

# Los 101 errores más grandes de Marketing Online por Rebeldes Online

**Hay muchas opiniones sobre qué es una estrategia marketing digital eficaz. En la opinión de Rebeldes Online, una estrategia de Marketing Digital eficaz es la que permite al empresario obtener el ROI**

Sin embargo, esto es lo que normalmente menos se busca en una estrategia de Marketing. Se busca presencia, se busca branding, se buscan me gustas, se busca crear comunidades... Pero son muy pocos los que realmente tienen en cuenta obtener el retorno de la inversión con su Marketing Online.

Así que en Rebeldes Online, hemos creado una guía completa sobre aquellos errores que cometen las Pymes en su estrategia de Marketing Online, para que tú como empresario puedas evitar estos errores en tu negocio. Debido a nuestra experiencia como Agencia de Marketing Online, trabajando diariamente con empresarios, hemos detectado cuáles son los errores más comunes que llevan a éstos a fracasar en su estrategia de Marketing en Internet. El denominador común en todos ellos es siempre la falta de información.

A través de los cursos de Rebeldes Online, son muchos los empresarios que han podido obtener una mayor perspectiva de lo que realmente conlleva una buena estrategia del Marketing Online.

Adquiriendo conocimientos y consiguiendo llevar su estrategia por la buena dirección para obtener un retorno y poder crecer y escalar el negocio, porque ahora saben cómo funciona el motor del crecimiento de su negocio, el Marketing Online.

Una formación que abarca los fundamentos de un Marketing Online: SEO, optimización de campañas –Adwords, Facebook Marketing, Twitter y Display-, Ecommerce, introducción al Marketing Online, Master Class de Facebook Marketing para crear procesos de venta desde Facebook...

En cuanto a la Guía Completa de los 101 Errores que cometen las Pymes, puedes encontrarla aquí [101 errores de marketing online](#).

Hoy, nos centramos en 10 de los errores más frecuentes, que estamos viendo en estas últimas semanas, en nuestras entrevistas a CEOs de diferentes sectores empresariales.

Error 1: Creer que una web es una estrategia de Marketing Online

Si tienes una Pyme y has creado una web, tienes el primer paso de un largo recorrido.

Muchos de los empresarios con los que nos entrevistamos responden a la pregunta de qué estrategia de Marketing Online están llevando a cabo, que tienen una web.

Para que una web tenga visibilidad y genere ventas, hay que trabajar diferentes aspectos del Marketing Online: un diseño web enfocado a vender, el posicionamiento en el buscador, crear campañas en Google Adwords rentables, disponer de página de empresa en las redes sociales adecuadas... Es decir, alrededor de una web que tiene éxito, hay toda una estrategia de marketing online que trabaja la presencia y la efectividad de ésta.

Pensar que una web funciona por sí sola es un gran error de principiante que tú debes de evitar.

Error 2: No tener una mentalidad de ROI

Otros de los empresarios con los que nos hemos reunido en Rebeldes Online últimamente, sí apuestan por una estrategia de Marketing Online.

Es más, gastan grandes sumas en técnicas aparentemente muy efectivas que, sin embargo, a la práctica no lo son... No tienen en cuenta el ROI: medir cada una de las acciones de Marketing Online que se llevan a cabo en la red para comprender qué funciona y qué no. Solo así es posible optimizar y conseguir un retorno positivo de la inversión para poder escalar.

Error 3: No contar con anuncios en Facebook Marketing

Facebook suele ser, casi para todas las empresas, una red social muy potente para aplicar a un proceso de venta.

Eso sí, hay que saber que con contenido orgánico es casi imposible obtener conversiones, ya que su alcance en la red se ha reducido casi en un 50%. La apuesta segura a día de hoy en Facebook, es contar con una estrategia de publicación de anuncios, combinado con una buena estrategia de contenido enfocada en trabaja tu percepción de marca para generar activos a los que poder vender desde Facebook.

Para ello, hay que saber crear una campaña optimizada y rentable con la que generar una buena base de fans que nos sigue, nos admira y nos compra. Prescindir de la publicación de anuncios en Facebook es un gran error, ya que estás desaprovechando una enorme oportunidad para generar

ventas.

#### Error 4: No usar Facebook para captar emails

En relación al error 3, otro fallo muy común que hacen las Pymes con su Marketing Online es que no usan Facebook para su plan de generación de registros.

Facebook es una potente base de datos donde los usuarios vuelcan una gran cantidad de información útil para tu empresa: su ubicación, sus intereses, sus preferencias... Solo tienes que crear una campaña efectiva en la que, ofreciendo un beneficio al usuario, obtienes a cambio su dirección de email. Trabajando luego esa lista de clientes potenciales mediante el Email Marketing, conseguirás una nueva fuente de ingresos.

No te pierdas los mejores consejos y trucos de email marketing en el blog de Rebeldes Online.

#### Error 5: No trabajar bien el blog corporativo

Pese a que cada vez son más las empresas que cuentan con blog, no se trabaja este potente elemento adecuadamente.

No es solo cuestión de tener un blog, se debe de trabajar una estrategia de blog Marketing creando contenido de relevancia enfocado en long tails para atraer tráfico cualificado de clientes potenciales.

Hemos detectado que, en la mayoría de los casos, la frecuencia de publicación es insuficiente. Un blog se debe actualizar, al menos, semanalmente con contenido de gran valor que interese al cliente potencial. Para ello, hay varias técnicas a partir de las cuales averiguar qué interesa al público objetivo de cada sector y es mucho más fácil de lo que se cree.

