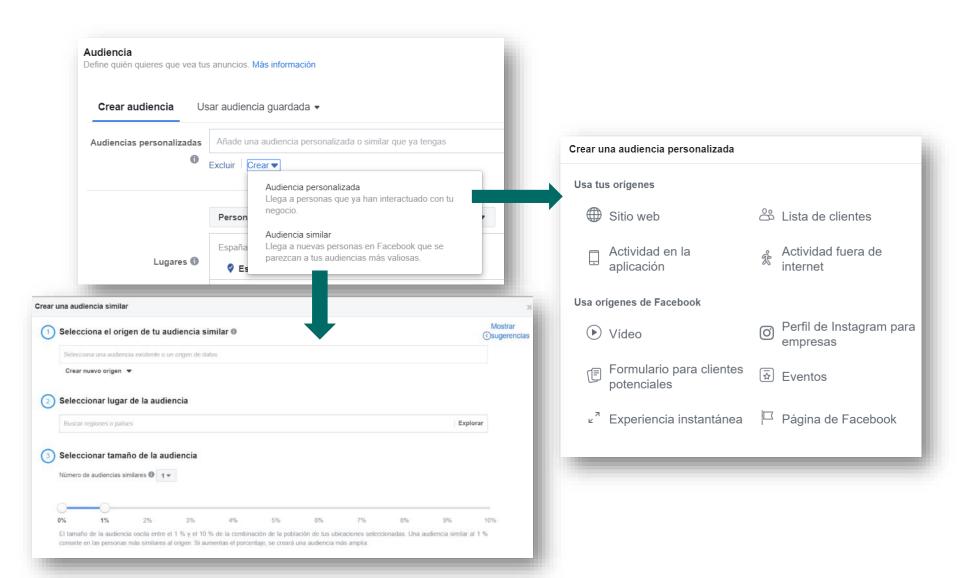
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Opciones para las audiencias





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Segmentación a niveles muy detallados

Lugares 🕦	Personas que viven o han estado recientemente en este lugar ▼ España Personas que viven o han estado recientemente en este lugar España Incluir ▼ Escribe para añadir más lugares Añadir lugares de forma masiva	Personas que viven o han estado recientemente en este lugar Personas que viven en este lugar Personas que han estado recientemente en este lugar Personas de visita en este lugar pacur unares de rorma masiva	3	
Edad ① Sexo ①	18 ▼ - 65+ ▼ Todos Hombres Mujeres Introduce un idioma			
Segmentación detallada 🕤	Incluir personas que coinciden con Añade datos demográficos, intereses o comportamie Sugerencias Explorar Excluir personas Amplía la segmentación detallada para llegar a más personas cuando sea probable que mejore el rendimiento. Obtén más información sobre la expansión de la segmentación detallada.	Páginas de Facebook Personas a las que les gusta tu página Amigos de personas a las que les gusta tu página Excluir a las personas a las que les gusta tu página Aplicaciones Personas que han usado tu aplicación Amigos de personas que han usado tu aplicación		
Conexiones 1	Añadir un tipo de conexión ▼	Excluir a las personas que han usado tu aplicación) ē	







A tener en cuenta sobre el contenido de los anuncios

- Todas las imágenes deben tener una misma coherencia de colores y fuentes.
- No abuses del texto en las imágenes, porque puede restarle valor. La recomendación es que no supere el 20% de la imagen.
- Es importante usar **títulos concisos**, buenas descripciones y **llamadas a la acción**, que proporcionen contexto y detalles, y animan a interactuar.
- Si se incluyen **enlaces externos**, es importantísimo **elegir la página a la que llegarán**, para que esté orientada a una **máxima conversión**.

Recomendaciones genéricas

- Texto: 90 caracteres.
- <u>Título</u>: 25 caracteres 40 si es por secuencia.
- Descripción enlace/llamada a la acción: 30 caracteres 20 si es por secuencia.
- Anuncios Instagram: Pie de foto: solo texto, 2200 caracteres como máximo, recomendados 125.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Registrarte

Aprendiendo de los demás: Modelos de anuncios que funcionan







- Plantear pregunta + solución
- Presentar una problemática + solución
- Hablar de un producto + beneficio que supone



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales







Destacar las llamadas a la acción





Ready4Social actualiza tus Redes Sociales y las de tus clientes sin esfuerzo. PRUÉBALA!



Es interesante probar si el formato funciona para tus anuncios o no, haciendo distintas versiones en las que se juegue con mecanismos para destacar la CTA (como la flecha del ejemplo) y analizando los resultados de cada uno.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



GOEURO

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



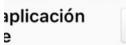
Creatividad en el formato carrusel



La aplicación de viajes definitiva! Billetes de tren, bus y avión en una sola búsqueda.



