

Fecha: Martes 27 de Diciembre de 2022

Hora: 9:30h

Duración: 60 minutos

WEBINAR:

Marketing: herramientas para avanzar



Confederación de
Empresarios de Andalucía

Fomento de la Cultura Emprendedora

Financiado por:



Junta de Andalucía



CONFEDERACIÓN DE
EMPRESARIOS
DE SEVILLA

INTRODUCCIÓN

La digitalización de las pequeñas y medianas empresas en términos de marketing digital es de suma importancia para su crecimiento, dado que **les permite alcanzar los objetivos propuestos, como visibilidad, mejor reputación, más ventas o mayores conversiones.**

Hoy en día con una oferta tan atomizada, lo único que nos ayudará a diferenciarnos de nuestra competencia es una buena estrategia de marketing digital.

El **marketing digital** ayuda a orientar a las **empresas** hacia su público objetivo. Hoy día no se puede permanecer ajenos al mercado, por eso tanto pymes como autónomos deben capacitarse para entender **qué** es lo **que** dice el mercado o entorno del mercado conocido como macro entorno en el que operan pero, sobre todo, conocer dónde y cómo se comporta su cliente ideal.

Gracias al marketing digital podremos generar acciones “en línea” muy bien planificadas y estructuradas que nos ayudarán a generar una identidad **de** marca en Internet **para** ser posicionada y atraída por nuevos clientes.

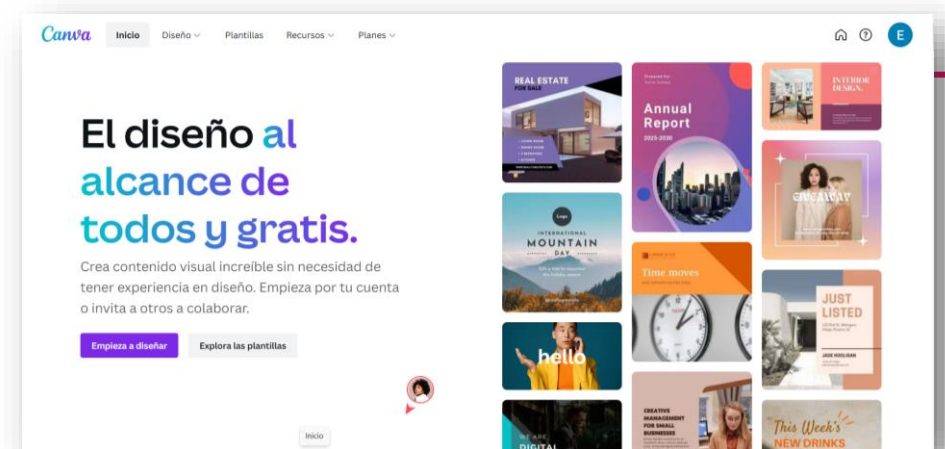
¿Qué herramientas vamos a necesitar para desarrollar nuestra estrategia de marketing digital?

HERRAMIENTAS PARA EL DISEÑO Y LA IMAGEN

Canva

Página web de diseño online para todo tipo de formatos: identidad corporativa, redes sociales, publicidad, web y papelería comercial y documentos corporativos.

