



e-Andes
marketing online

Consultoría Diseño web Email Marketing Capacitación Publicidad Online

“Principales herramientas en marketing digital”

“Descubra por que el 54 % de las empresas están migrando del marketing tradicional al marketing digital”

Principales herramientas en marketing digital



Todas las empresas estamos preocupadas de poder difundirnos, posicionar nuestra marca, generar prospectos, convertirlos a clientes y luego fidelizarlos. Todas estas necesidades como “branding”, “awareness” y fidelización son abordadas por el marketing tanto en mercados Business to Business (BtoB), Business to Consumer (BtoC) or BtoBtoC.

Sin embargo, el crecimiento de Internet ha modificado los procesos de compra de productos o servicios, aunque la compra en sí misma ocurra de manera “offline”, los consumidores actuales buscan información vía internet (online) previamente al proceso de compra, comparten opiniones a través de redes sociales, blogs, wikis, documentos digitales, y la fuerza que mueve todo este proceso es la misma de siempre el consejo o “*comentario de boca en boca*”, el cual es amplificado por las herramientas de marketing digital.

Las principales herramientas en marketing digital que dispone una empresa son:

- **Web 2.0, Posicionamiento en Google y Webanalytics:** una página web bien diseñada acorde a estándares del Worldwide Web Consortium (W3C), con buenos criterios de usabilidad, un buen posicionamiento en Google (mediante técnicas de Search Engine Optimization) y con un sistema de métricas que permite ver los resultados de donde y como los usuarios de internet están usando la web de su empresa, es la base de la transformación de una página web a una plataforma comercial.
- **Email marketing de permiso:** esta herramienta es la que posee el mayor retorno sobre la inversión que cualquier herramienta de marketing con un ROI de 43.5 (DMA 2010). Permite llegar de manera instantánea a mi base de contactos, difundir información, fidelizar clientes, generar branding, coordinar eventos, todo orientado a dos objetivos principales: Retención y generación de clientes.

- **Redes sociales:** herramientas como Facebook para empresas, LinkedIn, Slideshare, Foursquare y otras son plataformas en redes sociales que le permitirán Incrementar sus redes con clientes, potenciales clientes, proveedores y seguidores guiando a la generación de mayores oportunidades de negocios.
- **Google Adwords:** *es una de las herramientas más eficaces que existen para que profesionales o clientes que justo están buscando sus productos o servicios encuentren a su empresa en internet.*

Sin embargo, lo que pocas veces se menciona es que el marketing digital es un conjunto de herramientas (Web 2.0, SEO, webanalytics, email marketing, redes sociales, e-Publishers, Webinars, plataformas de e-commerce) y no un fin en sí mismo. Estas herramientas no producen resultados por sí solas, sino cuando son aplicadas estratégicamente y el diseño de las campañas diseñadas minuciosamente con objetivos claros, sistemáticamente y dentro de un plan de marketing con visión de largo y alineado a la estrategia corporativa de la organización.

Si desea conocer más puede descargar el siguiente documento que entrega una metodología para generar una estrategia efectiva en marketing digital en su organización.