Install Now



Mejor aplicación de viaje

16,33 €

6,28 €

= 232,14 €

Install Now

No te limites a subir fotos individuales, las composiciones de imágenes en tus anuncios "invitan" al usuario a ver todo el carrusel ©





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Creatividad en el formato carrusel

+300 marcas ¡Descarga la App Gratis!



Install Now



Entrega 24h y 5€ Regalo Bienvenida

Install No

Aprovecha este formato para promocionar el producto y remarcar los beneficios para el cliente.







Ejemplos de anuncios

	ración para crear tu propio enido?
Destacados	Clasificación
Los mejores anuncios seleccionados Deja que estos creativos anuncios te sirvan de inspir Facebook, Instagram, Messenger y Audience Networ	ración para contar la historia de tu marca en
Formato de anuncio ➤	✓ Plataforma ✓

https://www.facebook.com/business/inspiration/gallery







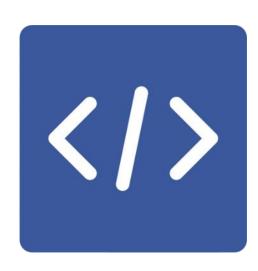
El pixel de Facebook: ¿Qué es y qué hace?

El Pixel de Facebook es un código HTML que insertado en un sitio web permite medir conversiones, optimizar anuncios para acciones de valor y crear públicos para remarketing (es decir, para crear anuncios personalizados destinados a los usuarios que previamente visitaron una página web).

Es esencial en las campañas orientadas a conversiones en sitio web.

El pixel se ha de introducir en el código de la página que se desee monitorizar, entre <head> y </head>.

Puede ser necesario personalizarlo para que registre determinadas acciones (eventos) que nos resulten de interés.







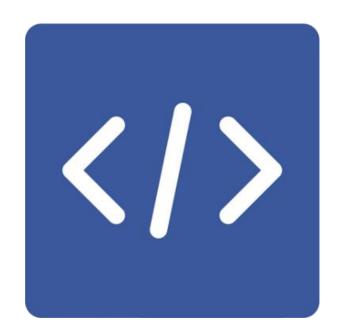


El pixel de Facebook: un ejemplo

Si lo colocamos por ejemplo en la sección agenda de una web, cada vez que alguien desde Facebook u otro sitio llega a esa sección, se registra una "conversión" que Facebook almacena.

¿Y que me aporta?

- Podría hacer anuncios dirigidos a las personas que han visitado la agenda en el último mes, ya que si usaron el mismo navegador para acceder a Facebook y a la web, es posible identificarles (mediante cookies).
- También sirve para identificar qué personas vieron la agenda al llegar a la web desde un anuncio en Facebook, y optimizar los anuncios para que se muestren más a ese perfil de personas que "convierten" más.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Otras opciones de venta en Facebook Ads



Te damos la bienvenida a tu tienda

Tu tienda está vacía. Agrega productos para que sea más sencillo explorar y comprar en ella. ¿No sabes cómo empezar? Lee algunos consejos para aprovechar al máximo tu tienda

Agregar producto

Tanto Facebook como Instagram incluyen opciones para la venta de productos, sobre todo de tipo físico (mediante la Tienda de Facebook, o la Compra en Instagram).

Ello requiere disponer de un catálogo, que aparte de otras cuestiones, a nivel publicitario permite crear automáticamente anuncios de tipo "colección" (4 productos simultáneos).

Se ha de crear desde el llamado Administrador de catálogos:

https://www.facebook.com/products



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Resumiendo:







- 1. Ten claro lo que quieres anunciar (busca conversión!!)
- 2. Elige el **tipo de campaña más adecuado** a tus intereses
- 3. Segmenta adecuadamente
- Crea anuncios descriptivos, concretos y atractivos que inciten a pinchar en ellos
- Usa el Pixel de Facebook en tu web si creas campañas que dirijan hacia ella.
- 6. Analiza. Mide. Rectifica.





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Content e Inbound Marketing



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



El Marketing ha tenido que cambiar y adaptarse a los nuevos tiempos

EL ANTIGUO MODELO DEL MARKETING TRADICIONAL QUEBRADO No ve los anuncios Elimina sus De los correos Contactos son masivos no son clasificados como "no de TV subscripciones abiertos contestar"

Base: Varied bases: minimum 167 LATAM consumers Source: HubSpot Global Internative Adv Survey, Q4 2015 - Q1 2016



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales







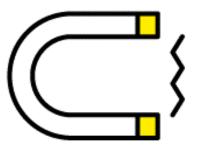
Del marketing de interrupción (Outbound) se pasa al marketing de atracción (Inbound)



Inbound
Permiso



VS



Puerta fría

Spam

Publicidad

Marketer - Centric

SEO

Blogging

Atracción

Customer - Centric



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



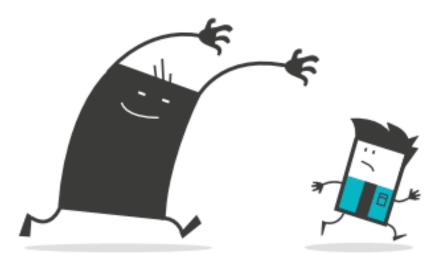
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



De perseguir a los usuarios sin importar sus intereses se pasa a intentar atraerlos

EL MARKETING TRADICIONAL

Persigue a los clientes.