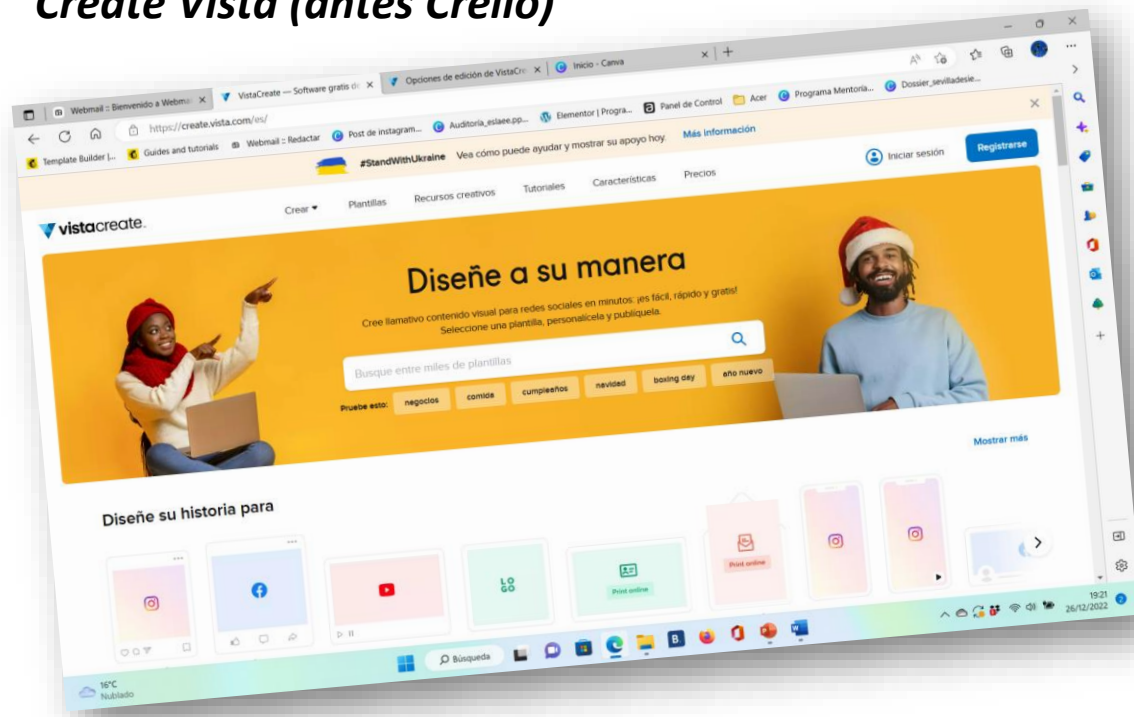
- Cuenta con una versión gratuita que es bastante versátil pero sólo en versión PRO es posible crear nuestro propio kit de marca, así como tener acceso a todas las funcionalidades.
- Su diversidad de plantillas, todas 100% personalizables, la han convertido en la herramienta favorita de todos los creadores de contenidos y emprendedores, así como de pymes que no cuentan con presupuesto para delegar tareas de diseño.
- A través de un potente buscador conseguiremos localizar prácticamente cualquier formato de diseño que precisemos para mantener nuestra redes sociales con una imagen profesional.



