

# 1000

## ESTRATEGIAS

### DE MARKETING

### DIGITAL para

### Emprendedores Digitales

✓ Redes Sociales

✓ Facebook Ads

✓ Instagram

✓ Google Ads

✓ SEO

✓ Productividad Digital

✓ E-mail Marketing

✓ Marketing de Afiliados.

✓ Analítica

✓ Copywriting

✓ Off-line

✓ Tik Tok

POR : IVAR DIGITAL

# *100 estrategias de marketing digital*

## **Descargo de responsabilidad.**

Toda la información incluida en este e-book, provienen de mis resultados personales y experiencia a lo largo de varios años.

Por favor, comprenda que mis resultados no son típicos, no estoy implicando que los duplicará (o hará cualquier cosa por ese asunto). Tengo el beneficio de haber pasado por muchos entrenamientos, mentores, pruebas y errores durante años, tengo un seguimiento y un proceso establecido, la cual hace que sea altamente efectivo a la hora de aplicarlo.

Tenga en cuenta que si decide aplicar las mismas estrategias, los resultados pueden ser distintos a lo esperado, por lo cual no me responsabilizo por los errores cometidos en su proceso de forma individual.

## **Derecho autorral.**

Esta guía esta protegida por la ley de derechos autorales. Todos los derechos reservados.

Usted no tiene permiso de vender esta guía, regalar, ni copiar o reproducir parte del contenido en webs, blogs, periódicos o cualquier lugar de distribución de medios.



## ¿Quién es **Ivar Williams?**



*Emprendedor, Consultor de Marketing Digital y Negocios.*



*Fundador de Maknetiza Agency y Maknetiza Academy.*



*10 años de experiencia en la industria digital.*

### **Mi filosofía**

“Soy un apasionado por la vida y el emprendimiento, creo firmemente que si contribuyes a mejorar la vida de las personas aunque esto sea pequeño al principio, a la larga se convertirá en una bola de nieve que crecerá más de lo que alguna vez imaginaste. En pocas palabras; mi mayor objetivo es cambiar las vidas de las personas a través de sus emprendimientos.”

# Sé un Máster en Marketing Digital y Negocios Online.



Accede a cursos mensuales, clases semanales, mentorías en vivo y a una comunidad de emprendedores online.



Ads que Venden.



El nuevo Marketing Digital.



Marketing de Afiliados.



Estrategias de anuncios.



Emprender desde cero.



Automatización y Chat Bot.



Creación de Agencias Digitales.



Instagram Profesional.

**ENTÉRATE MÁS AQUÍ!**

# Introducción.

Las estrategias son el alma de un negocio, sin estas no sabrías los pasos que debes seguir para lograr mejores resultados y que vayan en crecimiento constante.

Es una manera de canalizar mejor tus objetivos, de tener más claro el panorama, de consolidar las acciones a seguir dentro de tu plan.

¡Claro! crear una estrategia es una de las cosas más complicadas de realizar en el mundo del marketing online.

Como sé que no es algo fácil, porque lo viví en carne propia en estos 10 años de experiencia en el sector. Quiero hacerte la vida un poco más fácil y llevarte por todas las estrategias más utilizadas en el mundo digital y muchas de estas que me sirvieron para lograr muy buenos resultados.

Así lo podrás implementar en tu proyecto para lograr lo que tanto te propusiste. ¡Hacer que tu proyecto crezca!

Así que comencemos!

# ESTRATEGIA DE MENTALIDAD

Uff! ¡No te saltes esta página!

Es una de las partes más importantes. Ya que no lograrás hacer nada si no tienes la mentalidad correcta.

Estoy convencido que la mayoría de los resultados que se obtienen provienen de utilizar estrategias de mentalidad, estrategias que te ayudan a mantener el foco en lo que estás haciendo.

100% de esos resultados no depende de hacer estrategias locas, sino de cuán preparado estés mentalmente para soportar cualquier eventualidad, sea positiva o negativa.

Pero no vamos hablar del tipo de mentalidad que solo son puro blablabla y “motivación”.

Te voy a dar tips y estrategias para utilizarlo de la forma correcta en la era digital.

Comprende que tu vida es distinta ahora! Ya no eres un empleado, eres un emprendedor. Existen grandes diferencias entre ser un empleado y un emprendedor.

Por ejemplo: Un empleado ya tiene el proceso y el paso a paso listo, tiene un manual de rutinas que debe realizar en una empresa, sin embargo el emprendedor debe construir todo desde cero, debe construir un proceso, una estructura, el paso a paso y debe ir puliendo los detalles en el camino.

El emprendedor construye su propio destino, sus propios resultados, no está enfocado en ganar unos centavitos, sino en crear algo a gran escala, que crezca y claro, que de mucho dinero. Mientras que el empleado solo tiene que accionar y recibir su salario, este no le preocupa tu negocio, ni lo que le suceda.

Así que a partir de ahora debes cambiar tu forma de ver los negocios.

No como algo que sirve para ganar dinero y ya, sino que es algo que vas construyendo poco a poco para obtener tu recompensa más adelante.

Por ejemplo: Como emprendedor debes velar por tu negocio y su crecimiento. Debes estar atento al mercado, al movimiento económico, a las tendencias, al marketing, la estrategia, los precios, gastos, ganancias, publicidad, etc.

Son muchas cosas que atender, aprender y pulir a cada momento.

Así que es momento que empieces a ver todo esto de manera global y no solo enfocarte en tu producto o en las ventas.  
Hay mucho más que hacer!

## 02

## ENFOQUE

En todo lo que te enfoques se multiplica.

¿Por qué? Porque simplemente toda tu atención está en trabajar por eso y lograr resultados.

El enfoque es un arma poderosa, para lograr cualquier cosa, pero muchas veces uno se pasa distraído en el momento que necesita estar más atento.

Si te enfocas en tus objetivos y resultados, eso se va a multiplicar.



## 03

## METAS

Tus metas deben ser realistas, pisando tierra y estas deben tener un paso a paso que te guíe.