EL INBOUND

Los atrae.















¿Qué es el Inbound Marketing?

El inbound marketing es una metodología que usa y combina técnicas de marketing y publicidad (marketing de contenidos, SEO, social media marketing, publicidad en buscadores, analítica web, email marketing, entre otros) dirigiéndose al usuario de una forma no intrusiva y aportándole valor.

Aporta una nueva filosofía centrada en el usuario: El usuario como centro de todo. Se trata de ganar su interés, su confianza, ofreciéndole contenidos estrella relevantes.

Como veremos, se sirve de los distintos canales y opciones que se han ido revisando para ayudar al desarrollo de una estrategia de marketing integral y más efectiva.

designed by freepik.com

(Fuente: http://www.inboundcycle.com/inbound-marketing-que-es)







¿Cuál es la finalidad del Inbound Marketing?



La principal finalidad de esta metodología es contactar con personas que se encuentran en el inicio del proceso de compra de un producto determinado.

A partir de ahí, se les acompaña, mediante el contenido apropiado para cada una de las fases del proceso de compra (según su perfil) hasta la transacción final, siempre de forma "amigable". Y, posteriormente, se les fideliza.

(Fuente: http://www.inboundcycle.com/inboundmarketing-que-es)



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

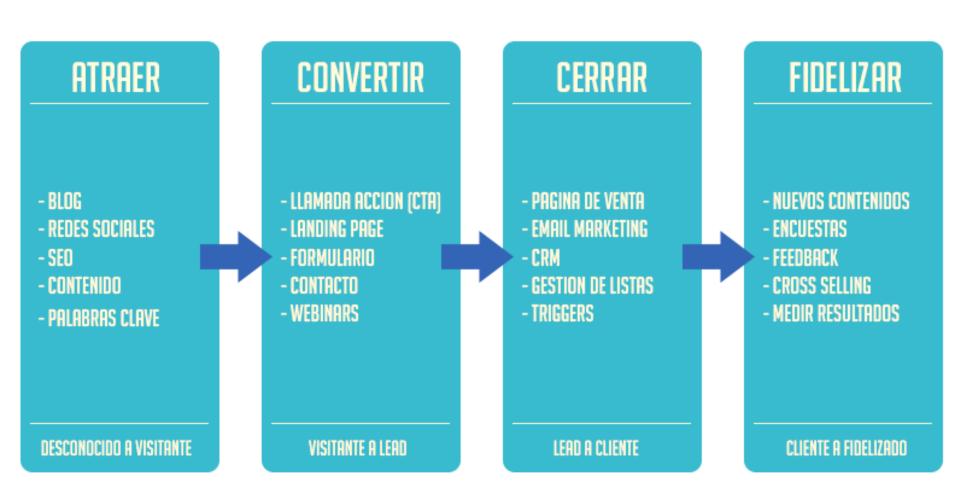
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Las 4 fases del Inbound Marketing









Fase de Atracción

Objetivo: conseguir visitas







Nuestro comprador ideal: el "Buyer Persona"

Los **Buyer Personas** son representaciones ficticias generalizadas de nuestros clientes ideales.

Ayudan a entender mejor a nuestros clientes (y posibles clientes), y nos facilitan la personalización del contenido de acuerdo a las necesidades, los comportamientos y las inquietudes específicos de diferentes grupos.



Objetivo: Conocer los intereses y motivaciones de nuestro posible comprador



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales







¿Qué fases pasa el buyer persona antes de realizar una compra? El Buyer Journey

El "ciclo de compra" o "buyer journey" es el proceso por el cual pasa un cliente desde que descubre nuestro producto o servicio hasta que finalmente realiza la compra.

Es el viaje del consumidor entre la detección de una necesidad y la realización de una compra.