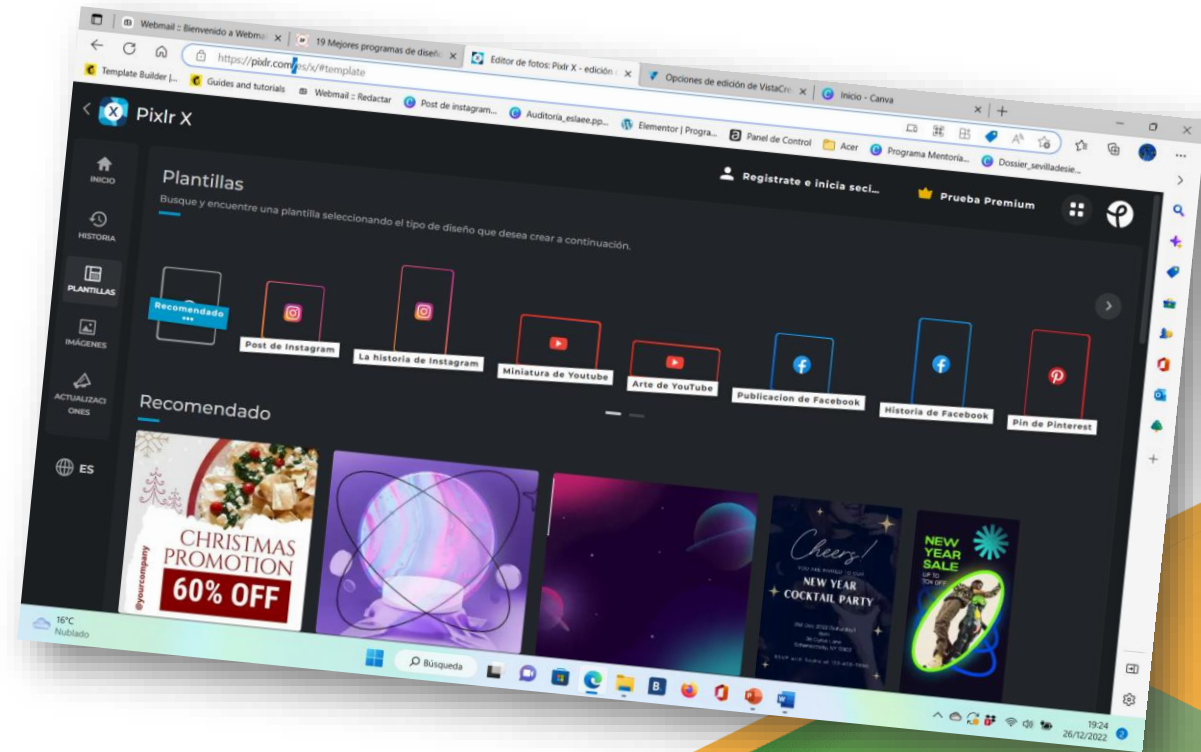
Canva

OTRAS HERRAMIENTAS SIMILARES

Create Vista (antes Crello)



Pixlr

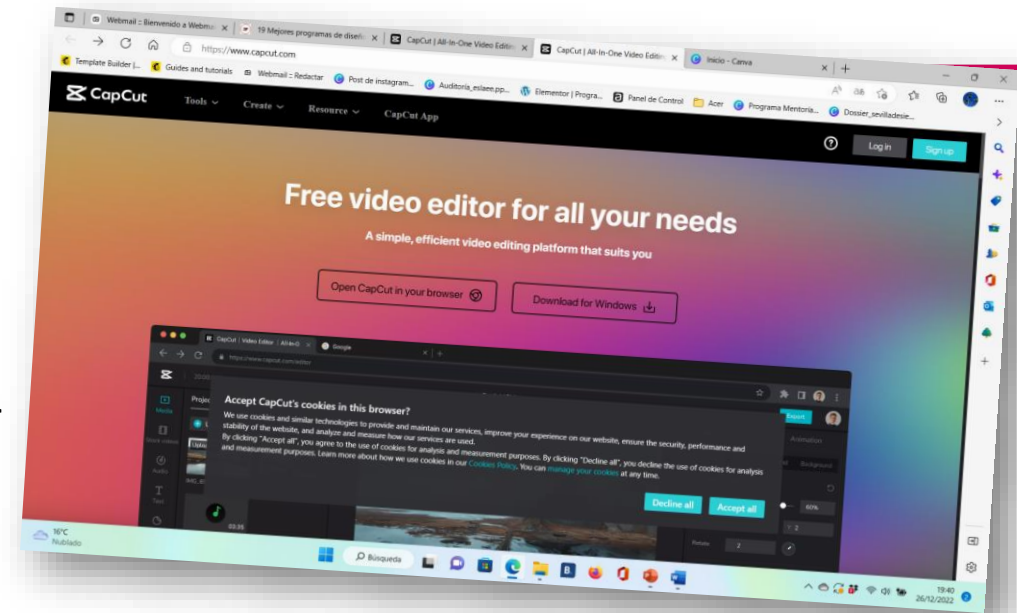


Editores de video marketing

Capcut

Capcut (junto a InShot) son en la actualidad las apps de edición de vídeo más populares entre los creadores de contenido digital por su facilidad de manejo, sus interfaces intuitivas y por la orientación hacia el vídeo marketing. La mayoría de los reels o tiktoks que vemos a diario se han generado con ayuda de esta herramienta que permite generar videos creativos sin conocimientos profesionales.

Ahora que el vídeo es el formato rey en RRSS, hay que dar un salto cualitativo apoyándonos en este tipo de herramientas que se manejan desde el móvil.



Mejores bancos de imágenes gratuitas

Unsplash

Es probablemente uno de los mayores bancos de imágenes de fotógrafos profesionales totalmente libres de derechos en versión gratuita.

Cuenta con más de 1 millón de imágenes.

Las fotos de Unsplash están hechas para ser utilizadas libremente.

- Todas las fotos se pueden descargar y utilizar de forma gratuita
- Fines comerciales y no comerciales.
- No se necesita permiso (aunque se aprecia la atribución).

