

## Universidad Autónoma de Nuevo León

### Facultad de Ciencias de la Comunicación

**Lic. Mercadotecnia y Gestión de la Imagen.**

**Materia:**

**Proyectos de mercadotecnia e innovación en hipermedios.**

ACTIVIDAD 4:

RESUMEN MARKETING DIGITAL

**Nombre:** Marlhen y. Martínez Garza.

**Maestro:** Carlos Alberto Salazar Rodríguez.

**Matricula:** 1617592

**6 de marzo de 2019.**

## ÍNDICE.

• Introducción.....	3
• Marketing digital. ....	4
• Marketing online para Empresas. ....	4
• La importancia del marketing online. ....	4
• Ventajas del marketing online.....	5
• Herramientas y técnicas del marketing online.....	5
• Las 4 F's del marketing online. ....	6
• El posicionamiento Web. ....	6
• ¿Por qué posicionar en buscadores? .....	7
• Técnicas para posicionar un website (I). ....	7
• Técnicas para posicionar un website (II). ....	8
• 5 consejos básicos para contratar un experto en Seo. ....	8
• 10 consejos para optimizar tu sitio Web.....	8
• Conclusión.....	9
• Referencias.....	9

## **INTRODUCCIÓN.**

La internet es una herramienta vital en la actualidad y es un elemento fundamental para el consumidor, ya que, este se la pasa en redes o en la web todo el día, lo que es más sencillo para las empresas posicionarse como las mejores, ya que actualmente esta desarrollando el marketing digital, es el que nos ayuda a una comunicación base con el consumidor, pero para poder desarrollar esta herramienta debemos conocer los elementos que las conforman.

A continuación, conoceremos como desarrollar estas herramientas y como posicionar a tu empresa como la mejor, pero sin embargo, a generar empresas desde el internet.

## **MARKETING DIGITAL.**

El plan de marketing de la empresa para que tenga éxito debe incluir estrategias de marketing online. El marketing en la web ha hecho que surjan nuevos modelos teóricos sobre la vertiente del marketing.

El marketing digital tiene en cuenta una serie de enseñanzas offline aplicables a la comunicación online. Los siguientes artículos encontraran toda la información básica que necesitas para conocer las claves del marketing digital:

### **LA IMPORTANCIA DEL MARKETING ONLINE.**

Son las posibilidades y ventajas que nos ofrece internet como campo para el marketing de empresas. Una estrategia de comunicación de nuestra empresa sin tener en cuenta la red. Cualquier mensaje generado en la red tiene una difusión cuantitativa y territorial, ya que puede ser consultado, leído, grabado y transformado por millones de usuarios.

Ninguna empresa que quiera estar bien posicionada en el mercado, tendrá que estar presente en la red, si no deberá de aplicar herramientas y técnicas de marketing considerando sacar el máximo provecho a su presencia en internet.

### **VENTAJAS DEL MARKETING ONLINE.**

Es la comparación a las acciones de marketing a cabo en medios tradicionales, una estrategia de mercadeo en la web tiene una serie de significativas ventajas que reformulan la forma en la que las empresas captan y mantienen cliente, especialmente las empresas, las cuales son:

#### **I. PAGO POR CLIENTE.**

Los banners como en los google ads, no se paga por el tiempo que aparece el anuncio, si no por el número de clics que hacen los usuarios.

#### **II. ECONOMICIDAD.**

El precio del clic depende de la demanda, salvo de algunos servicios como los seguros.

#### **III. TOPE MÁXIMO.**

Se decide hasta donde quieres pagar.

#### **IV. CAPACIDAD DE MEDICIÓN.**

Se puede medir el resultado de la inversión al instante.

Características que hacen de la web un medio insuperable por los tradicionales.

- ✓ Presencia las 24 hrs, los 365 días del año.
- ✓ Mercado mundial.
- ✓ Versatilidad en las ventas.
- ✓ Fácil de manejar y controlar.
- ✓ En algunos casos se requiere muy poca inversión.
- ✓ Máximo poder de segmentación del mercado.
- ✓ **HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DEL MARKETING ONLINE.**
- ✓ **LAS 4'S DEL MARKETING ONLINE.**

## **HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DEL MARKETING ON LINE.**

Para asegurarse una presencia efectiva en la red hay que conocer precisamente los recursos y las posibilidades que ofrecen:

- **BUSCADORES:** La estrategia más eficaz aquí es llamar la atención de los usuarios que buscan los productos o servicios que tu empresa ofrece. Hay 2 formas de aparecer.  
**POSICIONAMIENTO NATURAL:** considera los contenidos de tu web coinciden con los criterios definidos en la búsqueda, lo que incluye el enlace entre los resultados.

