



INTRODUCCIÓN AL **MARKETING DIGITAL**

PROGRAMA DEL **WEBINAR**

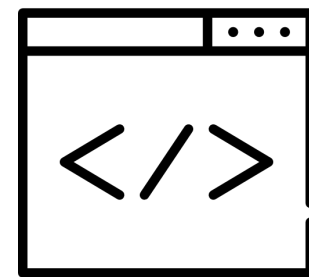
Este webinar cubrirá los siguientes temas:

1. ¿Qué es el Marketing Digital?
2. Tu sitio web: El centro de mandos
3. Atracción 1: Contenidos de valor y canales de difusión
4. El buen uso de las Redes Sociales
5. Atracción 2: Inversión en medios
6. Planificación Estratégica

¿QUIÉN SOY?
ME PRESENTO

¿QUIÉN SOY? **ME PRESENTO**

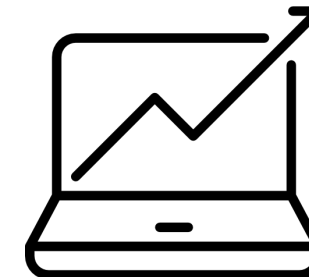
Soy **Daniel Aldea**, el fundador de **Luam**, una Agencia de Marketing Digital en Chile, que lleva 3 años ayudando a cientos de empresas de diversos rubros.



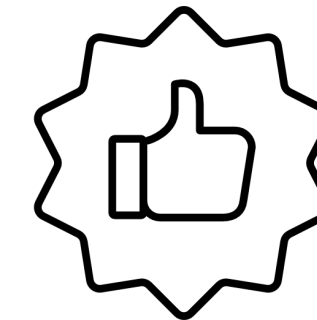
Programación



Páginas Web



Marketing



Agencia Propia

¿QUÉ ES EL **MARKETING DIGITAL?**

¿QUÉ ES EL **MARKETING DIGITAL**?

Marketing, según la RAE:

"Conjunto de **principios y prácticas** que buscan el aumento del comercio, especialmente de la demanda"

¿QUÉ ES EL **MARKETING DIGITAL**?



Al ser Digital:

Marketing por Internet

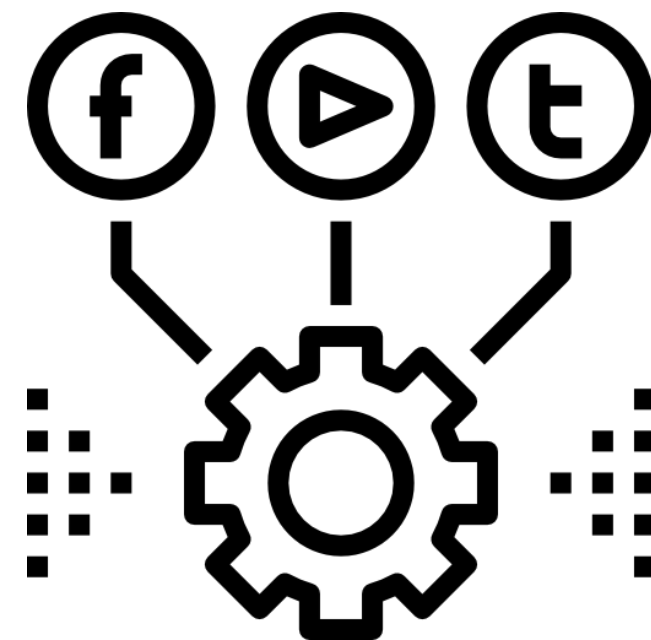
Marketing con Mediciones

Marketing Inteligente

Marketing no Invasivo

Considera primero al Usuario

¿QUÉ ES EL **MARKETING DIGITAL**?



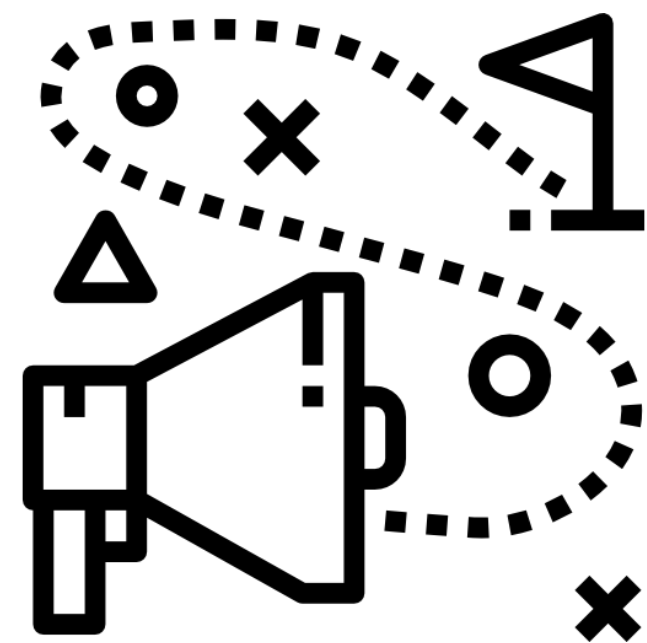
Es más que:

Publicidad en Facebook

Publicidad en Google

Gestión de Redes Sociales

¿QUÉ ES EL **MARKETING DIGITAL**?