Lo que no se permite 🚫

- Las fotos no se pueden vender sin que hayan sido modificadas significativamente.
- Compilación de las fotos de Unsplash para replicar un servicio similar o de la competencia.

Consejo: Cómo dar la atribución ✍️

Aunque no se requiere atribución, los fotógrafos de Unsplash la valoran ya que proporciona visibilidad a su trabajo y los anima a seguir compartiendo.



Mejores bancos de imágenes gratuitas

Pexels

Lo encontrarás directamente o integrado en la versión PRO de Canva. Cuenta con infinidad de recursos gráficos, fotografías y clips de vídeo profesionales libres de derechos.

Su funcionamiento es muy similar a Unsplash, pero en este caso, no se pueden utilizar estas imágenes con fines comerciales.



MONITORIZACIÓN Y GESTIÓN DE REDES SOCIALES

Meta for Business

Meta Business Manager

Actualmente prácticamente la totalidad de autónomos, pymes y profesionales tienen centrada su actividad en RRSS en Instagram, Facebook y WhatsApp Business y todas estas plataformas están integradas en Meta.

Meta Business Manager es el herramienta que integra todas las funciones orientadas a la gestión comercial de los negocios en estas 3 redes sociales: permite monitorizar y programar publicaciones, administrar estadísticas, segmentar públicos objetivos y generar y gestionar campañas publicitarias profesionales,

Meta Business Suite está enfocada para empresas que necesiten administrar cuentas profesionales. Está diseñada para poder gestionar en un solo lugar varias cuentas y trabajar en equipos.

Esta herramienta nos da la posibilidad de administrar, entre otros activos propios y de terceros (clientes):

Páginas de Facebook.

Cuentas de [Instagram](#) y Whatsapp Business

Cuentas publicitarias.

Catálogos de productos.

Aplicaciones.

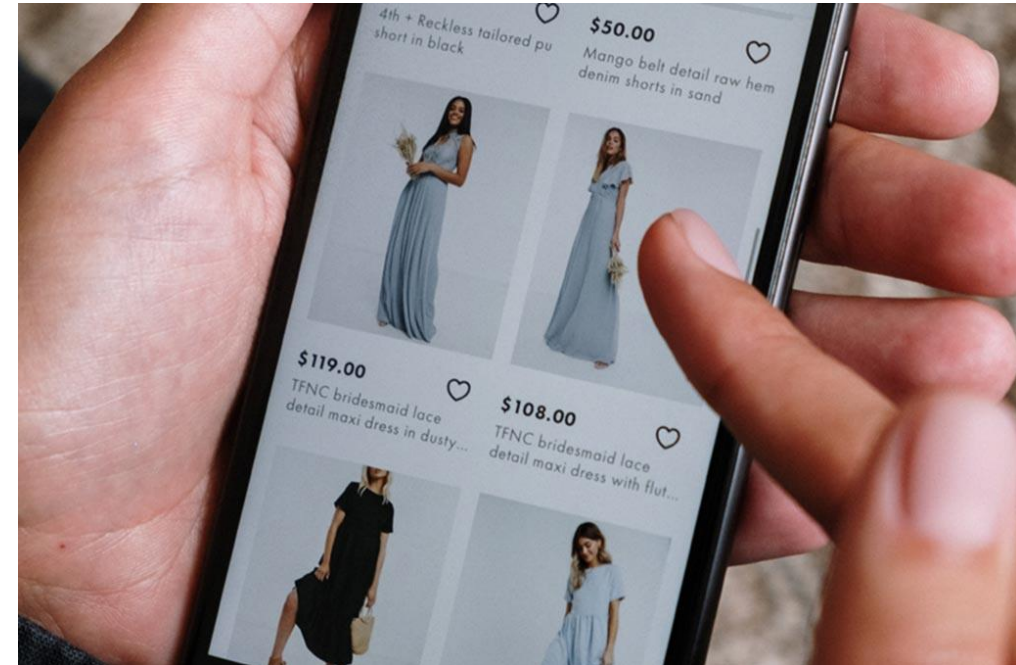
Además, agrupa estadísticas y otras informaciones necesarias para trabajar de una manera más efectiva.

Catálogos y tiendas en Facebook e Instagram

Hoy en día comenzar a tener ventas online es más sencillo que nunca, si aún no has creado tu tienda en Facebook e Instagram y no puedes etiquetar tus productos desde Instagram tan sólo debes acceder desde tu navegador al siguiente enlace:

<https://www.facebook.com/business/shops>
Y seguir los pasos que se indican.

Si ya tienes tienda online web podrás integrar el catálogo de tu e-commerce (ya sea Shopify o Woocommerce de una manera automatizada y muy sencilla) en tu tienda de Facebook e Instagram para que una vez que hagas clic sobre la etiqueta de un producto, finalices el proceso de compra directamente en tu página web.

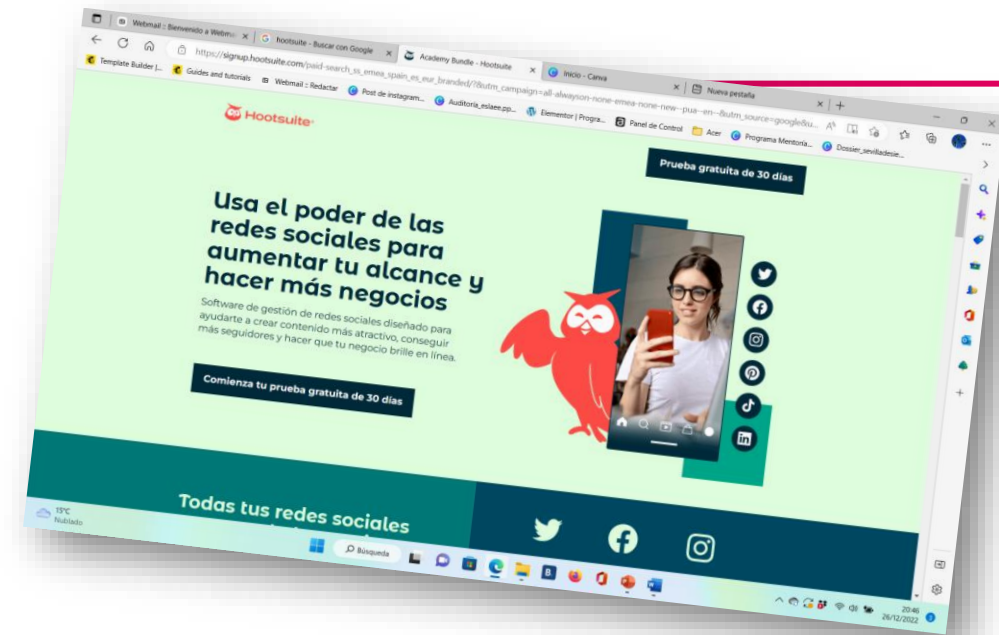


Hootsuite

Hootsuite es una **herramienta** de administración de redes sociales, un servicio que conecta muchas cuentas de redes sociales en una ubicación central para facilitar la administración.

Permite tener en una sola interfaz toda la actividad de nuestra marca o empresa en todos sus perfiles en redes sociales, planificar y programar contenidos, y revisar estadísticas.

Se trata de una herramienta 100% colaborativa que además se integra fácilmente con 150 apps como Canva, Wordpress. Shopify...etc.