Además, como decíamos antes, se deben de trabajar aquellas palabras clave que son interesantes para el posicionamiento de una empresa, en función de tu nicho/sector, con el fin de que nuevos clientes potenciales puedan encontrar tu marca y productos o servicios.

Muchas empresas publican artículos sin tener en cuenta estos términos de búsqueda con lo que pierden una buenísima oportunidad de trabajar su posicionamiento orgánico.

## Error 6: Un SEO defectuoso

Lo barato sale caro, y esta máxima también es aplicable en la contratación de SEO.

Muchos empresarios subcontratan servicios de SEO muy económicos: por 50€, muchas agencias prometen auténticos milagros en posicionamiento web pero cuando la empresa exige resultados, no hay datos de mejora que mostrar.

El posicionamiento en buscadores, es un trabajo que conlleva tiempo y esfuerzo y cualquier empresario debe preguntar a la agencia o profesional, qué resultados va a ofrecerle la estrategia de posicionamiento que está contratando, si no a corto, a medio-largo plazo.

Cuando en Rebeldes Online realizamos auditorías a empresas que han contratado este tipo de servicios, nos damos cuenta de que la propia página está optimizada a medias y de que no se ha realizado ninguna estrategia de captación de enlaces de calidad, algo fundamental en un buen SEO.

## Error 7: No contar con una mentalidad de pruebas

Este error es uno de los más frecuentes y peligrosos: el empresario ha hecho una inversión en su web y cree que ésta no debe modificarse.

En muchos casos, la inversión en diseño web y programación ha sido extraordinaria, por lo que la mentalidad es aún más cerrada en cuanto a modificaciones. Sin embargo, en Rebeldes Online, tenemos claro que si algo no funciona, hay que cambiarlo. Y solo es posible averiguar qué funciona y qué no haciendo pruebas. Una web debe de estar enfocada en la conversión. Si no hay conversiones, no hay ventas, y solo hay una forma de averiguar qué vende: someter a juicio a cada uno de los elementos que conforman la web.

Hay que probar la estructura, los textos, las imágenes, los llamamientos de acción... Medir los resultados y optimizar debe de ser una constante en cualquier empresa.

Esto también es aplicable a cualquier estrategia del Marketing: las pruebas en campañas de anuncios, email marketing o redes sociales debe de ser un trabajo constante para maximizar los resultados de tus campañas bajando al máximo tu coste por clic y por conversión.

Así es como podrás obtener un mayor ROI de tus campañas de Marketing Online, con una mentalidad de pruebas.

#### Error 8: Crear contenido del montón

Dedicar tiempo y esfuerzo en crear contenido es algo que muchos empresarios tienen claro: crean artículos para su blog, posts en redes sociales e, incluso, alguna nota de prensa.

El error en este caso es conformarse con un contenido mediocre; que no aporta nada nuevo, ni original en su formato. A día de hoy, hay tanto contenido sobre cualquier tema en la red que solo hay una forma de conseguir visibilidad por encima de la competencia: siendo una verdadera autoridad.

Una empresa, debe convertirse en la mayor autoridad de su nicho: debe ser la voz de referencia de su sector.

#### Error 9: Apostar por las Redes Sociales por tener presencia

Tener en cuenta las redes sociales adecuadas en función de cada nicho es una excelente idea; sin embargo, en muchos casos se apuesta por la cantidad y no por la calidad.

La mayoría de empresarios se obsesionan con estar en todos los lados, pero en ninguno bien. Es mucho más inteligente y estratégico para tu negocio trabajar solo aquellas redes sociales que realmente puedan ofrecerte una rentabilidad y no querer estar en el mayor número de redes sociales posible, sin tener en cuenta la eficacia.

Además, el objetivo en las redes sociales debe de ser siempre la venta: tener un ejército de fans que te ofrecen "likes", no paga tus facturas a final de mes. Tu página de empresa, el contenido que publicas en ella, tu público objetivo... todos estos factores deben de tener un único objeto: vender.

#### Error 10: No tener que aprender porque es un sector que no dominas

Externalizar los servicios de Marketing Online es una práctica muy común pero, ¿Cómo vas a supervisar algo que no conoces?

No puedes saber si una agencia está trabajando bien el SEO de tu negocio si no sabes qué es el SEO ni cómo se trabaja. Tampoco puedes supervisar una campaña de anuncios en Facebook sin saber por qué tipo de pujas puedes apostar, qué tipo de segmentos son los que mejor te funcionan o qué pruebas hacer en los anuncios para bajar tus costes y tener un mayor retorno de tu inversión.

En definitiva, en Rebeldes Online creemos que la formación sobre Marketing Online para empresarios es imprescindible para conseguir el éxito en la red.

De esta forma se puede, o bien trabajar uno mismo una correcta estrategia online o bien, subcontratar los servicios de profesionales a sabiendas de que no te van a engañar y en todo momento tú tienes el control de tu negocio para saber qué te están haciendo y qué es importante.

Para ello, ponemos a disposición de empresarios nuestros seminarios y cursos de marketing online, a partir de los que puedes formarte en aquellos aspectos del marketing que más te interesan: SEO, Adwords, email marketing, redes sociales...

Consulta e insíbete en cursos rebeldes online

¡Asiste en directo a nuestro Taller Online Gratuito!

**Datos de contacto:**

Isabel  
606365202

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>