Sin metas, no hay un norte donde llegar, sin estas no hay un motivo real detrás de tus acciones. Sin metas te desmotivas muy rápido y no avanzarás.

La meta es el destino que debemos llegar, sin importar la ruta que decidamos tomar.

## 04

## RESILIENCIA

¡Esto te catapultará!

La resiliencia es la capacidad para adaptarse levemente con resultados positivos frente a situaciones adversas.

Muchas veces una estrategia o una táctica no te resultará, tendrás que pivotar y adaptarte a la situación.

Un ejemplo: Supongamos que estás invirtiendo en anuncios, pero por cuestiones de la vida se te bloquea la cuenta ¿Qué harás?

¿Patalear, llorar, quejarse, desmotivarte? Esto le suele pasar a muchas personas y por eso terminan abandonando un proyecto tan genial.

**05**

## **TERMINA LO QUE EMPEZASTE**

¿Cuánto tiempo perdiste dejando algo por el camino que empezaste con mucho entusiasmo?

Sí, tiempo! Al final te saltas a otra cosa, pruebas y lo dejas de nuevo. Esto se vuelve un círculo vicioso que no te permite avanzar.

Así como este e-book ¿Terminarás de leerlo o dejarás por la mitad?

¿Vas a postergar tus resultados? ¿Vas a dejar para probar más adelante?

Decide cambiar eso cuanto antes, eso solo te hace daño y no te permite tener un mejor futuro.

**06**

## **NO EXISTE EL FRACASO**

Thomas Edison dijo: No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de como no hacer una bombilla.

Cuando te equivoques y algo no funcione, estás aprendiendo, estás mejorando.

No todo debe salir 100% perfecto y si las cosas no salen como esperabas. ¡Perfecto!

Aprendiste una manera de no cometer ese error. Solo intenta no cometer el mismo error una y otra vez.

## 07

## ESTRATEGIA DE PRODUCTIVIDAD

De nada te sirve tener tantas cosas que hacer si no te organizas.

Simplemente estarás pataleando en el mar sin saber nadar.

Algo importante que va ligado a la mentalidad es la productividad y debo ser sincero, en la actualidad es muy difícil ser productivo por la cantidad de distracciones que hay.

Mensajes de whatsapp que llegan a cada momento, notificaciones de likes de instagram, correo de promociones que invaden tu bandeja, la serie preferida que no quieres perderte.

A final del día consumes todas tus horas en cosas que no te ayudan a progresar.

No es que este mal ver Netflix o pasar un rato agradable, pero debes organizarte y no mezclar tu trabajo con diversiones que te absorben el tiempo.

Y el tiempo en la era digital es lo más importante para un emprendedor!

**08**

## **NECESITAS UN PLAN**

¿Ya tienes un plan definido para este año? el paso a paso que vas a hacer cada semana, cada día y cada hora.

Sí! parece duro, pero lo necesitas.

Empieza a planificar lo que vas a hacer durante los siguientes 3 a 6 meses, planifica las acciones de cada mes, de cada semana y de cada día.

Por ejemplo:

Meta del mes: Empezar mi negocio online

Metas semanales: Planificar, proyectar, estructurar mi tienda, mejorar el diseño.

Metas diarias: Día lunes enfocarme en el diseño y copy de mis anuncios.

Ves, no es tan difícil.

Puedes usar aplicaciones como Google Calendars, Trello y Asana para organizarte mejor, o si eres más rudimentario puedes utilizar un Excel. :)

## ***Estrategias de redes sociales***

Si hoy no utilizas las redes sociales para vender o dar a conocer tu proyecto, realmente no existes.

Es una de las formas más eficaces y económicas de lograr ventas, crecimiento, posicionamiento y ganancias consistentes.

**09**

### **LA RED SOCIAL CON MÁS ENGAGEMENT**

Estar donde tu público está, es importante. Pero, estar en una red social que te dé más beneficios a la hora de alcanzar al público objetivo es mucho más valioso.

No necesitas estar en todas las redes, simplemente elige una o dos donde posicionar tu proyecto.

# 10

## INVIERTE TU TIEMPO INTELIGENTEMENTE

Invierte tu tiempo en la red social que elegiste. Crear contenido para cada red social no es fácil, requiere tiempo, dedicación y planificación.

Te recomiendo es que crees un calendario de contenido para estas redes sociales.

# 11

## SI QUIERES CRECER NECESITAS PUBLICIDAD

De nada te sirve estar en Redes Sociales si NO te das a conocer. La mejor manera de impactar a más personas, es pagando por anuncios.

No hay de otra, si no pagas por anuncios tu alcance será reducido a tal punto que no llegues ni siquiera a quienes te siguen.

Es el modelo de negocio que utiliza la mayoría de redes sociales, así que no te resistas.

Simplemente, establece un presupuesto mensual de cuánto invertir en Ads, puedes hacerlo desde 1 dólar por día, al mes alcanzaría 30 dólares.

# 12

## APALANCAMIENTO CON ADS

Los Ads no solo sirven para vender, sino para crecer.

Si quieres crecer más en internet, la mejor alternativa es utilizar la fuerza de los anuncios para apalancarse.

# 13

## ESTUDIA EL MERCADO DE CADA RED SOCIAL

Los usuarios de cada plataforma se comportan de forma distinta, no todo lo que funciona en una va a funcionar en otra.

Te recomiendo que hagas un pequeño análisis de mercado de esa red social y de tus clientes potenciales para adaptar el contenido a la forma en que consumen.

# 14

## CREA TU MARCA PERSONAL

Tener una marca de negocio está bien, pero una marca personal es mucho mejor.

Las personas confían en las personas, por eso las marcas constantemente contratan influenciadores para dar un rostro y generar más humanidad a su marca.

Y si tienes la posibilidad de hacerlo desde el principio, no desperdicies esa oportunidad.

**15**

## **UTILIZA TEXTOS LARGOS**

Si deseas filtrar a la gente que esté interesada en lo que ofreces, intenta redactar textos un poco más largos, de al menos 3 a 4 párrafos.

