

Receta para elaborar un plan marketing online

Sin importar la naturaleza o el tamaño de la empresa, hoy en día es una necesidad imperiosa contar con un plan de marketing online efectivo, por eso en Guellcom enseñan cuales son las claves

En estos tiempo que se viven y que todo va tan rápido, se ha vuelto obligatorio tener presencia en las redes sociales, contar con un blog corporativo y tener una estrategia de link building para ser exitoso en Internet.

Toda esta metodología está orientada a lograr construir una comunidad virtual fiel y así posicionar la empresa como especialista en el sector donde se desenvuelve. Evidentemente, todas estas acciones tienen como objetivo el incremento de la facturación.

Análisis interno y externo

Realizar un análisis interno y externo de todo lo relativo a la marca. Es fundamental conocer muy bien el mercado y los recursos, capacidades, fortalezas, debilidades y amenazas de tu negocio.

Público objetivo

Definir el target específico. ¿A quién se dirige nuestra marca? ¿Cuál es el tipo de público que se busca? Luego de haber contestado las preguntas anteriores la empresa tendrá bien claro cuál es su nicho o segmento de mercado. El éxito muchas veces se encuentra en la segmentación.

Marcar objetivos

Establecer objetivos primarios para el corto plazo y secundarios para el mediano y largo plazo. Es importante saber hasta dónde se quiere llegar.

Definir estrategias

Definir tácticas y estrategias que permitirán alcanzar los objetivos que anteriormente se fijaron.

Líneas de acción

Delimitar las diferentes líneas de acción que componen la estrategia que se ha creado. No sirve de nada contar con un plan ambicioso o brillante si no se establece una línea de acciones para las tareas del día a día.

Plazos fechas

¿Cuál es el plazo para conseguir los objetivos? ¿Cuánto tiempo para concluir con la estrategia? ¿Qué tiempos se establecen para cumplir las líneas de acción?

Labor de difusión

Utilizar todas las plataformas de redes sociales para transmitir el mensaje, los valores, crear conversación real e interactuar con el público.

Medir resultados

Por último, es el momento de medir resultados. ¿Se ha alcanzado el objetivo? ¿Cuántos recursos se han empleado? ¿Cuántos seguidores se han convertido en clientes?

Siguiendo las recomendaciones anteriores no se tendrá problema alguno dando los primeros pasos en Internet. Es importante recordar que el objetivo es incrementar el número de conversiones e ir posicionándose como experto en el ámbito donde se encuentra la marca. Si se es constante, organizado e innovador poco a poco se cumplirán los objetivos.

Para todo emprendimiento se ha vuelto indispensable contar con profesionales en el marketing online que se encarguen de gestionar todos los espacios virtuales, en Guellcom estarán encantados de asesorar a cualquier persona gratuitamente.

Datos de contacto:

jose Aroca
968907828

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>