El Marketing Digital es:

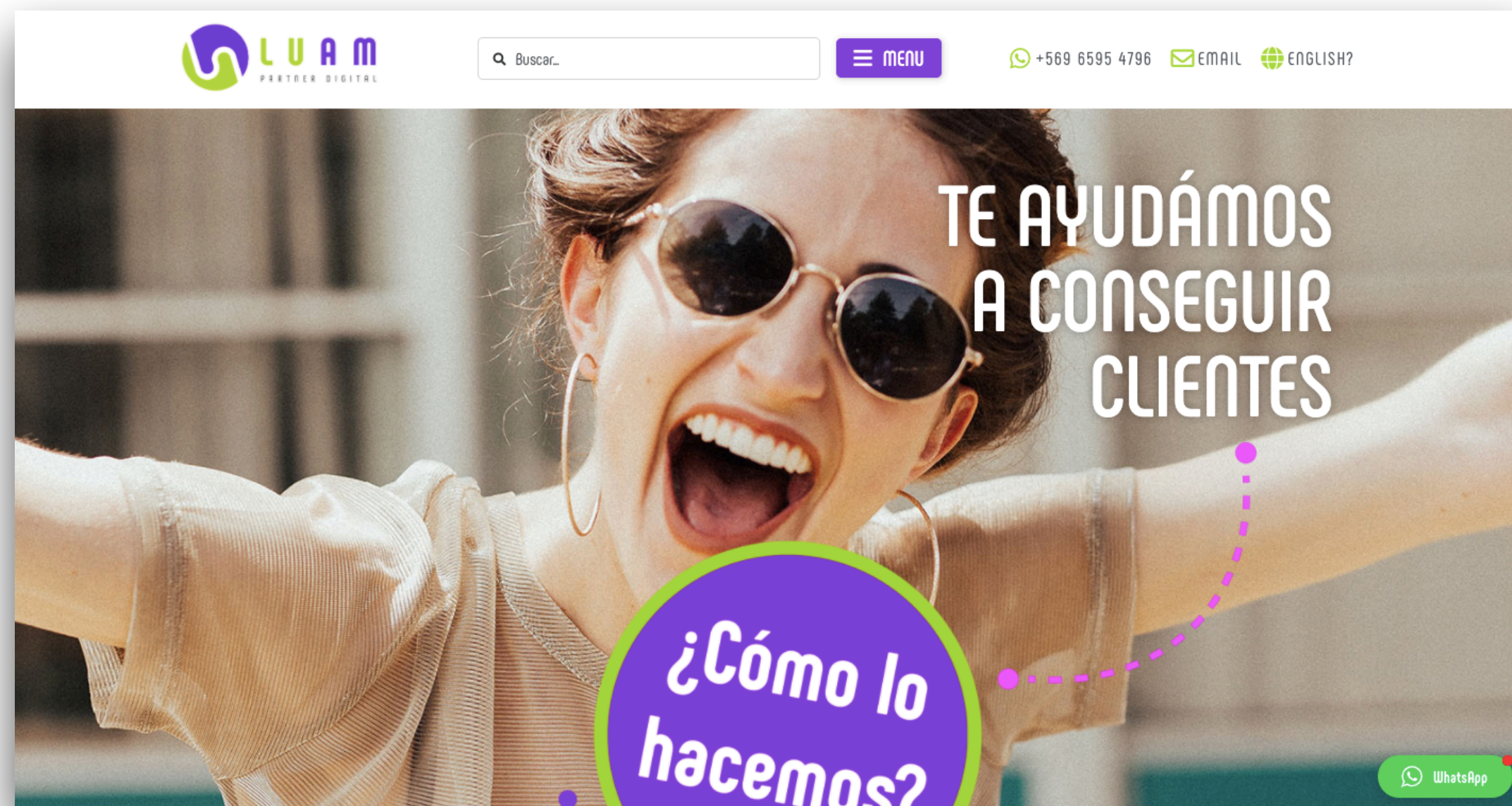
Un conjunto de acciones
con una planificación estratégica
para alcanzar los objetivos comerciales

SITIO WEB:

EL CENTRO DE MANDOS

SITIO WEB: EL CENTRO DE MANDOS

* cuando das el siguiente paso

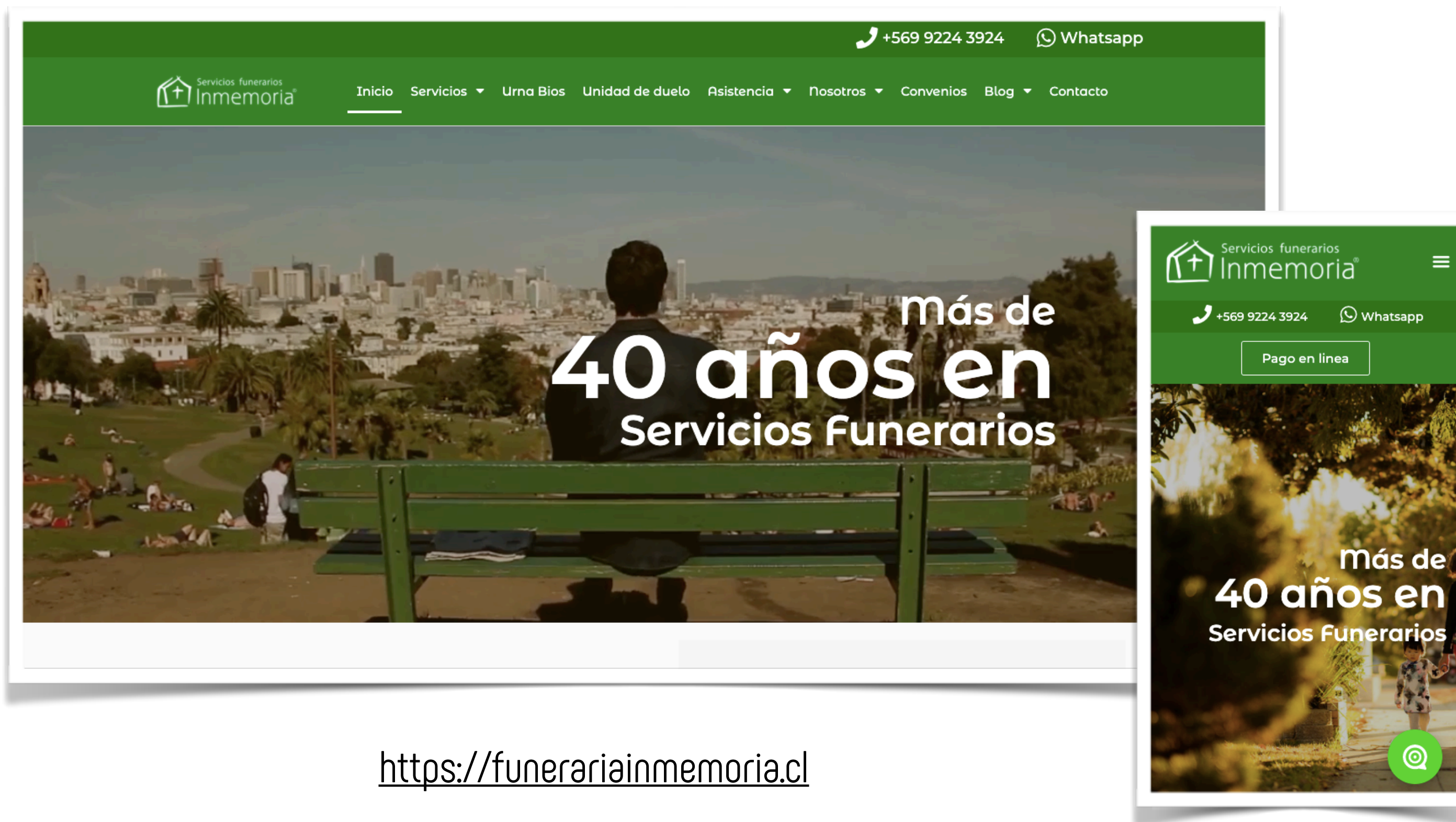


<https://luam.cl>

Carta de Presentación

- ¿Quién eres?
- ¿Qué haces?
- ¿Cómo ayudarás al cliente?
- ¿Cuánta experiencia tienes?
- Testimonios

SITIO WEB: **EL CENTRO DE MANDOS**



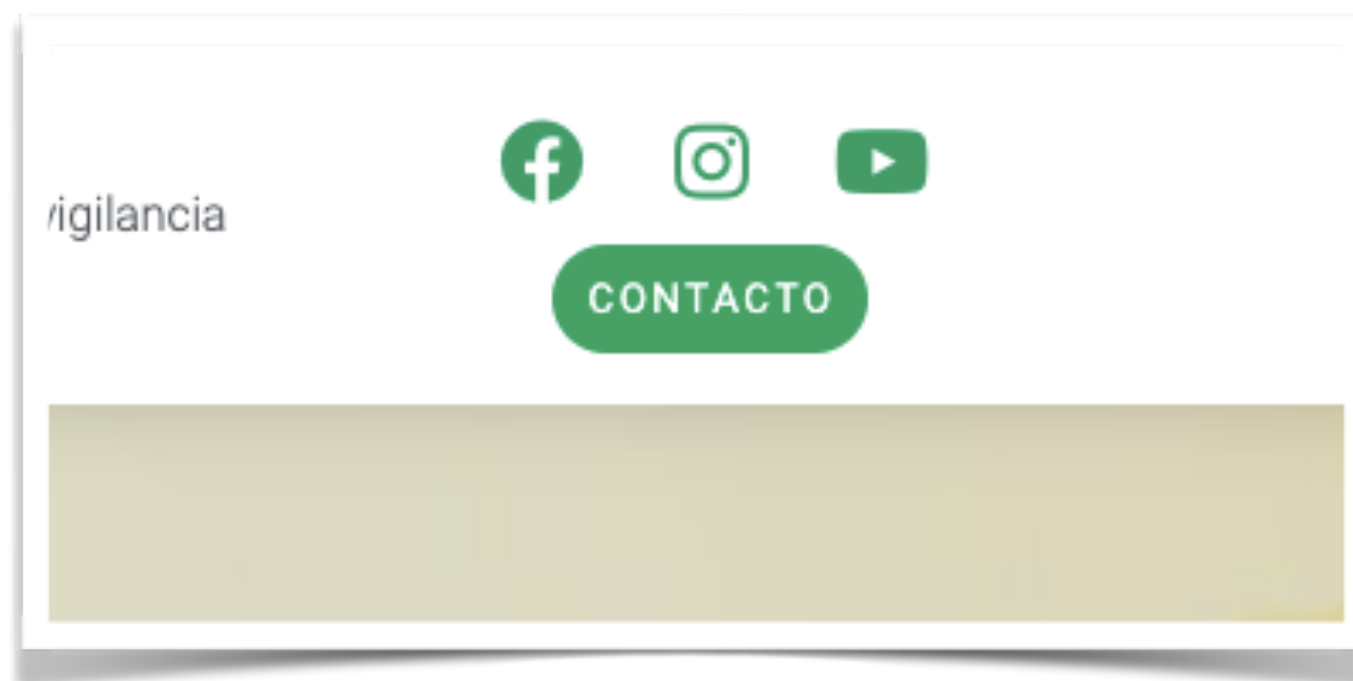
<https://funerariainmemoria.cl>

Requisitos de hoy

- Sencillo y rápido
- Responsivo
- Contactabilidad
- Orientado al SEO
- Orientado al Usuario

SITIO WEB: EL CENTRO DE MANDOS

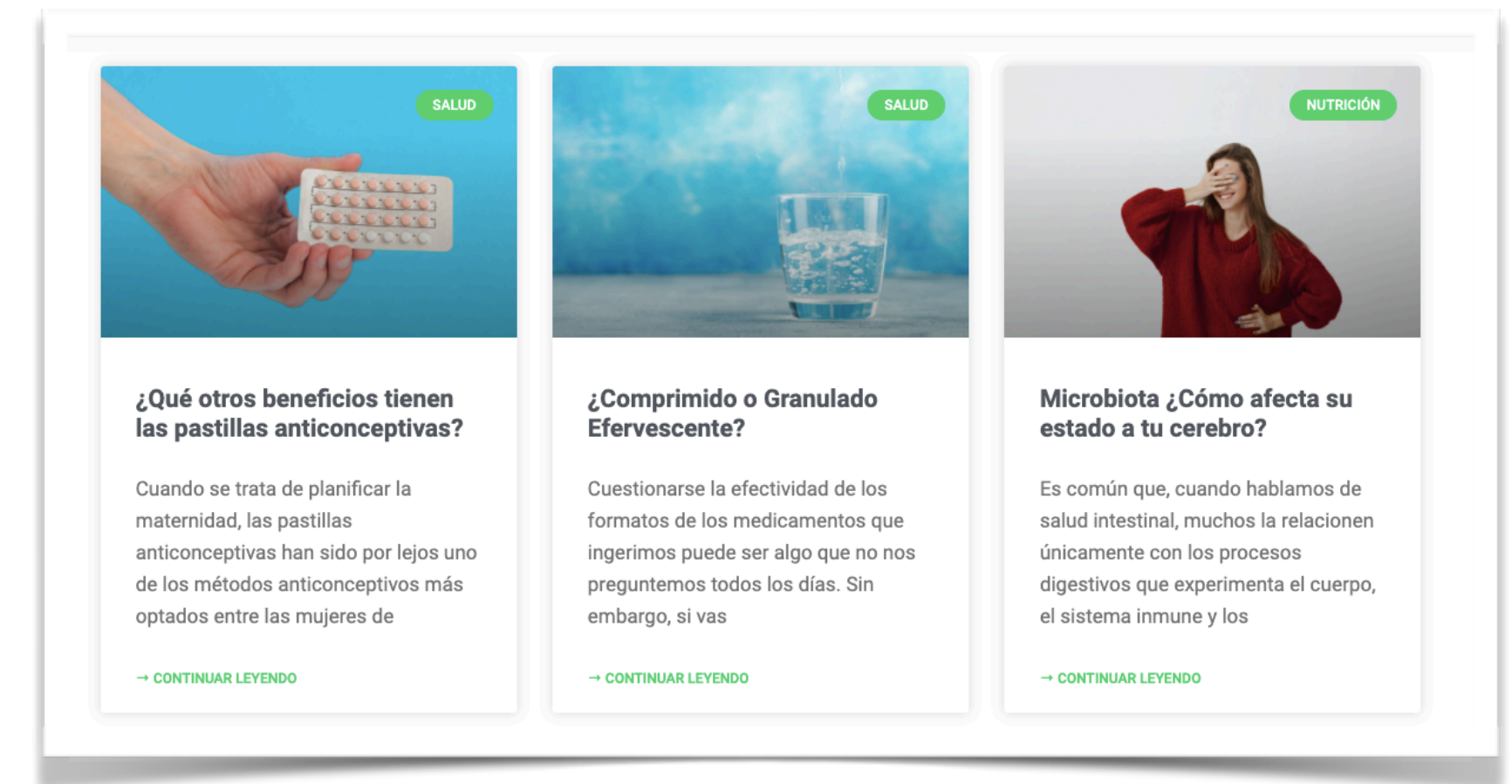
<https://itf-labomed.cl>



Contacto y Redes sociales

This screenshot shows a contact form titled 'ESCRÍBENOS'. It includes a text field for 'NOMBRE Y APELLIDO', two text fields for 'E-MAIL' and 'TELÉFONO DE CONTACTO', and a larger text area for 'DÉJANOS TU MENSAJE O PREGUNTA'. A green button labeled 'ENVIAR MENSAJE' is at the bottom.

Formularios



Palabras Clave

SITIO WEB: **EL CENTRO DE MANDOS**

Debes conseguir visitas

Si nadie visita tu sitio web, nunca vas a vender.
Necesitas conseguir visitas, y la mejor manera es
generar contenido de valor para atraerlos.

ATRACCIÓN 1:

CONTENIDOS DE VALOR

ATRACCIÓN 1: **CONTENIDOS DE VALOR**

Debes generar contenido de valor para tus usuarios. Que ellos vean el beneficio de seguirte en las redes sociales, y de visitar tu sitio web

Artículos de blog

Noticias

Podcasts

Infografías

eBooks

Papers

Videos

Webinars

Whitepaper

Plantillas

Tutoriales

etc

ATRACCIÓN 1: **CANALES DE DIFUSIÓN**

¿Dónde está tu audiencia? Piensa como Usuario, no como vendedor.

Facebook

TikTok

Instagram

Correo electrónico

LinkedIn

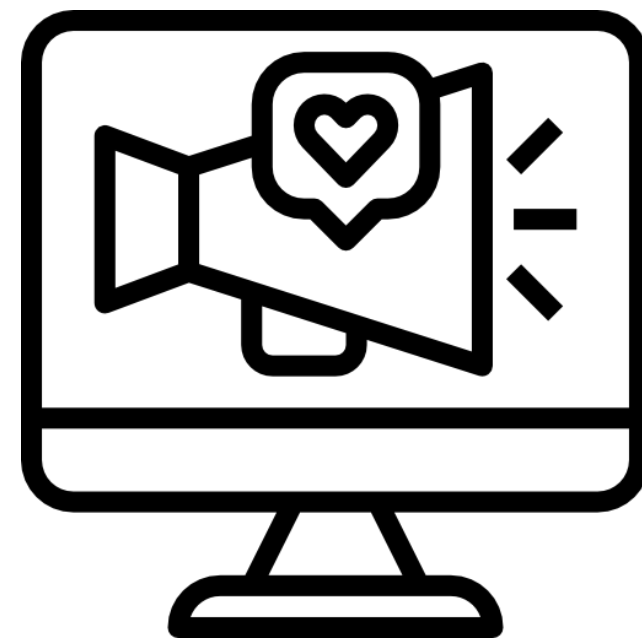
WhatsApp

Twitter

etc

EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**

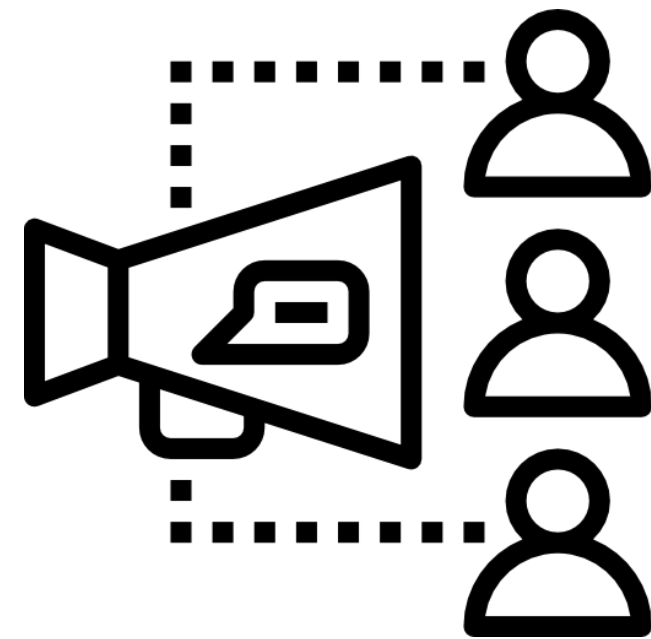
EL BUEN USO DE LAS REDES SOCIALES



Es verdad, es sencillo,
pero debes hacerlo profesionalmente

No cometas estos 5 errores comunes

EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**



1. Inconsistencia en el Lenguaje

¿Cómo tratarás a tu audiencia? ¿Lo tutearás?

¿Hablarás en primera o en tercera persona?

¿Tendrás un tono serio, formal?

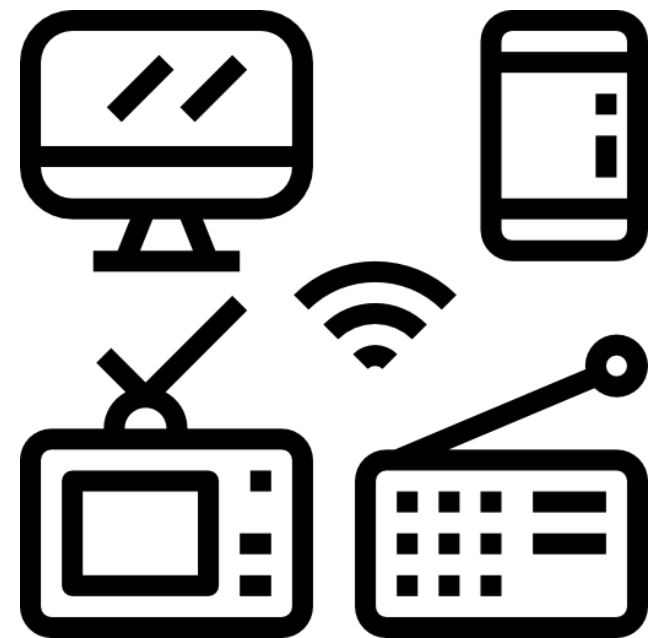
¿o prefieres un tono jovial y hasta bromista?

EL BUEN USO DE LAS REDES SOCIALES

Ejemplo: Agencia Luam



EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**



2. No tener una línea gráfica definida

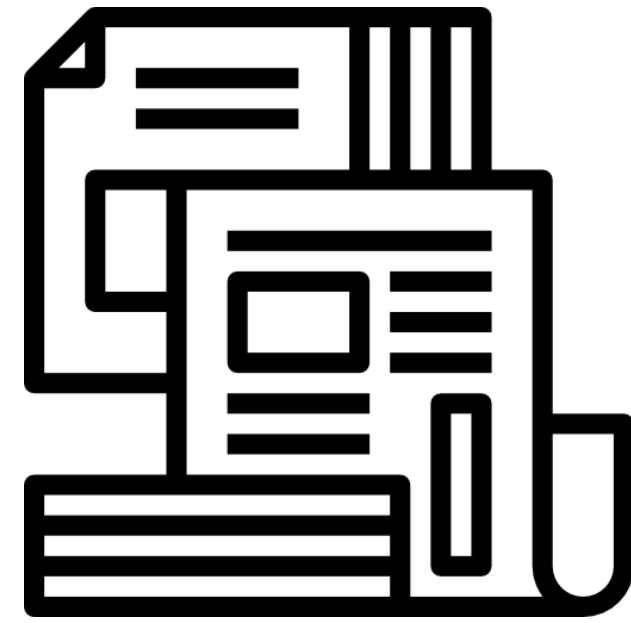
Debes tener colores y tipografía definida, formatos claros. Diseño profesional, etc.

EL BUEN USO DE LAS REDES SOCIALES

Ejemplo: Cuida tu piel



EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**



3. Publicaciones esporádicas

Debes ser constante en publicar. Tus seguidores se acostumbrarán y esperarán contenido relevante cada semana.

¡Haz una planificación!

EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**

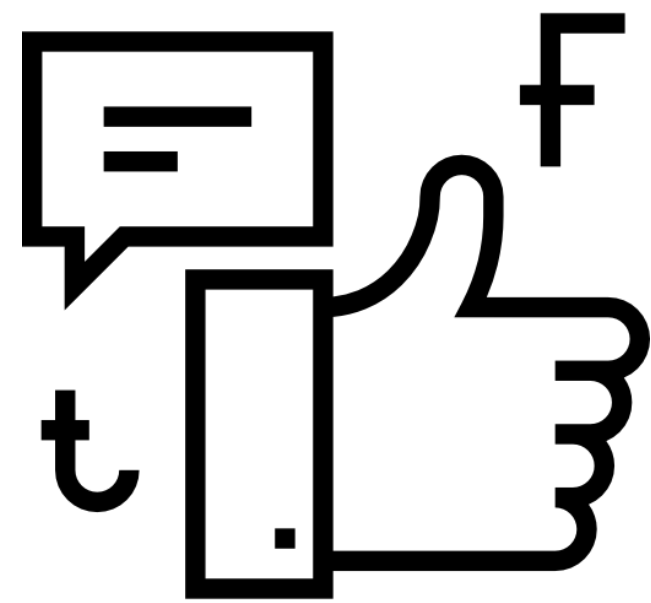


4. Perder el foco

Es bueno ser "relajado" en cierto sentido, pero nunca debes olvidar que tu red social es un canal de ventas, es una ventana que te muestra tus usuarios como empresa.

Evita los memes, noticias sin relevancia para tu empresa (políticas, fútbol, etc)

EL BUEN USO DE **LAS REDES SOCIALES**



5. No ofrecer contenido de valor

No es bueno publicar solo ofertas o solo productos y servicios. Recuerda que lo principal es el usuario.

Debemos atraerlos con contenido que ellos valoren.

ATRACCIÓN 2:

INVERSIÓN EN MEDIOS

ATRACCIÓN 2: **INVERSIÓN EN MEDIOS**



Google Ads

facebook Ads

TRISTE REALIDAD: SI NO INVIERTES NO VENDERÁS

Lo cierto es que no se puede, o es casi imposible, competir con otras empresas que hagan lo mismo, si no invertimos en publicidad.

ATRACCIÓN 2: **INVERSIÓN EN MEDIOS**



Google Ads

Te preparas para esperar
a tus usuarios

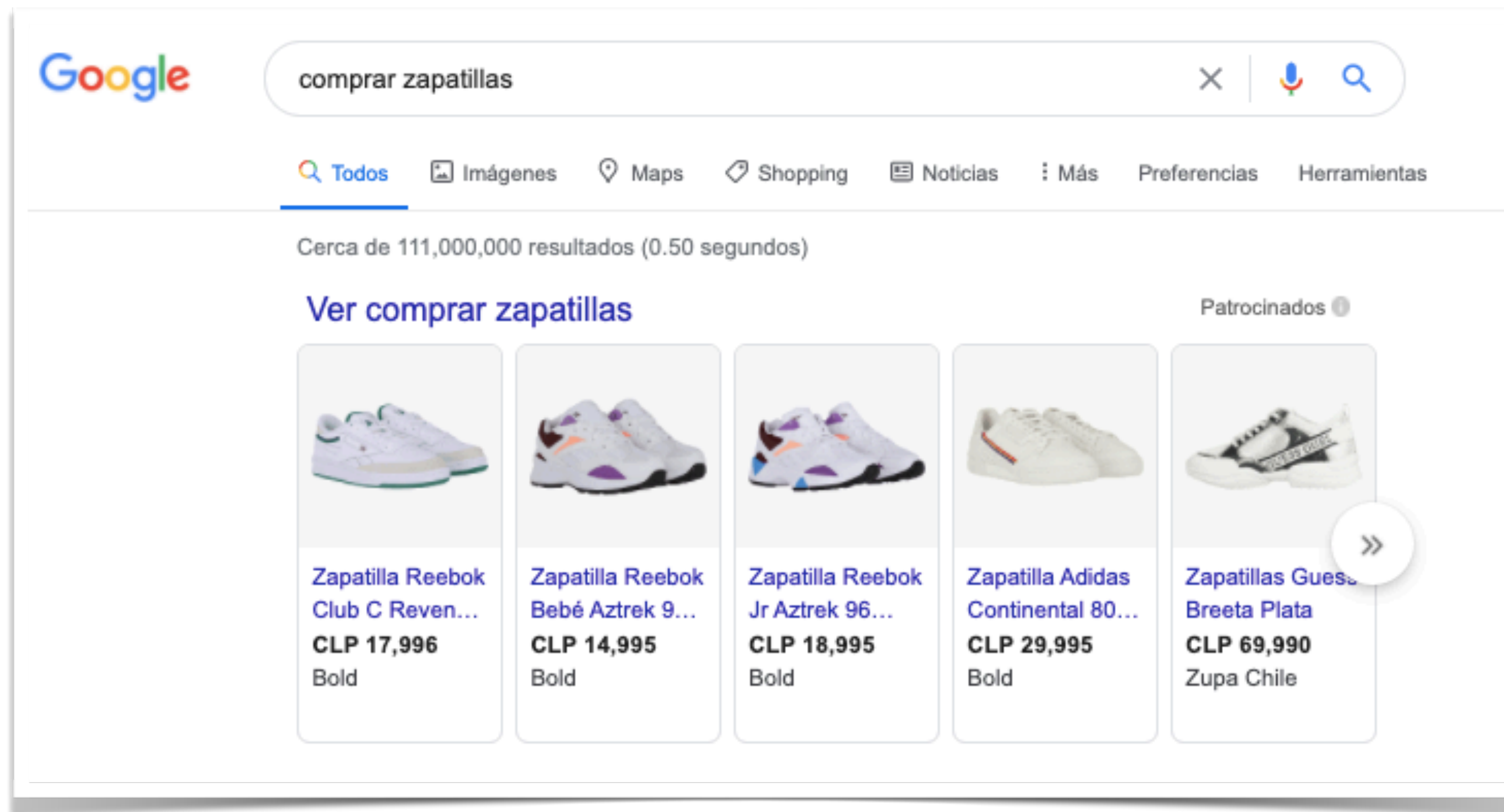
¿PARA QUÉ SIRVE?

Pagamos para aparecer en los primeros resultados de Google, para ciertas palabras clave de búsqueda.

¿CÓMO FUNCIONA?

Es una especie de subasta

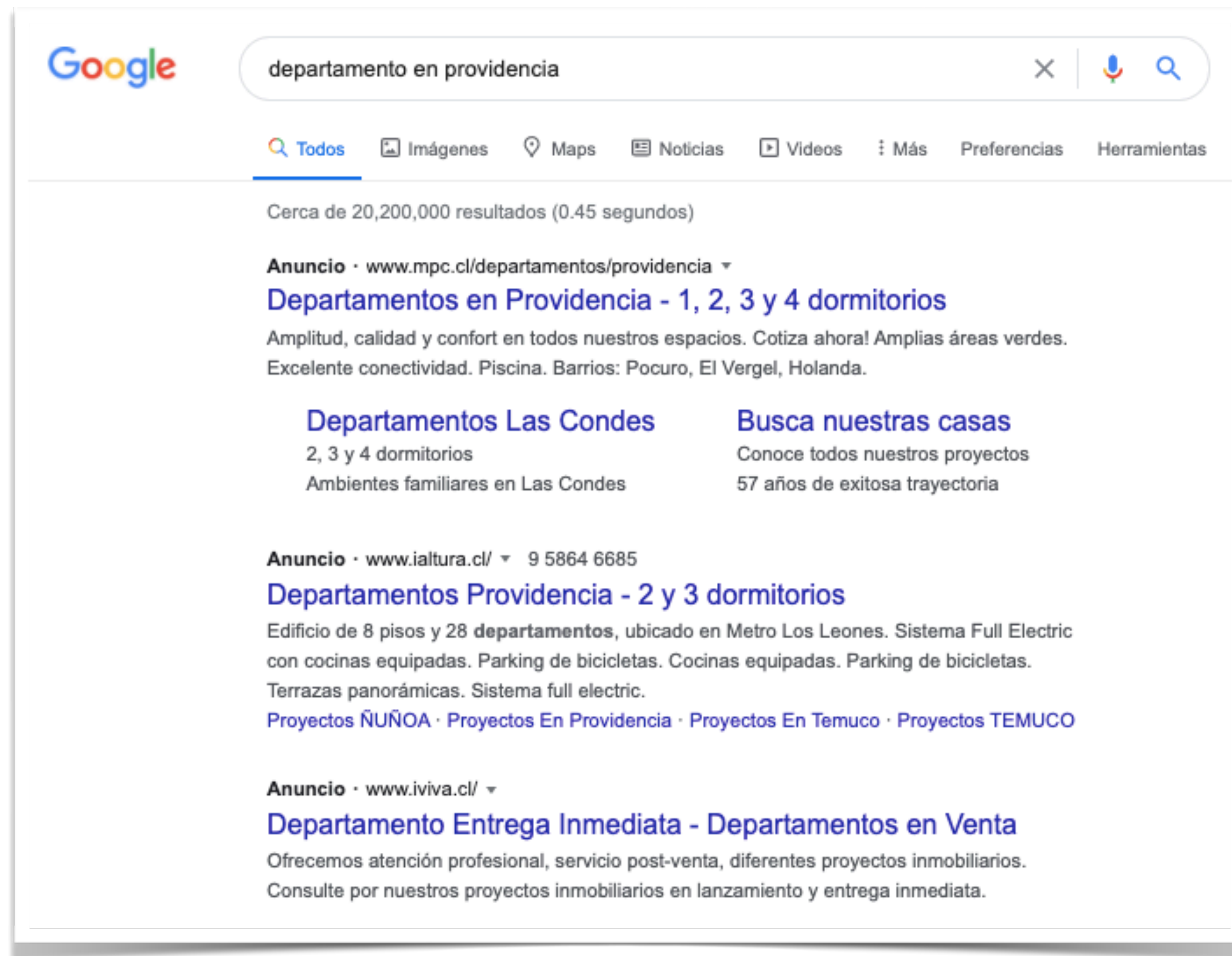
ATRACCIÓN 2: INVERSIÓN EN MEDIOS



HAZ LA PRUEBA TU MISMO

- Busca "dentista en las condes"
- Busca "servicio de marketing digital"
- Busca "Parecelas en puerto varas"
- Busca "Departamento en Providencia"

ATRACCIÓN 2: INVERSIÓN EN MEDIOS



NUNCA SALDRÁS PRIMERO

Nunca saldrás primero, si no pagas para ello. Aún cuando tengas el sitio muy optimizado en SEO.

Si no apareces en los primeros lugares, nadie te conocerá y por lo tanto no venderás.

ATRACCIÓN 2: **INVERSIÓN EN MEDIOS**

¿PARA QUÉ SIRVE?

Pagamos para mostrarle anuncios a tu audiencia ideal.

facebook Ads

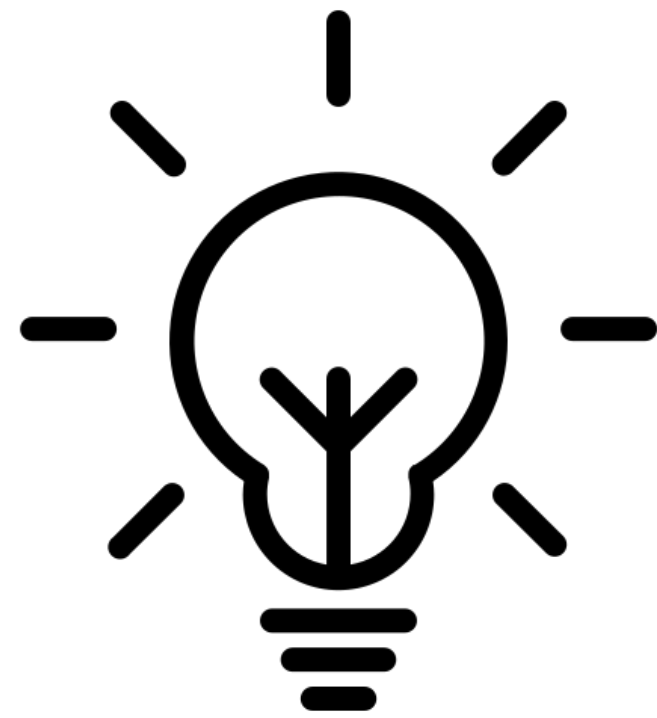
Sales a buscar a
tus usuarios

¿CÓMO FUNCIONA?

Pagas por aparecer a cierto segmento, de acuerdo a
avanzados y maravillosos filtros.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

PLANIFICACIÓN **ESTRATÉGICA**

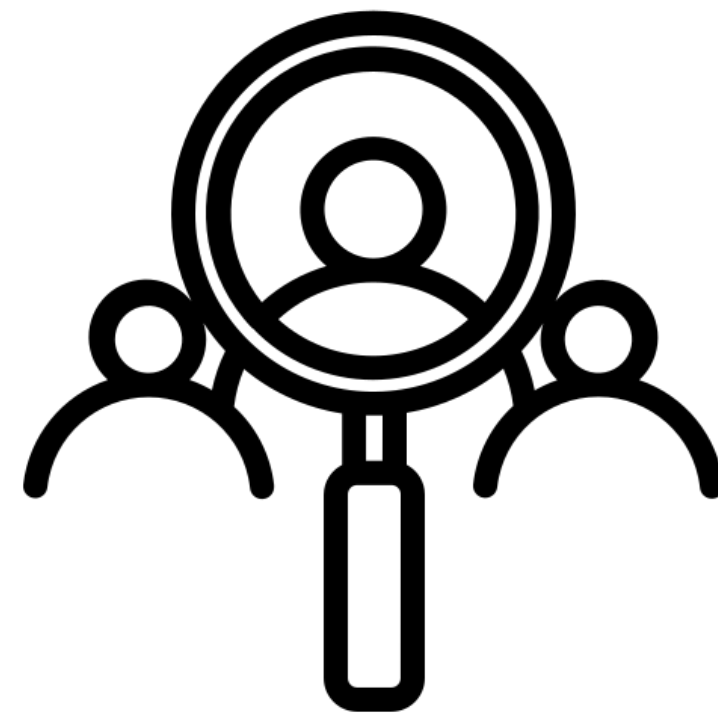


¡DEBES PLANIFICAR!

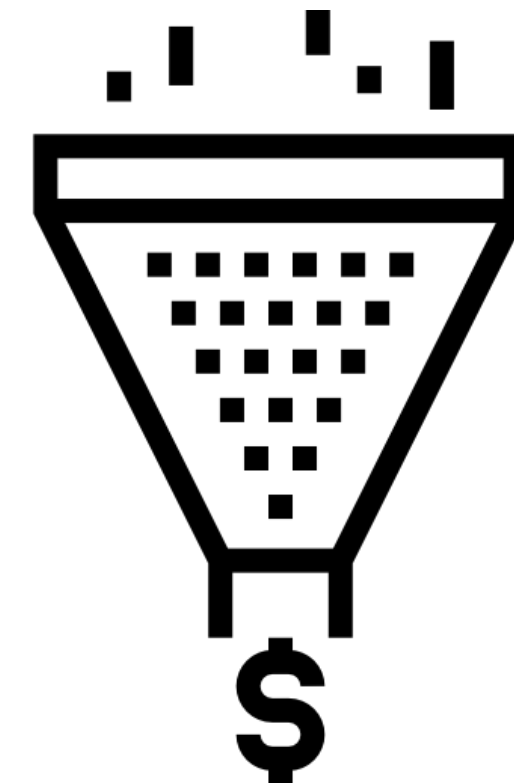
- ¿Cuál es tu objetivo y meta? ¿En qué plazo?
- ¿Quién es tu público objetivo?
- ¿En qué canales se encuentra?
- ¿Qué puedes ofrecerle? ¿Cómo puedes atraerlo?
- ¿Tienes un valor agregado vs la competencia?
- ¿Lo estás mostrando en tu sitio web? ¿En tus Redes Sociales?

PLANIFICACIÓN **ESTRATÉGICA**

En el marketing digital existen 2 conceptos importantísimos:

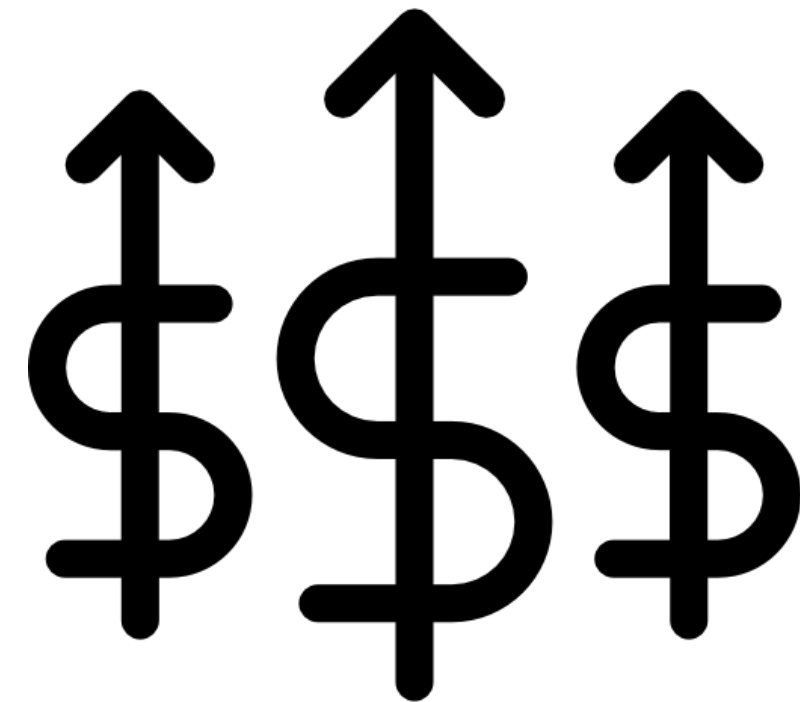


Buyer Persona



Buyer Journey

PLANIFICACIÓN **ESTRATÉGICA**



¡DEBES ACTUAR!

- Prepara tu sitio web
- Genera contenido de valor
- Prepara el camino de tu buyer persona
- Profesionaliza tus redes sociales
- Atrévete a invertir en campañas de pago
- ¡Persevera!