Las personas más interesadas y que están buscando más información o contenido de valor van a leer hasta el final. Recuerda: Calidad es mejor que cantidad.

No se trata de buscar gran cantidad de seguidores o likes en posteos. Intenta no caer en esos juegos que solo miden el ego.



# ESTRATEGIAS EN INSTAGRAM

Instagram es una de las redes sociales más utilizadas en la actualidad por personas, marcas y empresas.

Es uno de esos lugares que puede catapultar tu negocio a otro nivel.

**16**

**CREA UNA  
SERIE**

La gente entra en Instagram para entretenerse y no para comprar. Lo mejor que puedes hacer dentro de tu estrategia digital, es entretener.

Para esto puedes crear una serie sobre temas específicos, como si se tratase de una serie de televisión.

Por ejemplo: Todos los jueves recetas y tips de cocina. Todos los días subo tips de como cuidar tu alimentación.

(Aquí ya depende de tu creatividad)

# 17

## UTILIZA MÁS LAS HISTORIAS

Las Historias son una de las mejores maneras para conectar con tu audiencia ya que llega a muchos más de tus seguidores

La diferencia de alcance en comparación al feed son enormes.

Muestra como eres en verdad, tus errores, fracasos y aciertos. Las personas verán que eres real y te empezarán a seguir.

# 18

## SECUENCIAS DE CONTENIDOS

Los formatos de instagram no están por si acaso, cumplen una función muy específica dependiendo de lo que quieres lograr.

Te doy algunos ejemplos a continuación.

Feed: Para posicionarte y darte a conocer.

Historias: Para conectar con la audiencia.

Reel: Para generar interacción.

IGTV: Para generar autoridad.

Así que antes de crear contenido, define tus objetivos de forma clara y crea un plan.

# 19

## CREA UNA BIO GANADORA

Cuando empieces a crear contenido de manera más frecuente, más personas entrarán a tu Biografía para saber quién eres y de qué hablas.

Así que organiza de la siguiente forma:

1- Nombre descriptivo -

Que tu nombre vaya acompañado de lo que haces o a que te dedicas.

Ejemplo: Ivar - Marketing Digital.

2- Tu promesa de ayuda: ¿Qué es lo que la gente va a encontrar en tu bio si empieza a seguirte?

Ejemplo: Te ayudo a vender más con marketing digital.

3- Un Hito o un logro.

Ejemplo: Más de 200k clientes satisfechos.

4- Link que redireccione a una landing page con más información. En este lugar puedes poner alguna llamada a la acción a un producto, un regalo o simplemente dirigir a un lugar para que se contacten contigo.

# 20

## NO UTILICES LOS MISMOS HASHTAGS

Intenta diversificar en los hashtags que utilizas, tratando de no volver a repetir en menos de 24 hs a 48 hs.

Esto si tienes la intención de llegar a una nueva audiencia.

# 21

## OPCIONES CON ALTO ENGAGEMENT

Utiliza las cajas de preguntas, encuestas y cuestionarios, es una manera excelente de generar engagement.

Intenta aplicar dentro de tu planificación y verás como mejora el rendimiento de tu cuenta.

# 22

## TEN UN OJO EN LA COMPETENCIA

Es importante echarle un ojo a ver que hace la competencia, esto sirve para medirte y ver que tan atrasado o adelantado estás en ciertos temas, si estás mejorando o no en las acciones que haces en tu Instagram.

Si hoy no te animas a hacer algo más, a actualizarte e innovar, debo decirte que ya estás un paso atrás. En Internet ganan las personas que son valientes, los que se arriesgan y no tienen miedo a equivocarse.

Así que anímate y empieza a trabajar sobre cada detalle.

## ***Estrategias de Tik Tok***

Una de las redes sociales más utilizadas en la actualidad es Tik Tok y para todo aquél que quiere crecer sin invertir mucho, es una buena alternativa.

Así que no estaría mal que esta red social forme parte de tus canales digitales.

A continuación te doy algunos tips que te ayudarán a viralizar.

# 24

## SUBE VIDEOS TODOS LOS DÍAS

La ventaja que tiene Tik tok, es que puedes crear contenido a cada momento ya que no requiere mucho esfuerzo, simplemente necesitas ser un poco creativo.

Pero puedes subir 30 segundos a un minuto de vídeos hablando sobre los temas que te apasionan.

Simplemente graba y habla.

# 25

## SÉ ESPECÍFICO

Intenta no hablar de muchos temas distintos, habla de un tema específico.

Y que todo tu contenido gire alrededor de ese tema principal.

# 26

## UTILIZA HASHTAGS CORRECTOS

No pongas cualquier tipo de hashtag, estos deben ir relacionado al tema que estás hablando en el vídeo para llegar a las personas correctas.

# 27

## UTILIZA MÚSICA TRENDING

Tik tok suele dar más prioridad a videos que tienen las músicas que ellos ponen a disposición dentro de la plataforma. Así que aprovéchalos y pon de fondo en tus videos.

# 28

## RESUBE CONTENIDO ANTIGUO

Conforme vayas creciendo, notarás que tus vídeos tomarán más tracción. Puedes aprovechar esto y resubir videos antiguos que no tuvieron tanto impacto, verás como mejora tus resultados.

## *Estrategias de SEO (Orgánico)*

A continuación te muestro varias estrategias SEO que pueden ayudarte a posicionar mejor tu proyecto en internet. El SEO es una buena estrategia ya que no requiere pagar por anuncios.

La ventaja es que puede ser muy rentable a largo plazo para tus proyectos, además de transmitir autoridad y confianza a las personas que te siguen.

## 29

## UTILIZA A LA COMPETENCIA

Puedes aprovechar lo que tu competencia hace y así encontrar ideas de palabras claves, de títulos, de copys, estrategias, formatos, etc.

Ojo, no digo que copies a tu competencia, sino que utilices esa información para hacer algo más genial. Así siempre estarás un paso adelante de todo lo que están haciendo.

## 30

## INVESTIGA A LOS 10 MEJORES

Antes de crear un contenido para los buscadores y deseas que este se posicione, sería bueno que hagas una lista de los top 10 que están posicionados.