RIMIENTO CONSIDERACIÓN



DECISIÓN







MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



El marketing de contenidos, una parte esencial del inbound marketing

Se trata de generar contenidos de calidad para el comprador en cada fase del ciclo de compra, de forma que pueda comprobar que somos la opción adecuada para resolver su necesidad.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

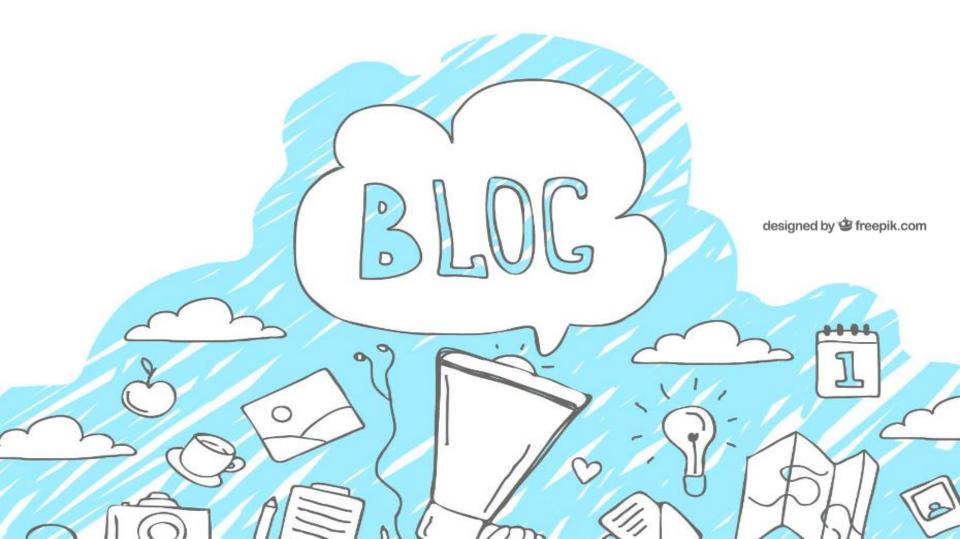
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



El Blog es un elemento fundamental en el marketing de contenidos





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



No solo texto: también imágenes, vídeos, infografías, podcast, guías ...





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Compartir el contenido en las redes sociales permite darle mucha más visibilidad









Conversión

Objetivo: convertir las visitas en "leads"







Objetivo: conseguir leads, muchos leads

Lead: persona que facilita sus datos de contacto (en nuestra web o en otro de nuestros canales online) para recibir más información sobre algo que hemos ofrecido.















¿Cómo consigo Leads?

ELEMENTOS PARA CAPTURAR LEADS



- Una oferta. Pieza de contenido percibida como de alto valor: guías, eBooks, manuales, consultas gratuitas, demostraciones de productos, etc.
- Llamada a la acción (CTA, por sus siglas en inglés). Texto, imagen o botón que enlaza directamente con la landing page o página de aterrizaje, de forma que los usuarios puedan encontrar o descargar su oferta.
- Landing page. Página web especializada que contienen información sobre una oferta particular y un formulario para descargarla.
- **Formulario**. Sirve para recoger los datos personales de un usuario (nombre, dirección postal, email, etc.) a cambio de una oferta o de un contenido de mayor calidad (descargable).



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Ofrece contenidos exclusivos: Por ejemplo, guías gratuitas





PARTICIPA

Unión Europea

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN





IUN AÑO DE COMPRAS GRATIS!



www.cgsecurity.org/wiki/TestDisk (Windows,

gran potencia para la recuperación de datos, arranque.



áfica, sino que se trabaja directamente lanzando poco amigable.

e utilizan Linux y están habituadas a trabajar con consolas de comandos.

t3 o ext4, pero puede complementarse con PhotoRec, pensada originalmente

para recuperar archivos de imágenes en tarjetas SD. También está disponible como un Live CD o un Live USB de recuperación.

FineRecovery http://www.finerecovery.com/ (Windows, Linux)

Incorpora las mismas funcionalidades que el resto (búsqueda, previsualización) y funciona de forma rápida y robusta, pero la versión demo no permite recuperar archivos mayores de 64Kb.

y 3 3 2 2 4 5 3 5 4

La próxima vez que elimines un archivo por error, recuerda: no realices operaciones que impliquen escritura en disco (instalar un programa, guardar un fichero...) y arranca lo antes posible una herramienta de recuperación de datos. Es muy posible que puedas recuperarlo sin problemas.

A la hora de restaurarlo, procura hacerlo en una ubicación distinta a la original, para evitar sobreescribirlo y poder recuperarlo de nuevo si en el proceso hubiera algún problema.

¿Te preocupa la seguridad de tus archivos?

Nosotros te ayudamos a determinar si estás protegiendo adecuadamente tu información, simplemente **solicita nuestro diagnóstico de seguridad** y contactaremos contigo para empezar.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Crea Landing Page específicas (que ofrezcan el contenido, incluyan llamadas a la acción, formularios para recoger los datos...)

12 Claves para la Definición de un Cuadro de Mando Integral

Guía gratuita

La gestión estratégica de cualquier empresa requiere de precisión, objetividad y, por tanto, de mediciones. Si quieres alinerte con la visión de tu compañía y preocuparte por sustentar los pilares del negocio, debes apoyarte en una herramienta como el cuadro de mando integral, que va más allá de indicadores demasiado tangibles o de una perspectiva excesivamente táctica.

