

Guía de Marketing Content

El **Marketing Content** o, en español, **Marketing de Contenido**, se refiere a ese conjunto de estrategias que nos van a llevar al posicionamiento por medio de una distribución adecuada de la propuesta que tenemos para nuestra audiencia.

Crear contenido web no es algo que debes tomar a la ligera, pues implica un esfuerzo significativo pero que también conlleva una serie de beneficios, incluyendo:

- Te convertirás en una alternativa útil para **tu público** objetivo, audiencia o seguidores
- Podrás dar a conocer **nuevas propuestas** e ideas
- Crearás una comunidad alrededor de tu marca
- Tendrás la oportunidad de medir en tiempo real, corregir y actualizar cuando sea necesario.

Incluso, algunos especialistas y conocedores de la materia se atreven a decir que el contenido resulta mucho más efectivo que la publicidad directa, considerando que las personas responden cada vez menos a anuncios invasivos y más a información de calidad y, sobre todo, necesaria.

Pero, ¿qué es exactamente el Marketing Content?

Para explicártelo de una manera sencilla podemos decir que es un proceso que implica tres pasos fundamentales: **crear, publicar y promover contenido personalizado** con regularidad, con el objetivo de atraer público hacia tu sitio web.

La idea es trabajar temas que estén relacionados contigo, con lo que representas, con lo que ofreces, con lo que vendes y presentarlos a través de formatos que llamen la atención del público objetivo, ya sean:

1. Infografías
2. Artículos
3. Blogs
4. Fotografías
5. Videos.

Interesante, entretenido y original. Así debe ser **tu contenido** si quieres tener éxito, además de estar **optimizado para los buscadores**, con el uso apropiado de etiquetas y palabras clave.

Si aplicas este proceso con regularidad, entonces tus visitantes no solo volverán con frecuencia, sino también se quedarán por mucho más tiempo y, además, compartirán tu contenido a través de las Redes Sociales, lo que atraerá a mucha más gente.

Dentro del Marketing de Contenido intervienen algunas variables a las que debemos prestar atención, como, por ejemplo, el volumen de información, su relevancia, la calidad de lo que presentamos y la presencia en las Redes Sociales.

¿Por qué es importante el Marketing Content?

Porque al obtener mayor cantidad de **visitas** en tu sitio web, tendrás un **mayor tráfico**, mayor popularidad y un mayor posicionamiento, lo que se traducirá en una mayor tasa de conversión y un alza en tus ventas.

Ciertamente generar contenido, especialmente contenido de calidad, no es una tarea fácil y además implica invertir tiempo y esfuerzo, pero vale la pena para atraer a tu público objetivo.

Un dato adicional e interesante que es importante que entiendas es que el Marketing de Contenido **no tiene la intención directa de vender**, sino de captar y mantener la atención que necesitas para finalmente lograr una conversión.

Para lograr este objetivo tienes que ofrecer algo distinto a lo que ofrece el resto o, por lo menos, dar la sensación de que lo haces, para que la audiencia no le dé igual visitar tu sitio web u otro con una orientación similar.

Incluso, el contenido puede que sea el mismo, pero debes darle la oportunidad a quien lo consume, de percibirlo de manera distinta, para que tenga una experiencia de usuario única y personalizada. Y en este punto es que necesitas contar con la orientación de personas que comprendan perfectamente de lo que se trata.

Independientemente que no seas un experto o que apenas estés adentrándote a este mundo, de ahora en adelante, el concepto de Marketing Content o Marketing de contenido, como prefieras llamarlo, debe formar parte de tu vocabulario si quieres lograr el tan anhelado posicionamiento.

¿Necesitas un experto en Marketing de contenidos? Estás en el lugar indicado y ahora ¡es tu momento! Contáctanos y valoraremos tu propuesta y te asesoraremos para conseguir sacar el máximo partido a tu inversión.