Busca la palabra clave por la que quieres posicionar en el buscador.

Estudia el tipo de contenido que está posicionando.

Crea tu contenido, pero mejoralo 10 veces más.

Esto te asegura crear contenido que ya funciona y que está testeado.



# 31

## MEJORA TU LSI

El Índice de Latencia Semántica (LSI en inglés, que viene de Latent Semanthic Index) es uno de los grandes truquitos para posicionar.

Para mejorarlo solo introduce sinónimos y términos relacionados en el post y hacerlo más atractivo para el buscador.

# 32

## CREA CONTENIDO TRENDING

Publica contenido de tendencia, puedes aprovechar google trends, o las tendencias de twitter para ver que la gente está hablando y crear contenido en base a eso.

# 33

## PRIMERO CONTENIDO, DESPUES IMÁGENES

Algo importantísimo es la retención del publico cuando entre a tu sitio web o blog, si quieres mejorar el tiempo que las personas se encuentran en tu sitio prueba poner primero el contenido o un fragmento haciendo una breve introducción para luego poner la imagen.

De esta manera lograrás que las personas logren obtener antes la información y se animen a seguir leyendo.

**34**

## **OPTIMIZA TU CONTENIDO**

Optimiza tu contenido para obtener un aumento del 70% en la visibilidad de SEO

Una forma muy interesante de volver a posicionar tu contenido es republicando.

Para lograr esto cambia el contenido de un post que no esté posicionando como quieres, ponle la fecha actual, y re-públícalo, vas a notar como mejora tu posicionamiento.

**35**

## **ESCRIBE MENOS, PROMOCIONA MÁS**

De nada sirve tener un contenido genial y que nadie lo vea.

Para solucionar esto, mi consejo es que gastes el 70-80% del tiempo en promocionar, y sólo el 20-30% a crear contenido, veras como mejora tu repercusión.

# 36

## CAMBIA LA FECHA DE PUBLICACIÓN

Aprovecha y cambia las fechas de tus publicaciones antiguas para tener un mejor rendimiento.

Esto ayudará a que la gente te encuentre mejor y optimizará tu posicionamiento.

# 37

## CREA UN SUPER POST

La tendencia de los buscadores es posicionar contenidos más largos, la cual podrías hacer un pequeño truquito para aprovechar esto.

Junta todos los post relacionados en un solo contenido, así crearás un super post con información mucho más cargada e interesante para los buscadores.

# 38

## TRÁFICO DE CONTENIDO MEDIANTE E-MAIL

Genera visitas a tu contenido promocionando entre las personas que ya te siguen, para esto va a ser necesario que tengas una lista de e-mails o tener un poco de seguidores en tus redes sociales.

# ESTRATEGIAS SEM

Los anuncios en Google, son una de las mejores maneras de vender a un público que ya está listo para la compra.

Así que vamos con todo a continuación.

**39**

**LA DATA ES LO  
MÁS IMPORTANTE**

Sincroniza tu cuenta de Google Adwords con Google Analytics, tendrás mayor y mejor información que te ayudarán a optimizar tus campañas.

**40**

**PAUSA PALABRAS  
QUE NO CONVIERTAN**

Monitorea constantemente el rendimiento de las palabras claves y pausa las que no generen conversiones.

Recuerda que Google te cobra por clic, y si una palabra no genera conversión estás gastando tu presupuesto.

# 41

## MIDE EL ROI CORRECTAMENTE

Cuando decides invertir en anuncios, una de las métricas que nadie mira es el ROI (Retorno de inversión)

Esto lo debes medir en base al margen que te da dicho producto.

Configura correctamente tu tag de conversión que será útil para no sobrepasarse en muchos casos.

# 42

## UTILIZA REMARKETING

Si ya lograste buena cantidad de data en tus campañas no desperdicies la oportunidad de hacer Remarketing.

Te ayudará muchísimo dándole fuerza a tu producto que por algún motivo la persona pudo olvidarse por el camino.

Con esto reforzarás la recordación de tu marca.

Cuando inicias campañas de SEM, normalmente tienen huecos al inicio. Huecos que tienes que ir descubriendo para cerrarlos y así lograr mejores resultados.

Por ejemplo: Descubre las regiones que no generen conversión, negativa palabras que no convengan y edades que no necesites que les llegue tu anuncio.

## *Estrategias de Facebook Ads.*

La plataforma de anuncios de facebook es uno de los sistemas publicitarios más económicos que existe.

La ventaja es que puedes impactar a un gran número de personas a bajo costo, pero la desventaja es que necesitarás conocimientos intermedios y avanzados para poder aprovechar al máximo.

# 44

## USA EL EMBUDO DE FACEBOOK

Utiliza los 3 objetivos que Facebook brinda en su plataforma. Reconocimiento, Consideración y Conversión.

En cada pilar encontrarás distintos formatos de anuncios para alcanzar esos objetivos.

# 45

## CADA OBJETIVO PARA SU PROPIO OBJETIVO

Al momento que empezamos una campaña, Facebook nos pedirá que seleccionemos un objetivo. Es de vital importancia que esta sea la correcta en base a lo que realmente se quiere lograr.

Con esto te quiero decir que si quieres vender, no utilices el objetivo de interacción, debes utilizar el de conversión.

Cada objetivo que Facebook plantea no está por si acaso, es la manera en como le indicamos a Facebook lo que queremos lograr al realizar una campaña, de otra manera no entenderías y no logramos los resultados esperados.

Las métricas nos ayudan a comprender qué está sucediendo con nuestros anuncios, si este es saludable, si está yendo bien o mal.

CTR: En pocas palabras indica “Que tan llamativo está siendo tu anuncio”, por la cantidad de clic que está recibiendo.

CPC: El costo que estás pagando cada vez que una persona le da clic a tu anuncio.

Pagos iniciados: Personas que llegaron hasta la parte final de la compra y estuvieron a punto de comprar.

Compra: Personas que compraron.

ROAS: Te ayuda a identificar si tu campaña está siendo rentable.

Has un seguimiento a estas métricas y corrobora en todo momento que estén cumpliendo con el objetivo que te propusiste.



# 47

## PRIORIZA LOS VÍDEOS

Es categórico que Facebook está compitiendo fuertemente con otras plataformas de vídeo y por ende le da más cuerda a cualquier cosa que sea audiovisual.

Haciendo un anuncio de vídeo podrás identificar el tiempo de reproducción de tus potenciales clientes y hacer remarketing solo a esas personas que estuvieron más interesadas, por ejemplo: Re-impactar a personas que miraron completamente tu vídeo hasta el final.

# 48

## NO SEGMENTES

Puede parecer raro lo que te voy a decir, pero si estás comenzando con una campaña NO SEGMENTES, o sea segmentalo pero no acotes, ni nada de eso.

Úsalo de forma amplia y abierta para dejar que la inteligencia de Facebook actúe por si sola y pueda encontrar las personas correctas.

No te compliques demasiado con esta parte.

# 49

## CREA CAMPAÑAS QUE FRACASEN

Será muy difícil que una campaña te funcione a la primera y la mejor manera de lograrlo es que hagas muchas pruebas de testeo, así descubres cuales segmentaciones te funcionan mejor, cual presupuesto es el adecuado, cual imagen o copy es la que genera más conversión.

Por eso te animo a que te equivoques en las campañas, rápidamente y a bajo costo, para luego prestar atención solo a las que te generan más resultados.

# 50

## INVIERTE POCO Y DIVERSIFÍCA

Muchos cometen el error de iniciar con un presupuesto alto, cuando ni saben que es lo que funciona o no. Por eso te sugiero que diversifiques tu presupuesto en varias campañas y conjuntos de anuncios con la intención de encontrar esa campaña ganadora.

Recuerda: Facebook ads es una herramienta, no una casa de apuestas o de inversión.

# ESTRATEGIAS E-MAIL MARKETING

Si hoy estás iniciando un proyecto, una de las recomendaciones más fuertes que puedo darte es que desde el principio optes por una estrategia de e-mail marketing.

No dependas al 100% de las redes sociales, necesitas ir construyendo algo llamado lista de potenciales clientes.

## 51

### E-MAIL MARKETING PROFESIONAL

No todas las herramientas te servirán y si no son tan profesionales mucho menos, por la que te recomiendo que desde el vamos contrates un buen servicios de e-mail marketing.

Te dejo la que yo utilizo: Getresponse, después de probar muchos servicios, me quedé con esta porque no me da problemas.

Puedes probar por 30 días gratis y si te apetece entrar, te da de regalo 30 usd para utilizar en tu cuenta.

Ingresa aquí: <http://gr8.com//pr/PKTP7/d>

# 52

## AUTO RESPONDERS Y SEGUIMIENTO

Los autoresponders son una de las mejores maneras de automatizar el proceso de entrega de e-mails, pero también una excelente forma de automatizar tu estrategia digital y hacer seguimiento a esos potenciales clientes más a fin de comprar.

Crea secuencias de contenido de valor para entregar a las personas que se suscribieron a tu lista de email.

# 53

## ULTRA-SEGMENTA TU LISTA

Ultra-segmentar tu lista te ayudará a vender mucho más. Necesitas identificar tu público más a fin de comprar, haciendo un seguimiento correcto.

Verifica su nivel de apertura e interacción con tus e-mails, etiquetalos y filtralos con un sistema automatizado.

Así dentro de tus listas tendrás distintos tipos de segmentos acordes al interés de tu audiencia.

De nada te sirve escribir un email increíble si nadie lo lee. Recuerda, que las personas toman la decisión de seguir leyendo párrafo tras párrafo.

Así que puedes utilizar una estructura simple en tus correos para llevarlos por etapas mucho más atractivas.

**A: Atención:** Crea un asunto llamativo, que los incite a abrir el correo.

**I: Interés:** Despierta el interés con una pregunta al inicio o presentando una solución a su problema.

**D: Deseo:** Presenta una solución apetecible a lo que les estás contando.

**A: Acción:** Siempre realiza una llamada a la acción. Seguirte en tus redes, ver un vídeo, leer un artículo, comprar un producto, etc.

Recuerda, no se trata solo de vender en tus correos, sino ayudar realmente a través de cada contenido que generes para tu audiencia.

.

Cada audiencia se comporta de forma distinta, por lo que te recomiendo es que vayas haciendo pruebas A/B con distintos e-mails, títulos, contenidos, etc. Ver que les agrada más y cuáles generen más tasa de apertura..

## *Estrategias de Analítica Digital.*

Lo que no se puede medir, no se puede mejorar y el análisis de datos hace parte de toda estrategia digital de éxito.

No estés pendiente de la cantidad de visitas que recibas en tu página web, esto es lo menos importante dentro de una estrategia.

Por eso aprende a leer las analíticas e interpretarlas para saber si estás haciendo las cosas correctamente.

Lo importante es medir las acciones!

# 57

## TIEMPO DE CONSUMO

En internet puede significar el éxito o fracaso de una web. Si las personas no permanecen mucho tiempo en tu web puede significar que tu contenido no es tan interesante o no era lo que estaban buscando.

A este parámetro se lo denomina "Rebote". Analiza siempre el porcentaje de rebote de tu sitio web y trata de mejorarlo constantemente.

# 58

## VISÍTAS FRECUENTES

Los nuevos visitantes no son igual que los visitantes frecuentes.

Los visitantes frecuentes consumen tu contenido de forma más regular. Te ayuda a posicionarte y a crecer más.

Así que identifica cuántos visitantes frecuentes dispones y cuales son los contenidos más interesantes para ellos a fin de ir mejorando su experiencia.

# 59

# TRÁFICO

Saber de donde proviene el tráfico (de donde vienen las personas que visitan tu página) Te ayudará a elaborar mejores estrategias.

Por ejemplo: Si tienes más personas que vienen de instagram, te centraras en mejorar tu contenido y optimizar cada CTA para que se vuelva más orgánico.

Fijate siempre de dónde vienen las personas.

# 60

# CALIDAD DE AUDIENCIA

De nada sirve tener muchas visitas, si estas no son calificadas.

La calidad de la audiencia puede definir el éxito o fracaso de un proyecto, por lo que te recomiendo que te centres en identificar a ese público.

¿Cómo lo vas a lograr? Bueno haciendo seguimiento a tus métricas e identificando cuantas personas son visitantes frecuentes y su comportamiento dentro de tu sitio web.



# 61

## LANDINGS CON MÁS TRÁFICO

Las landing pages, también conocidas como página de aterrizaje, ayudan a comprender mucho más el comportamiento de tus clientes potenciales, por lo que te sugiero que hagas test A/B de landings para identificar cuál genera más tráfico y conversiones.

# 62

## BUYER JOURNEY DE TU ECOSISTEMA

Instala el píxel de Facebook, los tags de google y los códigos de seguimiento de emails para obtener una mayor comprensión del recorrido de tus potenciales clientes antes de la compra.

No es lo mismo identificar un url con mayor tráfico, que ver que hizo tu potencial cliente antes de acceder a él.

A mayor análisis del recorrido, mayor control y optimización de tus estrategias vas a lograr.

Sabrás exactamente cual es el recorrido y acciones que realizan tus potenciales clientes antes de la compra.

# 63

## OBJETIVO CLARO

Todo muy lindo la parte de analítica, pero si no te planteas un objetivo real ¿De qué te sirve hacer esto?

Plantea al menos un objetivo como: “mejorar el tráfico orgánico”, “aumentar la captación de leads”, “mejorar la calidad de audiencia”, “conseguir nuevos clientes”, etc

Si tienes un objetivo claro, sabrás que medir.

# 64

## CREA TU FUNNEL PARA TU ANÁLISIS

En esto no hay discusión y tarde o temprano me darás la razón. No pospongas este paso, tu estrategia digital debe tener si o si un Funnel de venta.

Esto te ayudará a generar varias cosas a lo largo del tiempo.

- Una lista de potenciales clientes. (No dependerás 100% de las redes sociales)
- Fidelización de tus suscriptores.

-Ventas.

-Te ayudará a comprender mucho más el Buyer Journey.

-Te dará más elementos para crear nuevas estrategias.

**65**

## **MIDE TUS ÚLTIMOS 7 DÍAS**

Cualquier profesional sabe que la cantidad de seguidores o likes en tus redes no importan, sino cuántas personas interactuaron en los últimos 7 días.

Mide semana tras semana los avances en tus cuentas digitales ya que el comportamiento de tu público puede cambiar de un día para el otro.

**66**

## **TENDENCIAS DE TODOS LOS DÍAS**

Puedes utilizar estas herramientas para verificar las tendencias en internet y así poder aprovecharlas para crear contenido de apalancamiento.

Google Trends, Youtube y Twitter, son herramientas potentísimas que te ayudarán a verificar el comportamiento actual.

# 67

## DUPLICA LA FÓRMULA

Si ves que algo te funciona en tus posteos o anuncios, simplemente duplica la misma fórmula. No inventes la rueda y crea algo similar a lo que ya está funcionando.

## *TEXTOS PERSUASIVOS*

El copywriting está de moda y es algo que necesitas implementar obligatoriamente en tu estrategia para obtener mejores resultados.

Este método se trata simplemente de persuadir a través de textos, ya que si esta tiene una estructura correcta puede convencer a tu audiencia de realizar una determinada acción.

# 68

## NO TE DIRIJAS A TODOS

Cuando crees textos en redes sociales intenta hablar directo a una persona, no hagas como si fuera que hablas a todos. Eso no genera cercanía y no ayuda a que tu audiencia conecte contigo.

## 69 ESCRIBE AL CORAZÓN

Todo se trata de emociones y tus textos deben transmitir ese sentimiento al que lo lee. Si no logras despertar esa chispa, no estás haciendo un buen trabajo.

Cada frase debe ser dirigida a las emociones, sin forzar a la compra.

## 70

## UTILIZA UNA ESTRUCTURA

Cuando vayas a escribir un texto persuasivo debes introducirlo con técnica, que tenga una estructura que lleve al lector de un párrafo a otro.

Para esto puedes utilizar una estructura como AIDA, que ya mencionamos anteriormente.

## 71

## NO EXAGERES

Si vas a vender algo, sé directo y real. Si exageras en tu oferta puedes transmitir esa sensación de “manipulación”. Y lo mejor es que este interés sea genuino y de forma orgánica.

# 72

## MUESTRA LOS BENEFICIOS

¿Qué solución brinda lo que estás vendiendo?  
¿Ayuda en qué?

Empieza a mencionar punto por punto, desglosa todos esos beneficios y tendrás algo poderoso.

# 73

## CUIDADO CON EL TONO

¿Te diste cuenta que hay textos que lees con más felicidad? Otros parecen serios, algunos arrogantes, algunos te dan tranquilidad, etc.

Eso se llama tono de comunicación, como quieres ser percibido a través de los textos.

Por ejemplo: Para dirigirte a jóvenes deberás escribir de una manera más juvenil, más alegre, transmitir ideas simples y de fácil comprensión.

Si te diriges a adultos, tendrás que ser más cuidadoso y dejar las informalidades de lado, no deberas usar emogis o formas de expresión que lleven a transmitir una idea equivocada.

# GATILLOS MENTALES ESTRATÉGICOS

Los gatillos mentales se utilizan con la intención de llevar al consumidor más cerca de esa compra.

No es ninguna forma de lavado de cerebro, ni cosas raras. Es la forma en que guiamos a nuestros potenciales clientes por nuestra oferta.

## 74

## NO EXAGERES CON GATILLOS

Existen más de 24 gatillos mentales que ayudan a motivar a que una persona tome una determinada acción. Eso no significa que tengas que usar todas.

Centrate en utilizar como máximo 3 gatillos mentales y los más importantes.

Cuanto más gatillos uses de forma desordenada y sin una estrategia, menos efectiva va a ser.

Esto hace que todas las acciones sean forzadas y nada natural.

Como te comenté existen muchos gatillos, pero centrate en los 3 más importantes que hoy en día son fundamentales para el crecimiento en internet.

1- Reciprocidad: Dar sin pedir nada a cambio, ayudar, aportar valor. Esto motiva la confianza y un acercamiento real.

2- Pertenencia: Crea espacios privados para tu comunidad, donde puedan desarrollar ese sentido de pertenencia.

3- Escasez: Si vas a vender centrarse en generar escasez: Por ejemplo crear ofertas por tiempo limitado, cupos limitados, etc. Esto motiva a la decisión de compra y ayuda a que el potencial cliente analice más tu oferta, también ayuda a que preste más atención y no se distraiga con otras cosas en ese momento.

Si utilizas estos gatillos de la forma correcta te dará resultados magníficos sin la necesidad de ser invasivo o forzar a que te compren.



Recuerda que debes tener una buena estructura de texto persuasivo, una buena carta de ventas y en estas deben ir tus gatillos de forma “desapercibida” No lo hagas tan obvio.

Por ejemplo:

Gatillo mal ejecutado: 70% de descuento solo hoy. ¡Compre ya!

Gatillo bien ejecutado: Obtenga \$49 dólares de regalo en concepto de descuento (válido solo para las primeras 3 personas)

El gatillo mal ejecutado te fuerza a comprar, sin embargo el que es bien ejecutado agrega valor, motiva a comprar antes de tiempo sin forzar, logra transmitir la idea y los beneficios de forma orgánica.

Los gatillos son la manera en que podemos motivar a que nuestros potenciales clientes tomen una decisión de compra.

# ESTRATEGIAS FUERA DE LA CAJA

En esta sección te comentaré algunas estrategias poco comunes que te ayudarían a tener un panorama más amplio de lo que puedes llegar a hacer si creas una buena planificación.

## 77 VENDE AFILIACIÓN

Si eres nuevo y estás introduciendo productos al mercado digital, intenta vender con afiliación. Te dará mucho más respaldo, obtendrás ayuda de otros que gustarían comercializar tu producto, gastarás menos, podrás validar a bajo costo ese producto.

## 78 LAS PEGATINAS NO PASAN DE MODA

Tenía un jefe que por todos lados pegaba el logo de su marca, de forma pequeña y casi desapercibida.

Al principio no entendía por qué y me parecía medio tonto.

En cuestión de unos años, muchos empezaron a contar que vieron la marca en tal lugar, los nuevos potenciales clientes que se acercaban recordaban de alguna forma haber visto dicha marca y eso cambió mi perspectiva.

Es un elemento fantástico si lo sabes utilizar de forma estratégica.

## 79 NETWORKING DIGITAL

Las posibilidades de crecer y conseguir nuevos clientes en la actualidad es abismal, ahora hay grupos privados de todo tipo.

Simplemente únete a uno, ayuda, motiva y no vendas nada. Simplemente genera un contacto que llegará el momento de poder vender algo.

## 80 COLABORACIONES DIGITALES

Busca contactar con otros profesionales o emprendedores del mismo rubro que estén al mismo nivel. Habla con ellos, busca la manera de colaborar, de crear un proyecto en conjunto por más que sean competencia.

La alianza hace la fuerza y el mercado es suficientemente grande para todos.

# 81

## CREA UN PODCAST

La gran ventaja de crear un podcast es que es super fácil de hacerlo. Solo necesitas un celular y empezar a grabar tu voz hablando sobre un tema que te apasiona o que manejas bien.

Algo interesante, es que ahora mismo hay poca competencia en los podcast y la mayoría de personas les gusta escuchar algo interesante mientras está en el tráfico o en un momento de relax.

# 82

## IMPACTA CON CAMISETAS

Tener algunas remeras con tu logo y sitio web puede ser una manera excelente de promocionar tu proyecto. Aumenta el posicionamiento y la recordación y no es una mala idea por su bajo costo.

Puedes sortear, dar como regalo o premios a tus seguidores e incluso, dar como un bono a tus potenciales clientes.

# 83

## MOTIVA EL BOCA-OREJA

Si tu producto o servicio ayuda y soluciona un problema real, el boca-oreja surgirá por si sola. Concéntrate en brindar una buena atención, ayudar a tus clientes, guiarlos y en algunos casos hasta mimarlos que eso motivará a que te recomienden.

# 84

## VAUCHER CON DESCUENTO

Regala Vauchers gratis de forma física, en tarjetas creativas y llamativas. Recuerda poner siempre un tiempo de validez, así tus potenciales clientes no querran perderse esa oportunidad.

Además motivarás a la urgencia de compra o que por lo menos hagan el esfuerzo de averiguar más sobre tu negocio.

Utilízalo de forma estratégica que te dará buenos resultados para dar a conocerte.

Este Voucher debe ser muy llamativo lanzando tus mayores beneficios en esa oportunidad.

# 85

## QR ESTRATÉGICOS

Puedes crear códigos QR que redirijan a tu sitio web o red social. Simplemente debes imprimirlos y pegarlos en lugares estratégicos que despierte la curiosidad del que lo vea.

# 86

## REGALA CRIPTOS

Esta puede ser una forma bastante innovadora de promover tu proyecto y de fidelizar a tus potenciales clientes.

La fiebre por las criptos está creciendo cada vez más y podrias aprovechar para regalar algunas a tus más fieles seguidores o compradores.

Por ejemplo: La red de ethereum te deja crear tu propia moneda digital de forma bastante simples, obviamente tendrás que comprar algunas y luego adjudicar cierto valor y la cantidad a repartir.

Es bastante simple y todo se puede hacer de forma online.

# 87

## CREA ENTRENAMIENTO GRATUITOS

Puedes aprovechar la fiebre de los cursos online y crear tu propio entrenamiento privado con la finalidad de captar nuevos clientes.

No te centres en vender en esta instancia, solo ayuda y dentro del curso ofreces un up-sell a un entrenamiento más completo.

# 88

## CREA HISTORIAS PAGADAS

Si tu contenido es da alto valor, puedes ofrecer contenido premium en tus historias de instagram solo para tus “mejores amigos, en este caso para quienes hayan pagado.

Es una excelente manera de monetizar tu red social y aprovechar las herramientas que brinda esta.

Esto tambien mejorará tu engagement y alcance orgánico en instagram, ya que cada vez más personas estarán pendiente de tus historias.

# ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

Dejamos para el final la mejor parte!

Hablaremos un poco sobre negocios, detalles que te ayudarán a complementar a todas tus estrategias.

**89**

## **BUSCA EL CAC PRIMERO**

Independientemente del producto que vendas, debes tener un dato muy preciso y este es el CAC (Costo de adquisición de cliente). Cuando inviertas en anuncios intenta quitar este dato, de cuanto te cuesta atraer cada cliente para que te compre.

Esto te dará un panorama más completo de la salud de tu negocio y sabrás que tipo de acciones debes realizar dentro de tu estrategia para poder generar esas conversiones.

Si tienes claro los números, será más fácil crear tu estrategia.



# 90

## DESCUENTO X3 O X10

Calcula bien tus costos y cuando vayas a ejemplificar algún tipo de descuento multiplica tu precio de descuento por 3 o por 10. Esto hará que tu oferta sea mucho más atractiva por la diferencia enorme de costos.

Ojo: No tiene que parecer muy exagerado.

# 91

## PESO DEL CANAL

Dependiendo de los canales que utilices para promocionar tus productos o servicios debes medir de donde provienen más las conversiones. En base a eso puedes establecer el peso de cada canal y así destinar mayor importancia y recursos al canal que genera más ventas.

Te dará más claridad en tu ecosistema digital y no estarás tan perdido probando cosas que no sabes si funcionan o no.

Como recomendación, te sugeriría no usar más de tres canales para no abrumarte de acciones sin sentido y solo estés haciendo ruido.

No es lo mismo tener un gran objetivo, que plantearte micro-objetivos, estos sirven para el corto plazo.

Intenta definir correctamente estos micro objetivos. Puedes tener una gran meta, pero debes desmenuzarlo y volverlo micro en cada área.

Esto hará que tus estrategias sean mucho más efectivas a la hora de plasmarlas.

Si un canal te está dando buena conversión, no te quedes solo con esa. Empieza a buscar otras alternativas que puedan complementar a tu estrategia y así aumentar tus ventas.

Muchos se estancan y se sienten cómodos con las ventas que generan en el momento, pero es mejor tener canales diversificados y que funcionen ante cualquier momento de crisis que suceder.

# 94

## CALLEJONES SIN SALIDA

Tu estrategia debe tener la capacidad de acorralar a tu potencial cliente de tal manera que no tenga más alternativa que comprarte.

Con esto no te digo que seas invasivo, que hagas SPAM o que molestes. Esa sensación de que seas la única y mejor alternativa la tienes que generar con buenas prácticas.

# 95

## APRENDIZAJE LEAN

Te pregunto. ¿En cuanto tiempo quieres tener resultados? ¿Cuántos errores cometerás hasta conseguirlos?

De eso se trata el método de aprendizaje rápido LEAN. Muchos postergan sus resultados por miedo a equivocarse, mientras lo que realmente deben hacer, es equivocarse lo más pronto posible para corregir errores que podrían costar caro en un futuro.

Intenta plantearte objetivos de aprendizaje a corto plazo donde pongas todo tu empeño en aplicar tus estrategias y mejorarlos una vez

encuentres errores. Prueba, esquivate, mejora! Así de simple, te ahorrarás muchos dolores de cabeza.

**96**

## **REGLA DEL 80/20**

En casi todo lo que hacemos rige esta regla y en los negocios también, donde el 80% de las ventas que generamos vienen del 20% de las acciones que realizamos.

Es importante que identifiques que acciones te dan mejor rendimiento para ir puliendo en el tiempo.

**97**

## **ESCALAR VENTAS**

Solo existen 2 maneras de escalar ventas! La primera es aumentando la cantidad de acciones que te ayuden empujar esas ventas para arriba y la segunda es inyectando más capital.

La mayoría de las estrategias se desprenden de estas dos simples premisas para escalar, en cualquier tipo de negocio, ya sea físico o digital.

# 98

## APALANCAMIENTO DIGITAL

El apalancamiento digital se trata de aprovechar las tendencias y canales con más alcance en el momento.

No pienses 2 o 3 veces para crear acciones digitales cuando surja un nuevo tik tok o un nuevo boom de instagram.

La cuestión es imple, usar las herramientas con potencial a tu favor. No las desperdicies.

# 99 VOLUMEN DE LO MICRO

Gary Vaynerchuk utiliza y recomienda una estrategia muy simple. Crear macros contenidos y de esos generar micro contenidos en volumen de alta distribución.

Es mucho trabajo, pero debido a los algoritmos de las redes sociales. Generar más contenido ayuda que se distribuya a más de tus seguidores.

No es mala idea, pero úsala con precaución.

# 100

## PASA A LA ACCIÓN

Los resultados pertenecen a los que se arriesgan, a los que se lanzan, a los que avanzan aunque cueste, a los que toman acción.

Este contiene 100 estrategias aplicables para mejorar tu emprendimiento, tus ventas, tu proyecto o lo que sea que estes haciendo.

Pero de nada servirá si no la aplicas.

Tu nivel de acciones, demuestra el nivel de compromiso que tienes con tus resultados y con lo que quieres para tu futuro.

Querer no es suficiente, hay que hacerlo, hay que ensuciarse, hay que caer y levantarse. De eso se trata un emprendimiento.

Crear oportunidades para tu futuro y para la de otros.

Deja de jugar a ser emprendedor y empieza a pensar como un adulto, como una persona responsable y verás como las cosas cambian en tu vida a partir de ahora.

Abrazos.

**1000**

***estrategias  
de marketing digital***