

DOPPLER 

Cómo hacer crecer tu negocio con Marketing Digital



Índice de contenidos

Página 3	_____	Define quiénes son los clientes de tu negocio
Página 5	_____	Establece objetivos generales y específicos
Página 6	_____	¿Por qué es importante trazar una adecuada Estrategia de Marketing?
Página 9	_____	Comunica y visibiliza tu marca con Marketing Digital
Página 10	_____	Mide, analiza y ejecuta correctamente tu E-commerce

Define quiénes comprarán tus productos o servicios

Como en toda evaluación de negocios, primero debes conocer bien qué ofreces para destacarte de la competencia. Es una amplia ventaja para comunicar adecuadamente qué, cómo y a través de qué canales difundir tu marca. ¿Qué queremos decir con esto? Qué debes conocer muy bien los puntos fuertes y débiles que tiene tu producto o servicio, analizar cuál es la situación actual del negocio y fundamentalmente del mercado global e identificar bien quién es tu cliente ideal. Todo esto ayudará a alinear el camino a seguir para trazar un adecuado Plan de Marketing.

¿Para qué puede servir definir un cliente ideal?

- ✓ Para crear mensajes y promociones adecuadas para tus consumidores.
- ✓ Para adecuar los precios y ofertas a tu público objetivo.
- ✓ Para resolver más efectivamente las necesidades de tus clientes.
- ✓ Para enfocar tus acciones detalladamente dentro del funnel de conversión.
- ✓ Para marcar presencia con respecto a la competencia.
- ✓ Para conocer en qué canales comunicar tus productos y efectuar las compras.



Entiende quiénes son tus
consumidores y cómo
conectar con ellos.

DESCÁRGALO GRATIS



Establece objetivos generales y específicos

Ya vimos previamente cómo definir y comenzar con las primeras tareas aplicables a tu negocio. Ahora **es importante saber adonde quieres llegar y qué deseas conseguir**. Veamos cómo trazar metas posibles de alcanzar y fundamentalmente beneficiosas para tu marca.



Captar potenciales clientes: aquí es clave que la estrategia se centre en comunicar por diversos canales, e incluso, pensar en explorar nuevos. ¿Has explorado profundamente los beneficios de utilizar **Formularios**?



Fidelizar clientes actuales: Esfuérzate en conocer bien a tus consumidores y ofrecer una agradable experiencia con tu marca. *#DopplerTip:* Puedes lograr estas acciones a través de **Envío de RSS** o de **Envíos de Producto Visitado**, enviando contenido de valor y promociones especiales.



Impulsar el reconocimiento de marca: ya que el enfoque principal es que tu negocio se destaque en el mercado, es importante impactar en los consumidores para generar confianza en tus productos o servicios.



Mejorar el retorno de la inversión: hay varias acciones que apuntan a este punto. Pero, podríamos sintetizarlas en que las estrategias de Upselling y Cross Selling permiten aumentar el rendimiento de la inversión y aumentar la rentabilidad.