12 Claves para la Definición de un Cuadro de Mando Integral Describr se mara para estudada que no cuadro de mando la recurso de la cuadra del la cuadra de la cuadra de la cuadra de la cuadra de la cuadra del la cuadra de la cuadra del la cuadra de la cuadra del la cuadra de la cuadra de la cuadra del la cuadra del la cuadra de la cuadra del la cuadra dela cuadra del la cuadra del la cuadra del la cuadra del la cuadra

Esta Guía te va a permitir:

- Entender qué es un cuadro de mando integral.
- Planificar y establescer objetivos para el análisis interno y externo.
- Identificar factores clave de éxito.
- Seleccionar los mejores indicadores.
- Descubrir las piezas claves para automatizarlo.

Descárgate la guía gratuita rellenando el formulario.

DESCARG	A LA GUÍA Apellido*
Email*	
Nombre de la empresa*	
Facturación anual de tu e	mpresa*
- Seleccione uno -	•
País en el que trabajas*	
- Seleccione uno -	•
Departamento en la empi	resa*
- Seleccione uno -	. *
Cargo en la empresa*	
- Seleccione uno -	•
¿Tu empresa tiene un ER	p;*
- Seleccione uno -	•



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

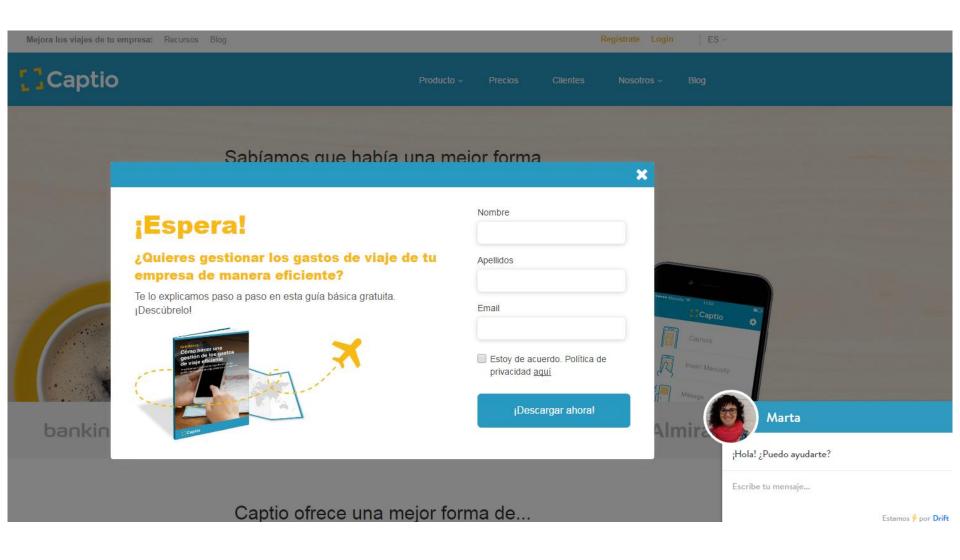
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Una mezcla de landing pages y formularios: Popups Flotantes







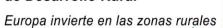


Cierre

Objetivo: transformar los leads en clientes



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Una vez que tenemos leads, ¿qué hacemos con ellos? Pues comprobar quiénes responden mejor a las siguientes acciones que realizamos sobre ellos

Segm	nents 🗸 All Subscribers 🗸	ı							
~	Email		Empresa	CIF	F	Observaciones	SAT ↑	Member Rating	Last Cha
	info@onartkithacademy es	>						***	27/5/15
	mcrestelo@hotmal.com	>				Alta inicial: 29/09/2011		****	4/10/12
	mdcgdh@hutmal.com	>			1110000	Alta inicial: 02/10/2012		***	4/10/12
	palema@feorlegos.es	>	Los Region		100	Alta inicial: 05/10/2010		****	4/10/12
	mphotoroloophotors.co.	· >				Alta inicial: 15/06/2010		***	4/10/12
	julisalan@gmail.com	>				Alta inicial: 15/06/2010		***	4/10/12
	mesa 27@hatmail.com	>				Alta inicial: 13/06/2011		***	4/10/12
	entlyn-pacoliflutmal.com	>				Alta inicial: 13/06/2011		***	4/10/12
	ruca prado@hatmail.com	>	Recording		40.403	Alta inicial: 05/10/2010		***	4/10/12
	pedronguera W. Agrial com	1>	Redri Reguero (irraco (Santrofoto)		10000	Alta inicial: 05/10/2010		***	4/10/12
	ancie imprincipio eti odg.	>			10071401	Alta inicial: 02/10/2012		***	4/10/12
	turquesach@hotmal.es	>	Turqueso C.B.		1077	Alta inicial: 02/10/2012		***	4/10/12
	carlodiparkour spain.com	>				Alta inicial: 02/10/2012		****	4/10/12
	lascofer@telecuble.as	>	Yolanda House Susself o		100,71000	Alta inicial: 05/10/2010		***	4/10/12



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Hemos de adaptar los contenidos ofrecidos según la fase de compra en la que se encuentre cada lead:

DESCUBRIMIENTO



Guía gratuita, ebook, tutorial, vídeo ...