**ENLACES PATROCINADOS:** son los links que aparecen al fondo de color en las primeras líneas de resultados o en la columna de la derecha, se paga por cada clic.

- **E-MAILING:** Planifica envíos de e-mails para animar a comprar a personas que den el perfil del cliente.
- **REDES SOCIALES:** Reúnen a un público segmentado, activo y dispuesto a hacer recomendaciones.
- **BLOGS:** Bitácoras corporativas importantes formas de construcción de marca y de hacer marketing relacional.

## **LAS 4 F'S DEL MARKETING ON LINE.**

Según Paul Fleming en su libro “Hablemos de la Mercadotecnia Interactiva”, las 4 F's de la mercadotecnia en Internet serían:

1. FLUJO: Estado mental, en la que el usuario entra al internet y se sumerge en la web que le ofrece una experiencia llena de interactividad y valor añadido.
2. FUNCIONALIDAD: Es una homepage atractiva, con navegación clara y útil para el usuario. Si el cliente ha entrado en este flujo, está en camino de ser captado, para que el flujo de la relación no se rompa.
3. FEEDBACK: La relación se ha comenzado a construir. El usuario está en estado de flujo y además no se exaspera en su navegación.
4. FIDELIZACIÓN: El internet ofrece la creación de comunidades de usuarios que aporten contenidos de manera que se establezca un diálogo personalizado con los clientes, quienes podrán ser más fieles.

## **POSICIONAMIENTO WEB.**

Es una técnica que consiste en mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores.

Sin embargo, existen una serie de recomendaciones que puedes seguir para mejorar la visibilidad de la misma:

- **¿Por qué posicionar en buscadores?**

El objetivo debe ser el de liderar las búsquedas por productos y servicios que ofrece nuestra empresa. un proyecto de posicionamiento en buscadores para nuestra web buscamos mejorar la visibilidad de nuestros productos y servicios cuando los usuarios realizan búsquedas en Internet.

Sin embargo, aquí los resultados que son razones para posicionar:

- I. LOS RESULTADOS PUEDEN DURAR AÑOS, el adecuar un sitio web a los buscadores pueden tardar meses.
- II. CONSOLIDARSE COMO LÍDER EN LAS BÚSQUEDAS DE NUESTRA CATEGORÍA, nos permite ganar a competidores más grandes, pero más lentos.
- III. ABORDAR UN PROYECTO ASÍ TAMBIEN PREPARA A LA COMPAÑÍA, y da formación a los miembros de ella.
- IV. LOS SERVICIOS DE POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES SON ASEQUIIBLES PARA CUALQUIER EMPRESA, es el momento en el que la empresa

aborda un proyecto de posicionamiento en buscadores debidamente involucrando al personal que se responsabiliza del marketing.

- **9 pasos que debes Seguir para Posicionar tu Página Web en este 2018.**

1. TEN UNA URL CUYO CONTENIDO GOOGLE PUEDE RASTREAR Y ANALIZAR FÁCILMENTE.
2. INVESTIGA PALABRAS CLAVES.
3. INVESTIGA EL SERP PARA ENCONTRAR LO QUE GOOGLE CREE QUE ES RELEVANTE PARA LAS BÚSQUEDAS DE LAS PALABRAS CLAVE.
4. HAZ QUE TU GRUPO DE REDACTORES CREAN CONTENIDO CONFIABLE Y DE CALIDAD PARA CUMPLIR CON LO QUE NECESITA EL USUARIO.
5. ELABORA UN TÍTULO CONVINCENTE Y UNA METADESCRIPCIÓN.
6. USA, DE FORMA INTELIGENTE, LAS PALABRAS CLAVES PRINCIPALES, SECUNDARIAS Y RELACIONADAS.
7. DONDE SEA RELEVANTE Y POSIBLE, USA FRAGMENTOS ENRIQUECIDOS Y MARCAS DE ESQUEMA PARA MEJORAR LA VISIBILIDAD POTENCIAL QUE OBTENDRA TU SITIO WEB.
8. OPTIMIZA LA PÁGINA PARA QUE SE CARGUE LO MÁS RÁPIDO POSIBLE Y SE VEA GENIAL.
9. HAZ UNA LISTA DEL CONTENIDO DE OTRAS PÁGINAS WEB QUE PUEDES MEJORAR.

- **Técnicas para posicionar un website (I).**

Sin embargo, recuerda que un contenido abundante y constantemente actualizado es lo que más gusta a los buscadores.

1. HACER LISTA DE CONCEPTOS CLAVE.
2. HACER LISTA DE BUSCADORES.
3. COMPRUEBA TU LISTA DE CONCEPTOS CLAVE.
4. REDACTA EL TÍTULO DE TU HOME.
5. REDACTA LOS TÍTULOS DE CADA PÁGINA WEB.
6. REDACTA LA DESCRIPCIÓN DE CADA PÁGINA DE TU WEB.

- **Técnicas para posicionar un website (II).**

Cuando hagamos una lista de los términos de búsqueda, debemos asegurarnos que estén directamente relacionados con tu actividad. No olvides que la mayor parte de las búsquedas en la Red se realizan con frases de dos, tres o más palabras. Una lista de 10 ó 15 conceptos de búsqueda para empezar será suficiente. Ordénalos de más a menos importantes, según su propio criterio. Si recién empiezas y tu empresa no es conocida, no la incluyas dentro de los conceptos clave más importantes, ya que existen pocas posibilidades de que alguien la introduzca como búsqueda.

Puedes comprobar si tus páginas tienen o no descripción mientras las ves en un navegador. Anda al menú “Ver” y selecciona “Código fuente”. Se abrirá una nueva ventana en donde podrás consultar el código de la página que ve en el navegador. La descripción se inserta al comienzo del código de la página.

- **5 consejos básicos para contratar un experto en Seo.**

Lo cierto es que nadie tiene una llave mágica para llevar tu sitio a los primeros lugares. no existe garantía de que tus expectativas de primeros lugares sean satisfechas de un día al otro. Lo que si existen son una serie de técnicas aplicables que requieren tiempo, dinero y esfuerzo y con las cuales a un consultor experimentado pueda tomarle tan solo meses. Se debe de tomar en cuenta los siguientes puntos:

1. EXPERIENCIA.
2. SERIEDAD.
3. METODOLOGÍA.
4. REFERENCIAS.
5. MUESTRA.

De forma general, con estos cinco puntos podrías sentirte seguro de que harás una buena elección. Pero recuerda que tú también tienes responsabilidades importantes para que el consultor de SEO realice su tarea con éxito.

- **10 consejos para optimizar tu sitio Web.**

Porque solo hacer una web no es suficiente, a continuación 10 consejos a tener en cuenta para diseño web.

1. PÁGINA PRINCIPAL O HOMEPAGE ES LA MÁS IMPORTANTE.
2. EVITA LAS INTRODUCCIONES EN FLASH.
3. SOLO REPRODUCE MÚSICA DE FORMA OPCIONAL.
4. EL LOGO DEBE SER CLICLABLE.
5. INCLUYE UNA BARRA DE MENÚ.
6. RESALTA EN TU HOMEPAGE TUS PRODUCTOS BANDERA.
7. NUNCA USES ANUNCIOS DE GOOGLE ADSENSE.
8. INCLUYE ENLACES A TUS PERFILES DE FACEBOOK, TWITTER, YOUTUBER, ETC.
9. LO MÁS CLARO DE TU PÁGINA WEB DEBE SER LA FORMA DE CONTACTARTE.
10. ¿TIENES UN BLOG? LLEVA A TUS LECTORES A ÉL.

## **CONCLUSIÓN.**

El internet es una herramienta base, y el marketing va en constante cambio, así que como empresa debemos de estar al corriente, y tener en cuenta que, si podemos posicionarnos en el internet ahorita, se nos va a hacer muy sencillo en el futuro, ya que muchas empresas en la actualidad están muy bien posicionadas y generan muy buenas ganancias.

Pero las herramientas y los pasos funcionan juntos y estos hacen que puedan dar un excelente marketing digital y ser una empresa reconocida y muy bien posicionada, además de generar buenas ganancias.

## **REFERENCIAS.**

<http://www.cars59.com/wp-content/uploads/2019/01/Proyectos-de-Mercadotecnia-2019.pdf>