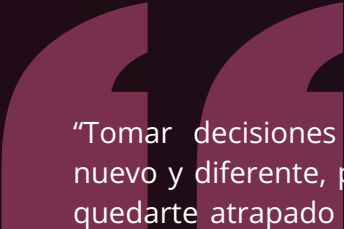




GUÍA DE MARKETING DIGITAL

Todo lo que en **MEDUSA** creemos
que debes saber, para impulsar tu marca.



“Tomar decisiones difíciles e invertir en algo nuevo y diferente, puede ser todo un reto, pero quedarte atrapado en la indecisión, es aún mas agotador. Así que, si finalmente te atreves a hacerlo, para lograrlo, solo requieres una cucharadita de razón y una pizca de emoción”.

Gigi C

“Que tus decisiones sean un reflejo de tus esperanzas, no de tus miedos”.



Nelson Mandela



INDICE

¿QUÉ ES MD?	4
OBJETIVOS	5
CONCEPTOS CLAVE	6
CANALES + POPULARES	8
TENDENCIAS	10
ESTRATEGIAS	12
PLANEADOR ANUAL	16
BUENAS PRÁCTICAS	17
CONOCE A MEDUSA	18



¿Qué es MARKETING DIGITAL?

Antes de definir de manera precisa qué es el Marketing Digital, nos gustaría llevarte a imaginar de una manera muy sencilla, cómo funcionaba el mundo antes de 1980. Dónde no existían dispositivos móviles de ningún tipo, al menos, no estaban masificados. El reto al que se enfrentaban las empresas para poder vender sus productos o servicios, era mayormente a través del trabajo en frío, la venta directa con el cliente, de manera presencial, frente a frente, a través de un discurso que generara interés inmediato. Difícil, ¿no?

Ahora, imagina que vives en 1970. Estas en tus 40, y eres dueño de una pequeña compañía en crecimiento. Tienes un producto increíble, que sería de gran ayuda para las personas, pero no logras popularizarlo, ni tampoco, que mucha gente se entere de que existe. Sin embargo, un día como cualquier otro, abres la prensa, y te encuentras un llamativo titular, anunciando una fórmula mágica, una herramienta única y maravillosa, que te permitirá lograr que tu producto sea reconocido masivamente, que llegue a su público objetivo e incluso, generar recordación en tus actuales clientes, a quienes les haces constante telemarketing, pero no están generando tanta recompra como desearías. ¿Te animarías a invertir en ella?

Bueno, eso es el Marketing Digital. Es el conjunto de estrategias que utilizan las empresas, a través de medios digitales, para promocionar sus productos o servicios. En un mundo donde la vida se mueve a la velocidad de la luz y todos están conectados a través de sus dispositivos, el marketing digital se convierte en una conexión mágica que une a las empresas con sus clientes, de una manera directa, auténtica y significativa. Directo a su mente y a su corazón. //

Objetivos

al implementar estrategias de MD



A lo largo del siglo XXI y tras el nacimiento del internet, el crecimiento de la tecnología y los diferentes medios, ha sido exponencial. Incluso, hoy en día, que ya contamos con un potente mercado de herramientas de IA, aún seguimos necesitando conexiones, lazos emocionales y personales, atención a nuestros sentimientos y a lo que queremos.

Aunque nos resulte - a veces - de lo más incómodo, el algoritmo lee y reconoce cada uno de nuestros patrones de interés, y al no ser humano, solo cumple con la función de ofrecernos ver, sentir, oler, querer, buscar, soñar y pensar, en aquello que de vez en cuando - o constantemente -, tenemos en mente.

Es así, como los objetivos del Marketing Digital, buscan crear una conexión con nuestro buyer persona, pero esta conexión debe ir mas allá del mero interés que puede generar mi producto en ella, pues busca brindarle una utilidad, satisfacerle una necesidad, y transformar esa experiencia positiva que tiene durante el reconocimiento y compra de tu producto, en credibilidad y comunidad.

De esta forma, los principales objetivos de implementar una estrategia de Marketing Digital, suelen centrarse en aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno digital para alcanzar metas específicas, como lo son, el **Aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca, Mejorar la retención de clientes, Optimizar el retorno de la inversión (ROI), Generar leads de calidad, Fomentar la participación activa de los usuarios y generar una comunidad en torno a la marca, Mejorar el User Experience, y Establecer autoridad y credibilidad**

De hecho, una de las mayores ventajas del MD, es que, para lograr todo esto, nos permite **Analizar y ajustar las estrategias que hemos implementado**, con el fin de medir el rendimiento de las campañas y, en caso de ser necesario, hacer ajustes en tiempo real, con el fin de mejorar los resultados esperados.

//

10 términos clave de MARKETING DIGITAL

Un mundo globalizado e hiperconectado nos brinda múltiples beneficios. Nuestro planeta ha ido evolucionando con respecto a nuestras necesidades como especie predominante. Es así, como hoy en día, nuestro lenguaje se ha convertido en uno de las mayores factores que tenemos en común. Desde hace décadas, el INGLÉS, se estableció como el idioma global y por ende, muchos de los términos y conceptos técnicos que se usan en diferentes industrias, estan en ese idioma.

En esta guía, seleccionamos algunos de los términos clave mas importantes del Marketing Digital, y que seguramente ya habrás escuchado. Así que, aquí te van 10, en inglés:

- **1. *Analytics*:** Análisis de datos. Utilizar herramientas analíticas que te permiten medir y conocer cómo se comporta el usuario a través de gráficos y datos, y a la vez, poder evaluar el rendimiento de las campañas de marketing digital.
- **2. *Diseño UX/UI*:** Se trata de diseñar las interfaces con las que el usuario interactúa. Su experiencia con el uso de la web y la app ha de ser amigable y satisfactoria.
- **3. *Customer Experience*:** Se trata de construir experiencias de principio a fin en el journey map de un potencial cliente hasta que se convierte en cliente tanto en las redes sociales como en la web o app.
- **4. *Buyer Persona*:** Un buyer persona es una representación *semi-ficticia* de tu cliente ideal, basada en datos reales y algunas suposiciones fundamentadas. El “*buyer persona*” le ayuda a tu empresa, a entender mejor a su cliente objetivo y a personalizar sus estrategias de marketing para atraer a ese perfil específico de cliente.



- **5. PPC (Pay-Per-Click):** Pago por clic. Un modelo de publicidad en línea donde los anunciantes pagan cada vez que un usuario hace clic en su anuncio.
- **6. Lead Generation:** Generación de prospectos. Capturar información de contacto de posibles clientes interesados para nutrir la relación y convertirlos en clientes.
- **7. CTR (Click Through Rate):** Mide el porcentaje de usuarios que hicieron clic en un anuncio respecto a sus impresiones.
- **8. ROI (Return on Investment):** Calcula el retorno de inversión en una campaña de marketing.
- **9. Call to Action (CTA):** Elementos de una web que invitan al usuario a realizar una acción específica, como comprar o registrarse.
- **10. Landing Page:** Página diseñada específicamente para convertir visitantes en leads, generalmente a través de una oferta concreta.

Estos conceptos son fundamentales para entender y desarrollar estrategias efectivas de marketing digital, pues aunque tu empresa se apoye en una agencia de MD para crear e implementar estos planes de forma organizada y consecuente, es necesario que conozcas a grandes rasgos este universo y así, puedas engranar tus ideas, con las de tu equipo digital.

//

Canales + populares

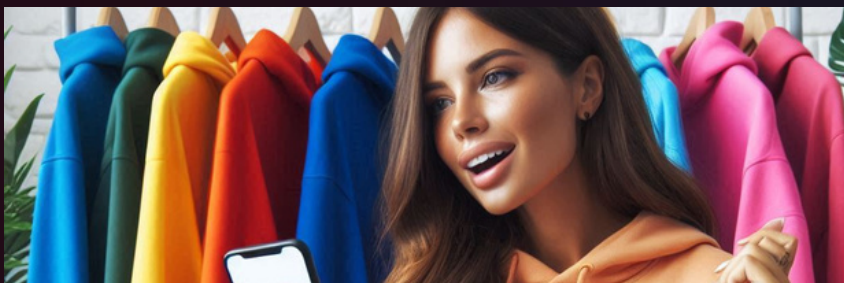
DE MARKETING DIGITAL



Es claro que para cualquier marca, uno de los principales motivos para implementar una estrategia de Marketing Digital es tener mayores ventas, así que, si quieres que tu producto venda más, deberás prestar especial atención a descubrir cuáles son los canales de marketing digital más adecuados para llegar a tu *buyer persona*. Todos estos canales deben trabajar en función de una misma estrategia, enfocada a un claro objetivo común: Crear una experiencia personalizada y satisfactoria para tu cliente digital, en donde tu producto, la identidad y los valores de tu marca sean reconocidos fácilmente y así, logres generar una conexión auténtica y significativa con esa persona.

- **SEO (Search Engine Optimization):** Optimización para motores de búsqueda. Es el proceso de mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los motores de búsqueda.
- **SEM (Search Engine Marketing):** Marketing en motores de búsqueda. Implica el uso de anuncios pagados para aumentar la visibilidad en los resultados de búsqueda.
- **Content Marketing:** Marketing de contenidos. Crear y distribuir contenido valioso y relevante para atraer y retener a una audiencia específica.

- **Social Media Marketing:** Marketing en redes sociales. Utilizar plataformas de redes sociales para promover productos, interactuar con los usuarios y construir la marca.
- **Email Marketing:** Marketing por correo electrónico. Enviar correos electrónicos personalizados y segmentados para nutrir relaciones con los clientes y promover productos o servicios.



- **e-Commerce:** Es la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet, así como a la transferencia de dinero y datos para completar dichas transacciones.
- **Inbound Marketing:** Consiste en invertir la pirámide del marketing. En vez de buscar los clientes con publicidad lo que hace es facilitar que estos te encuentren y te conozcan.
- **Affiliate Marketing:** Marketing de afiliación. Colaborar con afiliados para promocionar productos y recibir comisiones por cada venta realizada a través de sus enlaces.
- **Influencer Marketing:** Marketing de influencers. Colaborar con personas influyentes para promover productos a sus seguidores.

Estos canales son algunos de los métodos mas importantes y utilizados por el Marketing Digital, para desarrollar estrategias efectivas de comunicación e interacción con el público.

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que, cada uno de ellos tiene sus propias ventajas, así como su propia audiencia, y puede ser utilizado de manera efectiva, dependiendo de los objetivos y el público al que tu marca quiera alcanzar.

//

TENDENCIAS DE MARKETING DIGITAL A

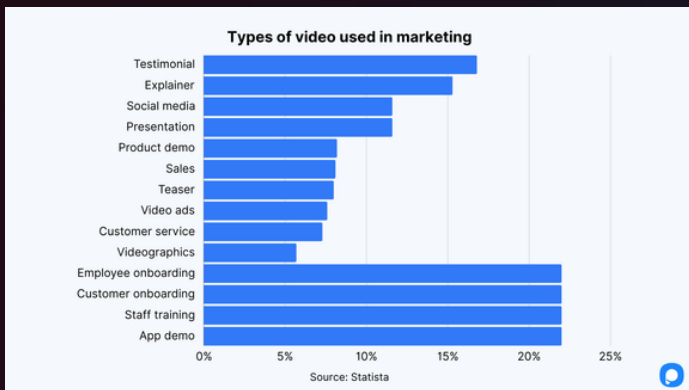
2030

A medida que los años pasan, nuevas tendencias tecnológicas se establecen en los mercados. Algunas de ellas, llegan para quedarse, otras quedan en el olvido según el impacto que generen en su industria.



Sin embargo, en el mundo del Marketing, las tendencias que permanecerán y se harán mas importantes, serán aquellas que transformen la forma en que las empresas se conectan con sus clientes y les permitan ofrecer experiencias más personalizadas y relevantes. Algunas de las más destacadas son:

- **Vídeo Marketing:** El video seguirá siendo el formato rey, pues le permite a las marcas, exponer sus productos o servicios de manera inmediata y atractiva. Esta tendencia evolucionará hacia experiencias más interactivas. Las marcas utilizarán cada vez más, el 'livestreaming' para interactuar con su audiencia en tiempo real, lo que incrementa la confianza y las conversiones. A la par, otras tendencias como el marketing de influencers y el contenido creado por usuarios serán fundamentales para influir en las decisiones de compra, al presentarse como una forma de voz a voz.
- **Inteligencia Artificial y Automatización:** La IA Generativa y la automatización jugarán un papel central en la personalización y la creación de experiencias únicas para los clientes.
- **Personalización y Experiencia del Cliente:** Las empresas deberán invertir en comprender las necesidades individuales de sus clientes y ofrecer experiencias relevantes y únicas.
- **Realidad Aumentada y Virtual:** Estas tecnologías emergentes se utilizarán para crear experiencias inmersivas y memorables.



Como se identifica en la gráfica anterior (*fuelle: STATISTA*), los videos más utilizados en marketing digital, durante 2023, fueron aquellos requeridos por las áreas RR.HH., para temas de *onboarding* y *training*. A su vez, cobraron mucha relevancia, los videos explicativos y de casos de éxito, con testimonios sobre los resultados obtenidos por los usuarios, respecto a diferentes productos/servicios ofrecidos.

Sin embargo, según WYZOWL, la mayor efectividad al crear contenidos en video, está en los formatos de corta duración, donde el público, cada vez más concreto y con menos tiempo, pueda conocer, comprender y conectar con la marca de manera efectiva.



En sí, la recomendación para cualquier marca, es enfocar su estrategia de medios al marketing digital, con especial interés por el contenido en video, de corta duración y que presente sus productos de manera confiable, concreta y auténtica. //

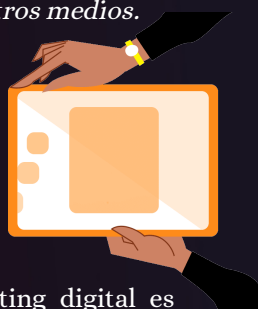
ESTRATEGIAS PODEROSAS

- DE MARKETING DIGITAL -

Una estrategia de marketing digital es un plan integral que utiliza canales y herramientas en línea, para alcanzar objetivos comerciales específicos. En lugar de depender únicamente de métodos de marketing tradicionales, una estrategia digital aprovecha el poder de Internet y las redes sociales, para conectarse con el público objetivo, generar clientes potenciales y aumentar las ventas.

Sin embargo, para desarrollar una estrategia de marketing consistente y poderosa, primero se debe cumplir con algunos requisitos importantes, con el fin de estructurar de manera óptima el plan:

1. *Desarrolla tus buyer personas.*
2. *Identifica los objetivos SMART y las herramientas de MD que necesitarás para desarrollar tu estrategia.*
3. *Evalúa los canales y materiales de marketing digital existentes.*
4. *Planifica el contenido y publicidad en tus redes y otros medios.*
5. *Evalúa tus medios obtenidos.*
6. *Analiza tus medios pagados.*
7. *Unifica todas las acciones.*
8. *Implementa y optimiza.*
9. *Mide resultados.*
10. *Ajusta y enriquece tus estrategias.*

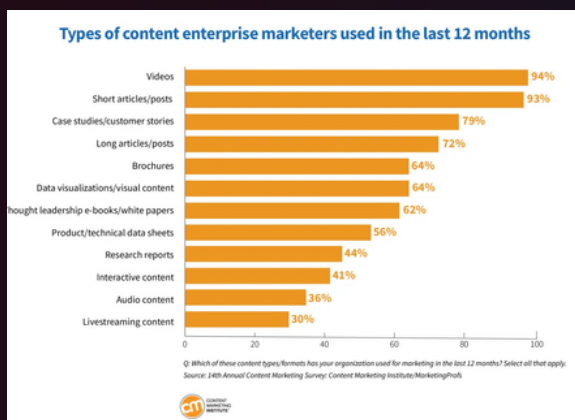


Recuerda que, hoy en día, una estrategia de marketing digital es esencial para cualquier empresa que quiera tener éxito en el mundo digital, pues le permite a las marcas aumentar su visibilidad y alcance, generar clientes potenciales y ventas, construir una marca sólida y reconocida, mantenerse competitiva y reducir costos, ya que en comparación con el marketing tradicional, el marketing digital suele ser más económico y ofrece un mayor retorno de la inversión.

Luego de esto, tendrás que definir cuál de las diversas estrategias de marketing digital existentes será la ideal para que tu marca implemente y alcance sus objetivos. Algunas de las principales estrategias que se usan en diferentes industrias, alrededor del mundo son:

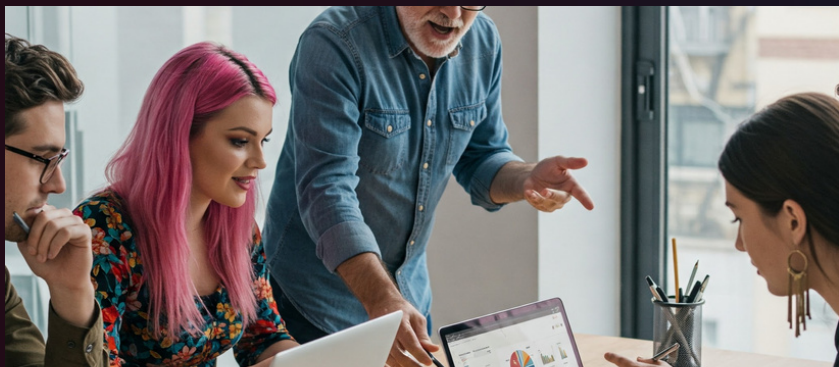
1. *Posicionamiento en los motores de búsqueda (SEO y SEM)*
2. *Segmentación de email marketing*
3. *Marketing de contenidos*
4. *Marketing de crecimiento en redes sociales con IA*
5. *Creación de landing pages*
6. *Estrategia de conversión y UX optimizada*
7. *Aplicaciones móviles*
8. *Marketing de influencers*
9. *Inbound marketing*
10. *Automatización de pruebas A/B*

Generalmente, los gerentes o coordinadores de mercadeo al interior de las empresas, o los creativos en las agencias, tienden a confiar más en el marketing de contenido, específicamente, en video, ya que resulta muy útil al querer comunicar los valores de la marca de manera rápida y atractiva.



Es así, como - según la gráfica anterior proporcionada por el CMI -, el formato en video sigue creciendo frente a otros métodos de comunicación digital y tradicional y se convierte año tras año, en el formato favorito, gracias a su versatilidad.

De cualquier forma, es imprescindible que, en primera instancia, las empresas evalúen su presupuesto y, posteriormente, ya sea a través de una agencia, o de su equipo de mercadeo *in-house*, creen una estrategia de marketing digital contundente, que les permita obtener resultados a corto, mediano y largo plazo. Esto es, ser vistos, ser reconocidos, conectar con su buyer persona y generar una gran experiencia de usuario, que como resultado, les genere mejor rendimiento, un adecuado ROI y lo más importante, la fidelización de sus clientes.



En esta guía, hemos preparado para tu marca, una propuesta de estrategia de marketing digital integral y poderosa para un año, combinando algunas de las tácticas más efectivas:

1. Definición de los objetivos (Mes 1):

- Análisis profundo: Investigación de tu *buyer persona*.
- Análisis de la competencia.
- Auditoría del estado actual de la presencia digital.
- Establecimiento de objetivos SMART.
- Selección de canales.
- Creación de un calendario de contenidos.



2. Creación de contenido de valor (Meses 2-12):

- Marketing de contenidos: Blog con artículos relevantes.
- Creación de videos informativos y entretenidos para redes.
- Diseño de infografías y ebooks para generar leads.
- SEO: Optimización del sitio web.
- Email marketing.
- Envío de newsletters con contenido exclusivo y promociones.
- Automatización de correos de seguimiento para nutrir leads.

3. Amplificación y promoción (Meses 3-12):

- Marketing en redes sociales.
- Implementación de publicidad pagada en redes sociales.
- Interacción constante con la comunidad.
- SEM: Implementación de campañas de Google Ads.
- Optimización constante de las campañas.
- Marketing de influencers.
- Creación de contenido patrocinado.

4. Medición y optimización (Meses 4-12):

- Análisis de datos.
- Utilización de herramientas de análisis para medir el tráfico, la generación de leads y las conversiones.
- Optimización continua.
- Realización de pruebas A/B.
- Generar informes mensuales

También es importante prestar mucha atención a los siguientes elementos clave que nos llevarán a tener una campaña exitosa:

- *Generar contenido de alta calidad:* El contenido debe ser relevante, valioso y atractivo para la audiencia.
- *Consistencia:* Es fundamental mantener una presencia constante en los canales digitales.
- *Personalización:* Adaptar los mensajes y las ofertas a las necesidades de cada segmento de la audiencia.
- *Adaptabilidad:* Estar dispuesto a ajustar la estrategia en función de los cambios en el mercado y en el comportamiento del consumidor.

Con esto, tu marca tendrá un buen punto de partida, sin embargo, es importante que te asesores bien para obtener los mejores resultados, ya que lo principal, al es definir objetivos, es identificar tu buyer persona y lo que ese segmento quiere o puede querer de tu marca, a cambio de su atención.

//



PLANEADOR ANUAL



ENERO

Definición de los objetivos y canales

FEBRERO

Creación del blog + contenido en video para pauta + landing

MARZO

Seguimiento y analíticas de las campañas

ABRIL

Optimización del SEO y creación piezas email mark.

MAYO

Envío de newsletters + campaña de video con influencer

JUNIO

Seguimiento, analíticas y pruebas A/B de las campañas

JULIO

Nuevo tema en blog + video testimonial para pauta

AGOSTO

Envío de promos vía email x campaña de video

SEPTIEMBRE

Seguimiento, analíticas y pruebas A/B de las campañas

OCTUBRE

Diseño de ebook ó material informativo gratuito para leads

NOVIEMBRE

Nuevo contenido en video por promo DIC para pauta

DICIEMBRE

Campaña evento o concurso para generar interacción/leads. Video del evento

Atención: Este planeador anual, es un boceto sencillo y genérico, en donde te proponemos algunas estrategias de marketing digital. Sin embargo, para obtener mejores resultados, te recomendamos asesorarte con un equipo de especialistas.

En el siguiente link podrás descargar una plantilla de calendario para redes sociales, que creamos en excel para ti, y que te permitirá planificar, gestionar y hacer seguimiento a las estrategias y campañas que implementes para tu marca:





ALGUNOS CONSEJOS SOBRE **BUENAS PRÁCTICAS** EN MARKETING DIGITAL

Las buenas prácticas en marketing digital, le permiten a las marcas mantener disciplina y consistencia a la hora de crear contenido de calidad. Además, deben estar enfocadas a aumentar el tráfico del sitio web, generar más clientes potenciales, y aumentar las ventas. Aquí les compartimos un breve listado de algunas prácticas que les resultarán positivas, a la hora de crear campañas digitales:

Definir objetivos

- Segmentar la audiencia.
- Establecer los resultados a alcanzar con el plan de MD.
- Construir una estrategia basada en los objetivos.

Crear contenido de calidad

- Desarrollar contenido que sea relevante para el *buyer persona*.
- SIEMPRE se debe contrastar la veracidad de la información obtenida de una fuente ajena.

Aprovechar las redes sociales

- Desarrollar una personalidad para la marca.
- Crear alianzas con influencers y supervisar las conversaciones en torno a las campañas de marketing hechas con ellos.
- Utilizar el chat como un punto de atención para los usuarios.

Otras buenas prácticas

- Optimizar la página web.
- Utilizar SEO
- Analizar las métricas y alcance de las campañas digitales.
- Identificar y analizar las tendencias digitales.
- Realizar email marketing.

Finalmente, con respecto al manejo de datos, es vital que las empresas implementen prácticas transparentes y éticas, para mantener y fortalecer la confianza de sus usuarios.

//

Conoce **MEDUSA** - PICTURES -

Quiénes somos?

Somos un equipo multidisciplinario y estable, que ama lo que hace y trabaja en equipo desde 2007, con el objetivo de transformar ideas en historias inolvidables.



Qué hacemos?

Desde 2007, nos hemos comprometido a transformar ideas en historias inolvidables. Por ello, en MEDUSA PICTURES hemos evolucionado como marca, para poder ofrecerte un servicio integral en Marketing Digital, y así, lograr que tu marca se posicione, conecte con su público y logre sus metas, gracias a las estrategias efectivas que diseñamos de manera personalizada, para que alcanzar los resultados deje de ser un plan y se convierta en una realidad.



AMAMOS lo que hacemos
y **SABEMOS** cómo hacerlo

Cómo lo hacemos?

Para comenzar, hacemos un análisis completo de tu marca y su propuesta de valor. Luego, desarrollamos una estrategia digital hecha a la medida, para impulsar tu negocio y conectarlo con su buyer persona. Y así, durante el recorrido, generamos una experiencia de usuario gratificante, que le permitirá a tu marca, obtener la tan ansiada joya de la corona: La fidelización.



GET SEEN

Haz que tu marca **capte la atención de su buyer persona** y destaque de la competencia, a través de un mensaje poderoso, un contenido atractivo y una estrategia de marketing convincente.

GET KNOWN

Haz que tu marca **conecte e interactúe con su público**, y que sus productos o servicios se posicionen y sean reconocidos, gracias a una poderosa campaña de marketing.

GET RESULTS

Haz que tu marca **alcance sus objetivos y fidelice sus clientes**, gracias a una gran experiencia de usuario, diseñada a la medida, y aplicada durante todo el viaje del consumidor.



Al elegirnos, no sólo contratarás a un equipo de marketing digital, sino que te asociarás con expertos contadores de historias, que convertirán tu marca en una leyenda.

Toca o escanea el QR, para dar un vistazo a nuestra web. Conoce nuestro portafolio y descubre por qué decimos que, "amamos lo que hacemos".



Si requieres apoyo en Marketing Digital, u otros proyectos de publicidad/audiovisuales, contáctanos hoy mismo:

CAMILO SIERRA | CEO
(+57) 316 4686906
medusapictures.net

HAGÁMOSLO REAL!