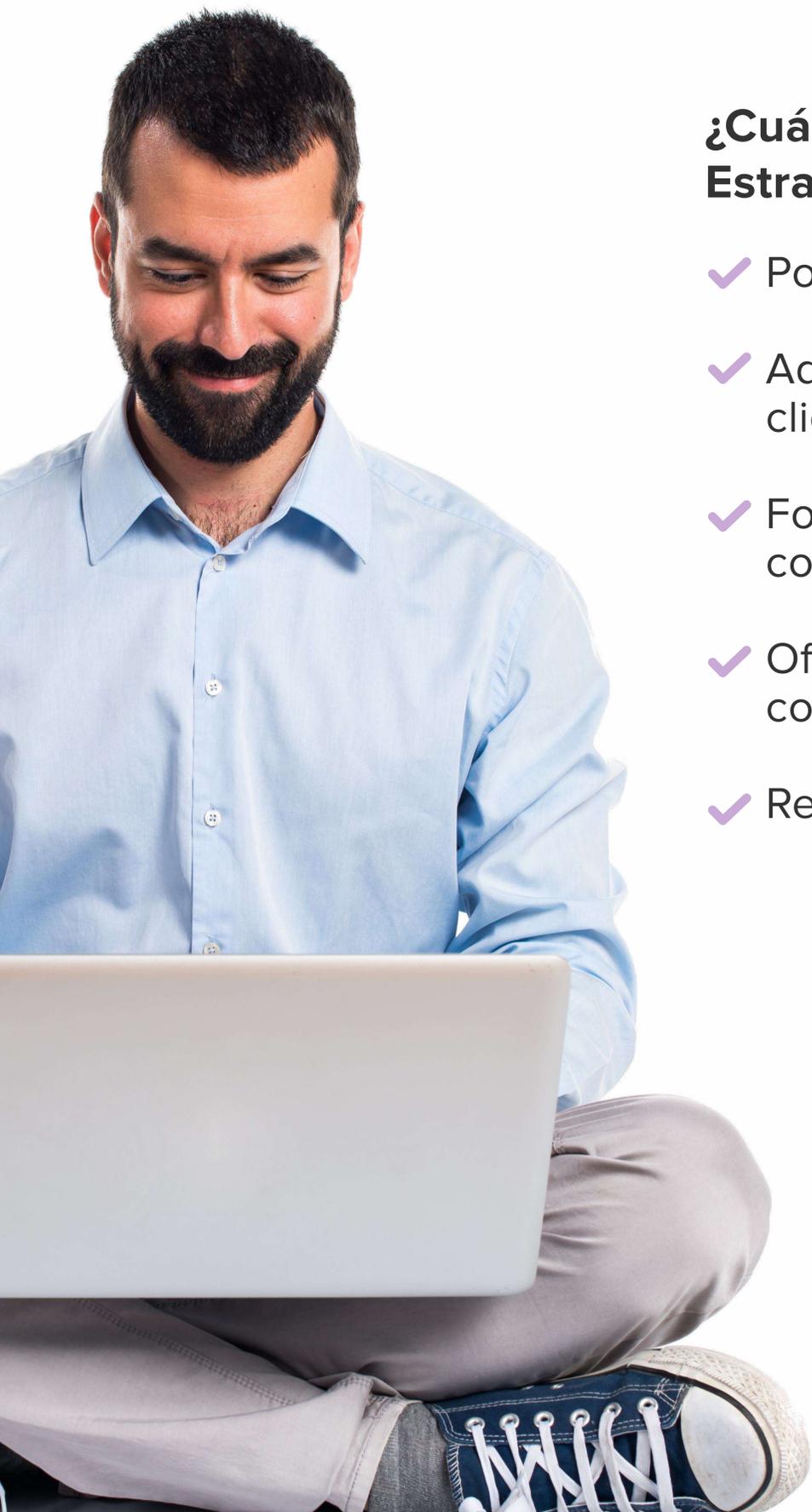


Aumentar el volumen de ventas: éste tal vez, sea el principal objetivo de cualquier empresa. Es posible gracias a los objetivos previos y a una adecuada conducción de los usuarios dentro del embudo de conversión.

¿Por qué es importante trazar una adecuada Estrategia de Marketing?

Ahora que conocimos objetivos y definición de quiénes son tus clientes, procederemos a saber la importancia y cómo efectuar una completa y efectiva **Estrategia de Marketing** que permita a tu marca crecer y destacarse del resto.

Una **Estrategia de Marketing** es esencial para cualquier tipo de empresa. Sea pequeña o grande, e independientemente del producto o servicio que ofrezca, sirve para tener en claro cómo y dónde se va a comunicar tu marca es un punto súper importante dentro de todo el funnel de ventas.



¿Cuáles son los beneficios de aplicar una Estrategia de Marketing?

- ✓ Podrás aumentar tus ventas.
- ✓ Adquirirás mayor conocimiento de tus clientes ideales.
- ✓ Fortalecerás la fidelidad en tus consumidores.
- ✓ Ofrecerás agradables experiencias de compras.
- ✓ Resaltarás por sobre la competencia.

¿Cuáles son las Estrategias de Marketing más reconocidas?

Según cuáles sean los objetivos, el público ideal y diversas claves que mencionamos previamente, así como en qué punto se encuentre la marca para hacer alguna acción puntual sea para posicionar, segmentar o fidelizar podemos mencionar algunas estrategias dentro del Marketing mix:

- ✓ Directo
- ✓ Marketing de contenidos
- ✓ Social Media Marketing
- ✓ Automation Marketing
- ✓ Email Marketing
- ✓ Social Ads
- ✓ Retargeting
- ✓ Marketing de afiliados
- ✓ Marketing de influencers
- ✓ Marketing en medios tradicionales
- ✓ SEO
- ✓ SEM



Domina Automation Marketing y potencia tu marca.

[DESCÁRGALO GRATIS](#)

Ahora bien, ¿cómo comenzar a llevarlo a la práctica en tu negocio?



Análisis FODA: es **un estudio del posicionamiento de un negocio** valorando sus características externas e internas. Analiza el entorno y la competencia para tener un análisis completo de tu proyecto.



Conoce muy bien qué están diciendo hoy los usuarios: **aplica un Social Media Marketing integral**, de forma que puedas detectar la interacción con tu marca, las opiniones luego de una compra y conocer muy de cerca qué están haciendo tus competidores.



Establece un Plan de Marketing integral: que permita configurar la planificación, **estrategias y acciones a desarrollar para lograr los objetivos definidos.**



Identidad corporativa: **diseña tu imagen de marca con marcada personalidad**, que no sólo sea atractiva si no que represente a la perfección aquello que vendes.



KPI 'S: **establece indicadores de rendimiento de las acciones** que realizas para alcanzar tus objetivos.



Analítica: **es una necesidad medir y luego valorar los resultados** para tomar decisiones correctas.



Crea, envía, mide y optimiza tus Campañas de Email & Automation Marketing utilizando Doppler.

[PRUEBA UNA CUENTA GRATIS](#)

Comunica y visibiliza tu marca con Marketing Digital

Llegamos a este punto donde podrás conocer cómo comunicar efectivamente todas las acciones y tips que te brindamos previamente. ¿Cómo comunicar correctamente en este mundo digital, mantener una comunicación constante e incluso aumentar el alcance de tus productos?



Planifica y publica contenido interesante y enfocado a tu audiencia. De forma que mantengas una agradable retroalimentación con información de valor para quienes conocen y gustan de tu marca.



Investiga, planea y crea comunicaciones en fechas estacionales. Esto apoyará y reforzará la comunicación ya que potenciará las ventas en días de ventas especiales tales como Hot Sale, Black Friday, entre otras.



Difunde todas las vías de contacto con tu empresa. Es algo que genera más confianza y cercanía con tus consumidores.



Incluye, revisa y responde las preguntas y comentarios de tus clientes. Es una forma especial de mantener un contacto directo con aquellos que confían en tí.

Según el informe **McKinsey & Company**, el correo electrónico es un 40% más efectivo en generar respuestas y clics que Facebook y Twitter juntos.

Mide, analiza y ejecuta correctamente tu E-commerce

Los resultados que se obtienen a partir de las acciones de Marketing Digital, tienen como fin **guiar y marcar tendencia acerca de las oportunidades que deberían ejecutarse y hacia dónde irá el negocio**. Las cifras que obtienes, indicarán qué corregir, qué mantener y qué debería ser posible de prestar atención para mejorar.

Pero...¿qué deberías medir en tu Estrategia de Marketing?



Generación de Leads: es decir, aquellas personas que están interesadas en tu marca a través de un anuncio o un contenido de valor.



Costos: focalizar tu estrategia utilizando las herramientas del mundo digital favorece a que los costos físicos sean menos.



Oportunidades de venta: con la aplicación de las estrategias planteadas previamente, podrás detectar mucho más fácil dónde tomar acción para potenciar tus ventas.



Posicionamiento: poner esfuerzos en las acciones de comunicación, será una causa directa de que tu negocio se destaque frente al resto.



Fidelización: todos los esfuerzos puestos anteriormente, permite que quienes conozcan tu marca, te elijan frente a diferentes opciones de la competencia.

Crea, envía, mide y optimiza tus Campañas de Email & Automation Marketing utilizando Doppler.

¡Prueba una **cuenta gratis** con envíos ilimitados!



Doppler LLC. Todos los derechos reservados.