CONSIDERACIÓN



Webinar, caso de estudio o éxito, un catalogo más detallado...

DECISIÓN



Demo personalizada, una oferta, un período de prueba ...



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Estrategia: el Lead Nurturing o nutrición de leads

Por lo general, el lead nurturing se realizan con **cadenas de emails** que se envían de manera **automática** a las personas que se han convertido en leads.

Las campañas de mailing se ponen en marcha de forma automática cuando el usuario cumple con una serie de características relacionadas con su perfil y con su comportamiento.

Al convertirse en "lead"	Cómo empezar a utilizar la herramienta. Lo más básico para familiarizarse con la interfaz.
Al segundo día	Crea tu primer proyecto. Damos coherencia a las funcionalidades.
A los 3 días	Por qué elegirnos. Buscamos diferenciarnos de la competencia a través de la comparación para resaltar nuestros puntos fuertes.
A los 7 días	Las 5 características que hacen las delicias de nuestros usuarios. Para que puedan empatizar con otros usuarios como ellos con las mismas necesidades y retos.
A los 13 días	Solo faltan 24 horas para caducar la versión de pruebas. Recordatorio con urgencia.
A los 14 días	No dejes que tu versión de pruebas expire. No te olvides. Última llamada.

Día 1	Seguimiento con un email introductorio
Día 10	Email con nuevos contenidos relacionados con la primera descarga y la actividad posterior en la página web
Día 15	Email personalizado del vendedor
Día 30	Envío por email de un whitepaper de buenas prácticas
Día 45	Llamada de "control" del vendedor
Día 60	Email anunciando una serie de webinars
Día 75	Email personalizado del vendedor para ofrecer una demostración del producto
Día 85	Llamada del vendedor para organizar una reunión presencial
Día 90	Envío de la propuesta de venta por email







LO QUE NO ES LEAD NURTURING

- Enviar un boletín electrónico de forma más o menos regular
- Llamar de forma aleatoria a leads cada X semanas para sondear si están preparados para comprar
- Bombardear a toda tu base de datos con la misma información acerca de un nuevo caso de éxito, un nuevo producto, una oferta
- Ofrecer contenidos que promocionen tus productos y servicios sin tener en cuenta los intereses y necesidades de los destinatarios según la fase de compra en la que se encuentran

Se necesitan landing pages específicas, técnicas de lead scoring y sobre todo, personalizar los e-mails.



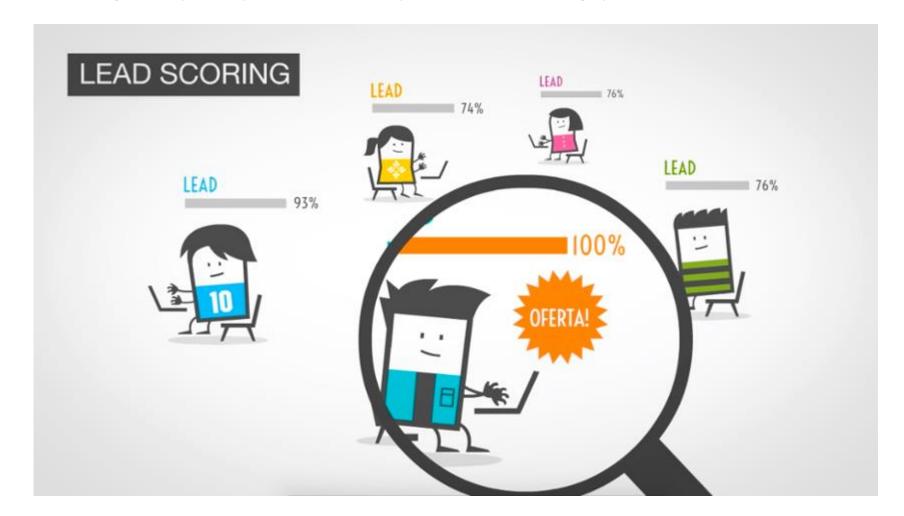






Lead Scoring o Calificación de Leads

Es un proceso de segmentación y calificación automático que ayuda clasificar los leads conseguidos para optimizar las campañas de marketing que se lancen sobre ellos.





