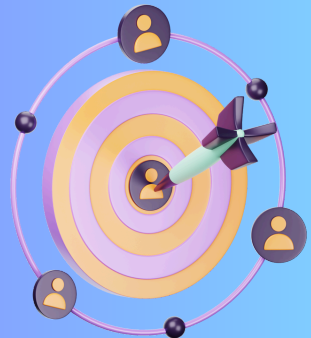




MarketAIM Nexus

ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

Utiliza Internet para aumentar tus ingresos



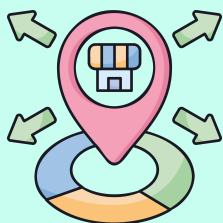
1. Estudia tu mercado



El primer paso para diseñar la estrategia de marketing que mejor se adecúe a tu negocio es establecer unos objetivos determinados, averiguar cómo es tu cliente ideal y conocer cómo llegar a tu público a través de Internet. Para ello, debes conocer en qué ciclo económico se encuentra el mercado en el que te sitúas y adaptar tus métodos para captar clientes ofreciéndoles aquello que necesitan



2. Tienda online



Tus clientes podrán comprarte por Internet de forma sencilla y rápida desde su casa en tu tienda online. Consigue ingresos automatizados sin pagar los costes de una tienda física y llegando a un número ilimitado de personas. Desde cualquier lugar del planeta y a cualquier hora tus ventas se realizarán sin que tengas que mover un dedo.



3. Web corporativa

Cuando un usuario busque por Internet tu empresa, es fundamental que encuentre un sitio web profesional en el que encontrar información veraz sobre ti y tus datos de contacto.



Para que tu sitio web sea de los primeros en aparecer en los principales buscadores, utiliza las estrategias de SEO (posicionamiento web) adecuadas y resalta frente a la competencia.

4. Redes sociales



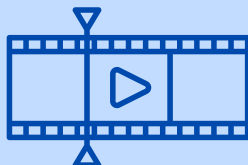
Las redes sociales son, sin duda, las que se llevan el broche de oro en cuanto a tráfico en la red. Crea tu perfil para que los clientes que hayan visitado tu tienda, tu web o tu negocio en general, puedan encontrarte en sus contactos y que en la plataforma les muestres tus contenidos.

Para aquellos que todavía no saben de la existencia de tu marca, utiliza la publicidad pagada de las redes sociales que más se adapten a tu público objetivo para alcanzar a un número de personas inimaginable. Con tus campañas publicitarias en redes, podrás aumentar tus ingresos hasta límites insospechados.

5. Diseña tus anuncios



Para elaborar tus campañas publicitarias en redes sociales, necesitas una serie de anuncios, combinando fotos, vídeos, carruseles... no tienen por qué estar editados a la perfección, sino saber llegar a tu cliente de forma efectiva.



También existen otras formas de digitalizar tu negocio sin recurrir a las redes sociales. Con estos creativos y con las herramientas de diseño adecuadas, podrás crear cartas digitales para restaurantes, facturas para autónomos, carteles, folletos, horarios, contratos... cualquier cosa que tenga un soporte tradicional puede integrarse a tu conjunto de estrategias digitales.

6. Email marketing



El correo tradicional ha quedado prácticamente obsoleto, pero tus clientes revisan su correo electrónico a diario. Aparecer en las notificaciones de su portátil o teléfono móvil será un gran incentivo para que regrese a tus perfiles, web, o tienda online.

Emplea el email marketing como apoyo a tus otras estrategias de marketing digital para completar el proceso entero de una campaña publicitaria efectiva. Analiza las estadísticas de tus anuncios, número de visitas y nuevos clientes para saber qué mensajes automatizados son más efectivos.



7. Crea tu propia marca



El marketing digital no es futuro, ya es presente. Muchas empresas ya utilizan estrategias como las que te hemos mostrado, pero de forma ineficaz. Esto se debe a que carecen de un distintivo que las haga destacar frente al resto. Si quieres aumentar tus ingresos, haz que tu negocio resalte en un océano de posibilidades ofreciendo una identidad de marca personal y un acompañamiento continuo. De esto modo, tus clientes siempre podrán identificarte con plena seguridad y confianza y elegirte a ti.



¿Necesitas ayuda?

Los cambios y los inicios son siempre abrumadores, pero estar mentalizado de que necesitas un cambio en tu estrategia de marketing es el primer paso (y el más difícil) hacia un camino de éxito. Si no dispones de conocimientos técnicos, el tiempo o las herramientas necesarias para poner en práctica estas estrategias de marketing digital, nuestra te ayudará. Reserva tu llamada gratuita para evaluar tu situación y determinar qué necesitas exactamente. Obtén tu presupuesto e invierte en el crecimiento de tu negocio por mucho menos de lo que imaginas.

En

MarketAIM Nexus

TE AYUDAMOS A ESCALAR TU NEGOCIO



@marketaimnexus



@MarketAIM Nexus



marketaimnexus.com

8



MarketAIM Nexus