

El arte de Marketing Digital

Ciertamente el Marketing Digital es un arte. Y es un arte que requiere de estrategia, planificación y ejecución de esa estrategia. No se trata de seguir pasos al azar o de aplicar tácticas que no sigan un objetivo definido, sino planear y programar para que los demás noten la presencia de tu producto, servicio o de tu marca.

Saber qué hacer y cómo lograr que tu presencia digital mejore diariamente es un trabajo que debes hacer, pues hoy en día es una necesidad para poder captar clientes potenciales y, también, para mantener a la audiencia que ya te sigue.

¿Cuáles son las ventajas del Marketing Digital?

Con la ejecución de las estrategias y tácticas que acompañan el Marketing Digital y que deben planificarse, siguiendo un objetivo, un presupuesto y un tiempo definido, es posible lograr una serie de beneficios para tu empresa:

- Es posible que el reconocimiento de la marca mejore, así como la reputación de la empresa
- Por un lado podremos captar nuevos clientes y mantendremos a los que ya están con nosotros
- A través del Marketing Digital podemos lograr la fidelización de nuestros clientes actuales
- Ejecutando de manera correcta cada uno de los pasos, es posible aumentar los niveles de venta
- Nos coloca en posición para poder competir en las mismas condiciones con grandes empresas.

Adicionalmente, algo que vale la pena resaltar es que el Marketing Digital representa una opción menos costosa que la publicidad tradicional, con la ventaja adicional de que los resultados los podemos evaluar de manera inmediata, lo que nos concede la oportunidad de corregir en tiempo real, lo que nos permite ser más eficientes y eficaces.

¿Cómo se elabora un plan de Marketing Digital?

Es importante recalcar que para que el Marketing Digital funcione como debería funcionar, es necesario seguir un plan que te permita responder a una serie de interrogantes como: ¿qué quieres hacer?, ¿en qué lugar estás?, ¿cuáles son tus objetivos?, ¿a dónde quieres llegar?, ¿cuáles son los medios que vas a emplear?, ¿cómo lo vas a lograr?, ¿en cuánto tiempo quieres alcanzar tus metas?

Tu Plan de Marketing Digital te va a servir para consolidar tu marca, por eso es fundamental que esté bien estructurado y que siga una serie de pasos:

1. En primer lugar tienes que entender en qué lugar te encuentras dentro del entorno digital, a través del análisis del entorno y de la competencia.

2. En segundo lugar tienes que definir cuál es tu público objetivo, cuál es esa audiencia a la que quieres dirigirte y a la que deseas captar con tus esfuerzos.
3. En tercer lugar debes entender cuáles son esas necesidades que mueven a los consumidores y cómo son sus hábitos digitales.
4. En cuarto lugar debes hacer un análisis que nos permita conocer cuáles son nuestras oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades.
5. En quinto lugar tienes que fijarte objetivos que cumplan con ciertas características: que sean alcanzables, medibles y realistas, tanto generales como específicos.
6. En sexto lugar debes definir la estrategia que vas a aplicar para el logro de los objetivos, basándote en el Marketing Mix, las cuales deben acompañarse de tácticas.
7. El séptimo y último paso consiste en la medición o evaluación de los resultados, que es lo que te va a permitir entender qué funcionó y qué es lo que debes mejorar.

Internet llegó para cambiar la manera como nos relacionamos y, por supuesto, el modo como hacemos negocios, es por ello que el Marketing Digital es una necesidad si queremos sobrevivir en un mundo en el que ya nos conectamos de forma diferente.