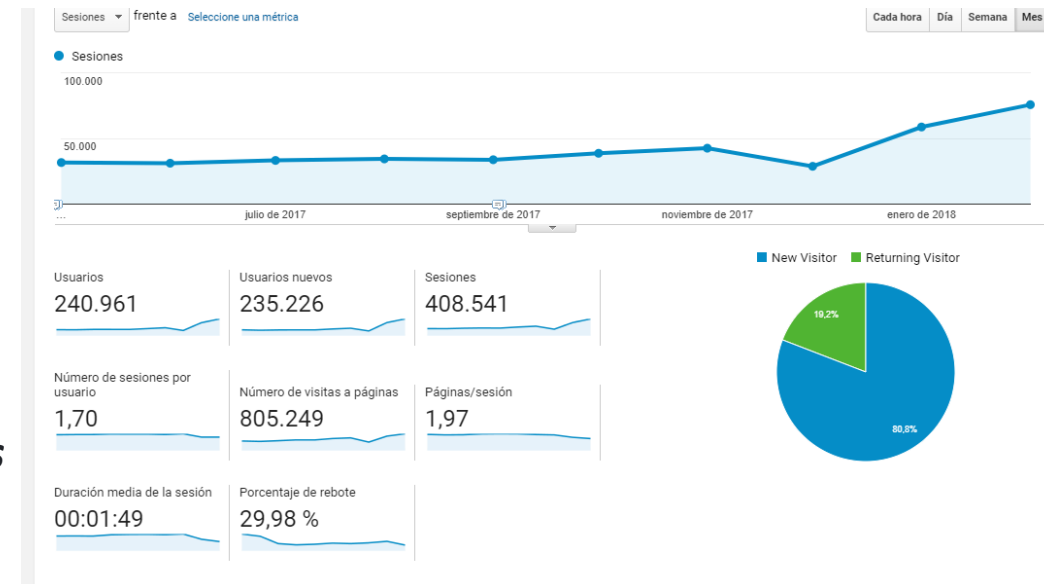
HERRAMIENTAS ORIENTADAS AL ANÁLISIS DE RESULTADOS

Google Analytics

Si no conocemos qué ocurre en torno a nuestra presencia digital va a resultar francamente complicado poder evaluar nuestra estrategia de marketing y poder establecer áreas de mejora.

¿Están impactando nuestros mensajes o productos en las personas adecuadas?

Google Analytics es la herramienta de análisis y seguimiento de sitios web más utilizada en el mundo. Se integra con otros servicios de Google, como Ads y Search Console. Con él es posible monitorear el perfil de quienes acceden a tu sitio web, páginas más visitadas, conversiones, dispositivos, ciudades y otros datos.



3 razones para utilizar Google Analytics

- **1. Entender el mejor horario para tus acciones**
- **2. Descubrir las causas de abandono de tu sitio**
- **3. Comprender cuales son los dispositivos utilizados por tus visitantes**

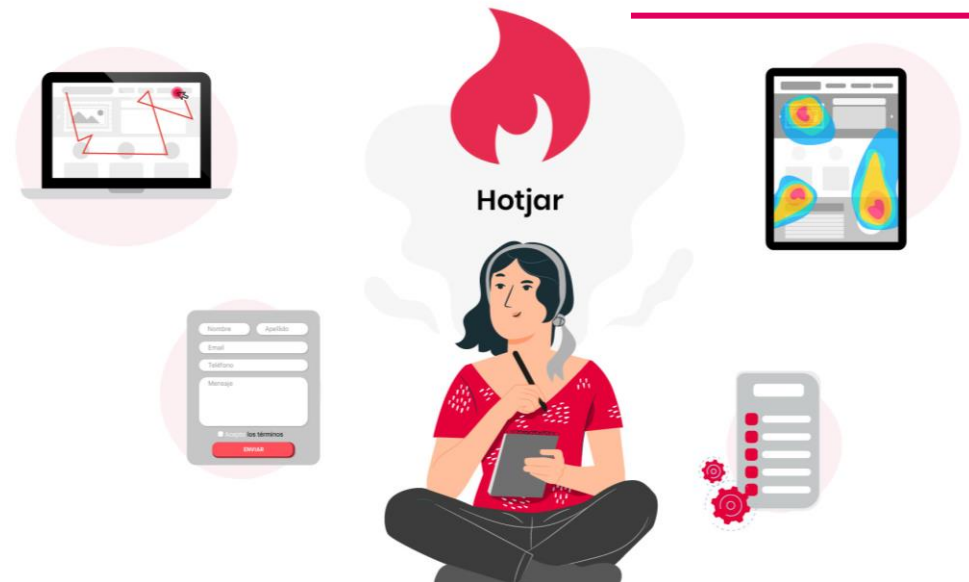
Pixel de Facebook

Herramienta de análisis muy valiosa e imprescindible. Es un código que conseguimos en el administrador de anuncios de nuestra página/cuenta profesional de Facebook y que hay que instalar en nuestra web.

- Ayudará a **CONOCER INFORMACIÓN SOBRE NUESTRO USUARIO** y qué hace cuando visita nuestra web. Podremos saber si llega a nosotros por ordenador, tablet o teléfono móvil, entre otros datos muy útiles.
- Con esa información podremos crear **PÚBLICOS SIMILARES O PERSONALIZADOS** para campañas de publicidad en redes.
- Si las llevamos a cabo nos facilitará poder cuantificar conversiones, el coste de cada una, etc.

Hotjar

Hotjar nos permite conocer el comportamiento de nuestros usuarios en la página web de nuestra empresa, a través de mapas de calor podemos saber por dónde navegan estos usuarios, cuáles son los temas o apartados de su mayor interés lo que nos ayudará en la toma de decisiones en concreto, a mejorar la usabilidad de nuestra web y también a mejorar la tasa de conversión.



POSICIONAMIENTO ORGÁNICO (SEO)

Llamamos posicionamiento orgánico o posicionamiento natural al lugar que aparece una web entre los resultados de búsqueda no pagados de Google y otros buscadores cuando un usuario busca una palabra clave en concreto.

Hay que recalcar que aunque mejorar el posicionamiento orgánico puede tener un coste en asesoría, herramientas, hosting y otros recursos, no podemos pagar a Google por aparecer más alto en los resultados de búsqueda. En cambio, sí que podemos pagar por colocar un anuncio en el buscador cuando los usuarios buscan una palabra clave concreta... pero en ese caso estaríamos hablando de SEM y no de SEO.



HERRAMIENTAS SEO

Google Keyword Planner

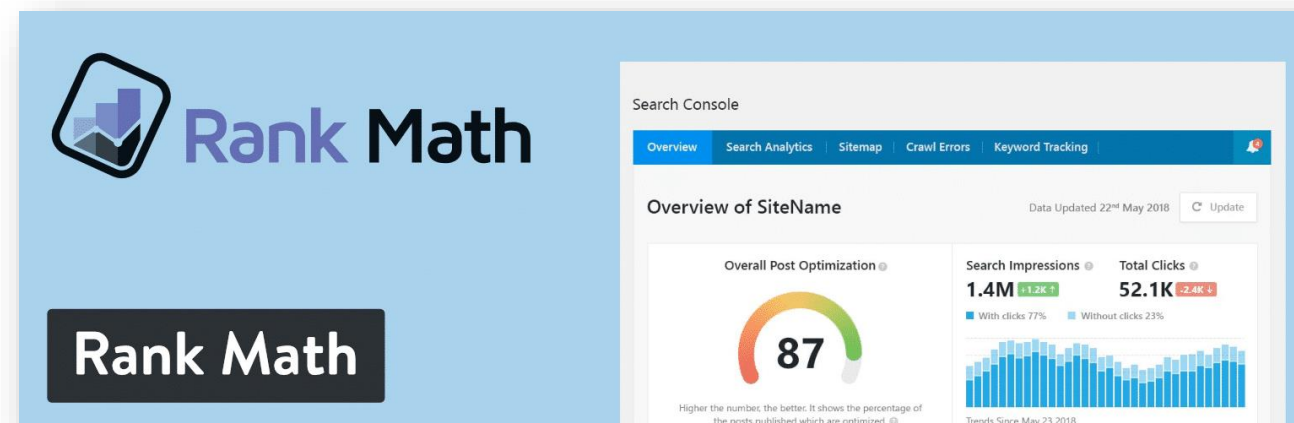
Es una de las herramientas SEO gratuitas más prácticas **para encontrar palabras clave**. Las [keywords](#) son un elemento esencial de SEO. Nos ayudan a posicionar mejor nuestra página web haciendo que los algoritmos de los motores de búsqueda vean el contenido de una página como relevante y de interés para los usuarios.

Con esta herramienta no solo encontrarás sugerencias de palabras clave sino información sobre la frecuencia con la que se buscan y los cambios a lo largo del tiempo.

Mejores plugings de SEO para nuestra web (wordpress)

El SEO abarca un amplio campo de estudio. Puede abarcar la investigación de palabras clave, la optimización del contenido, la adición de enlaces y mucho más. En general, cualquier plugin que te ayude a optimizar tus páginas para que puedan posicionarse mejor en los motores de búsqueda entra dentro de este ámbito.