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

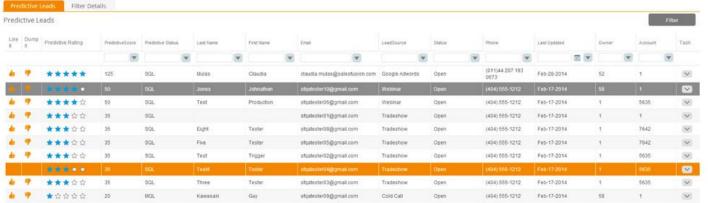
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Ejemplos de sistemas para el Lead Scoring



2000 dems in 200 pages

Segm	ents V All Subscribers V						
•	Email	Empresa	CIF	Observaciones	SAT ↑	Member Rating	Last Cha
	info@unarticitus.ulenges >					***	2 1/15
	mountain@hatmail.com			Alta Inicial: 29/09/2011		****	4 V12
	miligifi@hatmali.com		100100000	Alta inicial: 02/10/2012		**/olok	4 1/12
	policina@localeges.es >	Los Region	1000000	Alta inicial: 05/10/2010		****	4 V12
				Alta inicial: 15/06/2010		**/olok	4 V12
	juliosise@great.com			Alta inicial: 15/06/2010		**Inlata	4 V12
	maca (Pijihatmali com			Alta inicial: 13/06/2011		**/olok	4 V12
	melje profitotralican			Alta inicial: 13/06/2011		**/clc/c	4 V12
	raca gradio@hatmali.com	Non-Profit	1140140	Alta inicial: 05/10/2010		**/clok	4 V12
	m>	Note Repairs (Inscription)	710000108	Alta inicial: 05/10/2010		**/olok	4 1/12
	$= (a_{ij}, a_{ij}, a$		716671401	Alta inicial: 02/10/2012		**/data	4 V12
	terperabilitatival as >	Torquese C.B.	574077000	Alta inicial: 02/10/2012		**/c/c/c	4 V12
			300100000	Alta inicial: 02/10/2012		****	4 V12
	Secondar (Produced Street)	Triprofe House Season's	30000000	Alta inicial: 05/10/2010		****	4 1/12
_							

DEMAND METRIC

Lead Scoring Template

		Profile				Activities		
List of Accounts	Company	Buying Cycle	Contact	Interest	Actions	Recent	Weighted Total	Grade
Weighting							Out of 10	A, B, C
Lead 1	7	9		8	7.	10	8.3	
Lead 2	10	9		5	- 6	10	7.0	A
Lead 3	72	- 6	9	8	6	10	7.6	A
Lead 4	7	- 6	8	8	4	10	7.0	
Lead 5	8	- 6	8	+	8		7.3	A
Lead 6	10	- 6	5	3	5	10	5.7	A
Lead 7	9	- 6					6.6	A
Lead 8	8	5					6.4	
Lead 9	4	4	8	5	9	7	6.6	
Lead 10	6	- 6	8	7	9	3	6.9	
Lead 11	9	3	5	7	4	7	5.5	
Lead 12	5	9	3	- 6	8	5	6.3	
Lead 13	5	- 6	9	10	7	2	7.1	С
Lead 14	7	2	7	6	4	7	5.3	С





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Automatización del marketing

Es en esta fase en la que se hace muy útil el empleo de una aplicación para **realizar acciones** de marketing de forma automatizada, como el lead nurturing y lead scoring





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

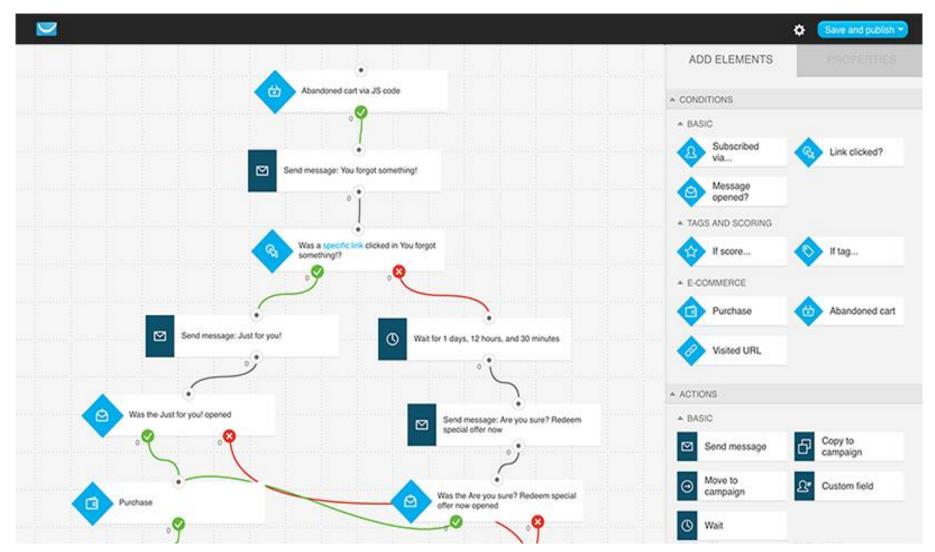
Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Workflows: Crear reglas especificas en función del comportamiento del lead para realizar la automatización







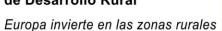


Fidelización

Objetivo: mantener satisfechos a los clientes y conseguir prescriptores



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

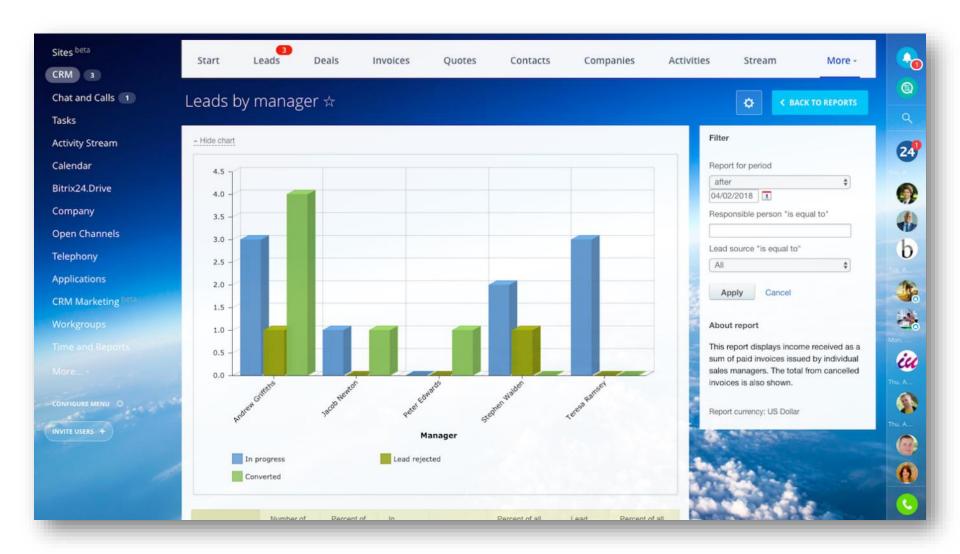




MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

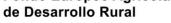


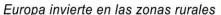
En este punto resultaría de gran valor la integración de la información generada con un CRM





Fondo Europeo Agrícola







DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Para generar prescriptores, es habitual (y recomendable) incentivar a la gente a que te recomiende a sus contactos

¡VIVA LA DIFERENCIA!



TARIFAS

ENREDA

MI YOIGO

Enreda Recomienda Yoigo Inicio

RECOMIENDA YOIGO Y LLÉVATE UNOS EURETES.

Sabemos que te gusta Yoigo, pero ahora te va a gustar más. Porque traer familiares y amigos tiene premio. Tienes dos opciones:

- Con Aquí un amigo, si eres de Yoigo o conoces a alguien de Yoigo, los dos os Ileváis unos euros de descuento si eres de Contrato o de saldo de Tarjeta.
- También puedes recomendarnos con Aklamio y Ilevarte unos euretes en efectivo.

AQUÍ YOIGO, AQUÍ UN AMIGO.

OTRA FORMA DE RECOMENDARNOS.

Si ya eres de Yoigo, invita a quien quieras a venirse a Yoigo de tu parte. Y si aún no lo eres, también vale, busca a alguien de Yoigo y que te invite.









Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural

Europa invierte en las zonas rurales



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



Y cómo no, aplicar técnicas para la fidelización (promociones y descuentos exclusivos)



iNo esperes más! Encuentra el regalo perfecto

Benefíciate de un -25% EXTRA en tu compra

Aplicando el cupón: IDEASZAC25

*Promoción válida hasta el domingo 4 de diciembre de 2016, no acumulable a otros cupones.







Análisis

¿Se están cumpliendo los objetivos?







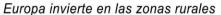
Se deben de establecer unos objetivos y medirlos

¿Funciona mi estrategia de inbound marketing?





Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural





MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¿Cómo lo comprobamos? Usando sistemas de analítica (por ejemplo, Google Analytics en la web)









Necesitaremos objetivos para saber si...

¿Están funcionando las técnicas de captación?

¿Qué canal me funciona mejor? Google, Facebook, Twitter, E-Mail, Campañas de publicidad...

¿Funcionan las llamadas a la acción y las landing pages?

¿Cuáles están funcionando mejor?

¿Llega el usuario a la landing page pero luego no rellena el formulario?

¿Los leads muestran más interés en otras secciones o simplemente rellenan el formulario para descargarse la guía?

¿Dónde se abandona el proceso de compra?

¿Qué producto genera más interés?

Etc.



Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN





