Estrategias de Marketing

Marketing de Contenidos

Características

- Creación de valor para clientes (blogs, videos, podcasts) para atraer y retener audiencias.
- Enfoque en educar y entretener, no en vender directamente.
- Optimizado para SEO y redes sociales.
- Construye autoridad y confianza.
- Mayor alcanceo.
- Calidad de "Ser Útil".
- Medib.

Ejemplos

- Tutoriales para BPO y redes sociales.
- Guías de plataformas (Instagram, TikTok, LinkedIn) para engagement.
- Contenido visual y educativo (Reels, Stories).
- Publicaciones enganchosas para mensajes/llamadas.
- Interacción directa con usuarios (comentarios, mensajes).
- Campañas con influencers e hashtags.
- Retos virales en TikTok.
- Comunidades en Facebook Groups.
- Colaboración con creadores de contenido para promocionar productos.
- Segmentación por nicho (moda, viajes) o valor: influencers.
- Contenido Nano/Micro/Macro/Mega influencers.
- Segmentación por comportamiento, historial de compras.
- Automatización de flujos de bienvenida, carritos abandonados.
- Contenido Nano/Micro/Macro/Mega influencers, recomendaciones.
- Alta ROI (hasta 36X por cada $1 invertido).
- Resaltan: Los ofertas segmentadas.
- Envíos automatizados por correo.
- Campañas de verificación para clientes inactivos.

Marketing de Influencers

Características

- Mayor credibilidad que la publicidad tradicional.
- Interna basada en engagement, no solo seguidores.
- Un enfoque de producto en YouTube.

Ejemplos

- Reviews populares en Instagram.
- Tutoriales de cuidado con influencers.

Email Marketing Personalizado

Características

- Mensajes basados en datos (compras, navegación).
- Segmentación de listas de suscriptores.
- Contenido relevante y valioso para cada segmento.
- Automatización de flujos de bienvenida, carritos abandonados.
- Contenido Nano/Micro/Macro/Mega influencers, recomendaciones.
- Alta ROI (hasta 36X por cada $1 invertido).
- Resaltan: Los ofertas segmentadas.
- Envíos automatizados por correo.
- Campañas de verificación para clientes inactivos.

Ejemplos

- SEO: Optimización en palabras clave de búsqueda (keywords, backlinks).
- SEM: Publicidad pagada (Google Ads, Bing Ads).
- Enfoque en relevancia de búsqueda del usuario.
- Métricas clave: CTR, posicionamiento, conversiones.
- Anuncios optimizados para palabras clave.
- Anuncios de Google Shopping.
- Campañas PPC (pago por clic).

Marketing de Búsqueda (SEO y SEM)

Growth Hacking

Características

- Experimentos rápidos (días) con costo cero o mínimo inicial.
- Enfoque en métricas accionables (no vanidad): CAC, LTV, retención.
- Uso de herramientas automatizadas y tecnologías (SQL, Mixpanel, Zapier).
- Alta velocidad: iteración y escalamiento.
- Referral programs (e.g. Dropbox: "Obtén espacio por invitar amigos").
- Gamificación (puntos, insignias, tablas de posiciones).
- Landing pages optimizadas para conversión.

Ejemplos

- Interesar al cliente 24/7 mediante IA.
- Personalización en tiempo real (WhatsApp, Messenger).
- Crea un punto en el funnel de ventas.
- Reduce costos operativos.
- Chatbots para soporte técnico (ej. Netflix).
- Promociones vía WhatsApp Business.
- Aplicamos apps secretariales productivas (ej. Agent.ai).

Marketing Conversacional (Chatbots & Messaging)

Características

- Automatizado y escalable (24/7 mediante IA).
- Personalizado en tiempo real (WhatsApp, Messenger).
- Crea un punto en el funnel de ventas.
- Reduce costos operativos.
- Chatbots para soporte técnico (ej. Netflix).
- Promociones vía WhatsApp Business.
- Aplicamos apps secretariales productivas (ej. Agent.ai).

Created in Juma