Algunos plugins de SEO, como Yoast SEO o Rank Math, van más allá cuando se trata de ayudarte a mejorar tu contenido para los motores de búsqueda. Por ejemplo, te ayudan a evitar el uso excesivo de las palabras clave exactas y consejos para mejorar la legibilidad de tu contenido.



POSICIONAMIENTO SEM

SEM es un término que hace referencia al nombre en inglés de *Search Engine Marketing*, Nos referimos a la **creación de campañas de pago por clic**, es decir, básicamente, anuncios en Internet en motores de búsqueda como Google, Yahoo! o Bing para favorecer el posicionamiento.

El motor de búsqueda más usado a nivel mundial es Google. Google tiene su propia plataforma, Adwords a través de la cual podremos promocionar nuestra marca o empresa mediante anuncios.

Hay que distinguir entre:

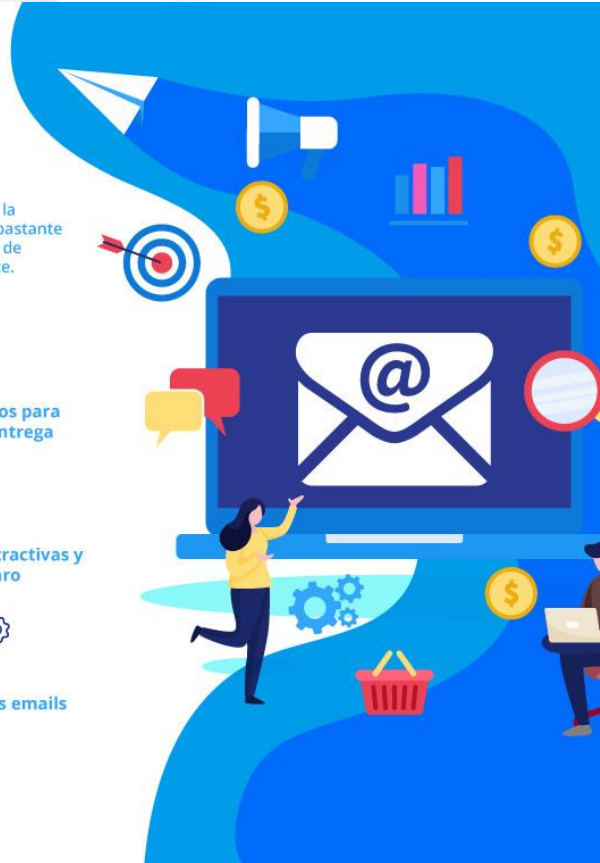
- Anuncios de búsqueda – Básicamente, anuncios de texto sin imágenes ni vídeos.
- Anuncios de display – En estos anuncios se incluyen imágenes y suelen ser banners colocados en páginas web (relacionadas con tu sector) y en base a los intereses de los usuarios.

Anuncios tipo shopping_ Aparecen nuestros productos destacados en el apartado Shopping de Google.

E-Mail Marketing

El Email Marketing es una herramienta que, si la utilizas correctamente, puede dar resultados bastante positivos en cuanto a mejora del tráfico web y de conversión, sobre todo si tienes un eCommerce.

-  Envía emails a tu público objetivo
-  Diseña tus envíos para garantizar la entrega
-  Plantilla de correo electrónico
-  Incluye ofertas atractivas y un CTA claro
-  Hora de envío
-  Automatizar tus emails
-  No olvides probar en tu correo



EMAIL MARKETING, AUTOMATIZACIONES Y FUNNELS (EMBUDOS DE VENTA)

El email marketing nos permite impactar a nuestros usuarios de una manera directa y fuera de las redes sociales. Previamente, a través de una buena estrategia de contenidos, habremos preparado a estos leads (registros) para que se sientan fidelizados en torno a nuestra marca y estén más predispuestos hacia la compra.

Fuera de las RRSS y de nuestra web, es conveniente explorar herramientas de email marketing como Mailchimp o Sendinblue que van a facilitarnos el realizar campañas para mantener a nuestra audiencia comprometida: podrás lanzar newsletters, campañas, o automatizaciones algo más complejas en las que combines el uso de tus redes sociales y del email marketing para aumentar tu tasa de conversiones.

Información y Consultas en
masempresas.cea.es



masempresas.cea.es
#masempresas



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias

Financiado por:

