

3+1 Recomendaciones de marketing digital para nuevos emprendedores, según diceto.com

Los emprendimientos con presencia online no pueden prosperar sin el marketing digital, siendo necesario llevarlo a cabo de forma adecuada para obtener buenos resultados

Mejorar las posiciones de un negocio de cara a los buscadores es fundamental para promocionar productos. En este sentido, es crucial contar con los servicios de profesionales como DICETO, agencia seo Tenerife.

Es común que un emprendedor novato no tenga conocimientos profundos acerca del marketing digital; sin embargo, existen ciertos aspectos básicos que debe saber un dueño de negocio. Aplicando las siguientes recomendaciones será posible establecer las bases de una estrategia de mercado efectiva sin importar el tipo de producto o servicio promocionado.

Identificar al Buyer Persona

A la hora de vender un artículo o servicio, es necesario identificar al modelo de cliente ideal, de modo que el trabajo de la campaña de marketing digital pueda atraerlo. Cuando se segmenta al público de forma efectiva, es mucho más sencillo encontrar clientes fieles en el mercado, quienes posteriormente recomendarán el producto.

El prototipo de cliente ideal, el buyer persona, posee un perfil conformado por datos como el sexo, ubicación, poder adquisitivo o la edad. Con esa información, es posible desarrollar una estrategia mucho más efectiva y así captar público genuinamente interesado en lo que el negocio puede ofrecer.

La propuesta debe tener valor único

En muchas ocasiones, los clientes de un tipo de producto suelen decantarse por la competencia debido a razones intangibles, como la experiencia que han tenido durante la compra. No siempre se trata de dar un precio más económico o un descuento, sino ofrecer algo único que los consumidores puedan reconocerle al negocio.

Desarrollar una propuesta de valor diferencial es muy importante, en especial cuando se enfoca en la conexión con los usuarios. Un producto capaz de conectar emocionalmente o una experiencia agradable y única durante el proceso de compra puede ayudar enormemente a captar al público objetivo.

Debe establecerse un presupuesto para las campañas de marketing digital

No es correcto comenzar una campaña de marketing digital sin haber estudiado anteriormente los precios que se requerirán para implementarla, siendo un error común. Al establecer un presupuesto, es posible determinar la cantidad de dinero que debe utilizarse para alcanzar los objetivos propuestos,

agilizando así el proceso para obtener resultados.

Uno de los principales beneficios que proporciona la elaboración de un presupuesto es evitar el uso ineficiente de los recursos monetarios. Además de ello, permite detallar las inversiones que se han efectuado para la campaña de forma precisa y eficiente en todas las fases del proyecto.

Elaborar contenido para conectar con un público objetivo

El contenido de calidad es muy eficiente a la hora de promocionar una marca y conectar con los usuarios interesados en la lectura ofrecida. Una buena lectura es capaz de proporcionar al público objetivo información de utilidad que, además de ser beneficiosa para él, hará que recurra nuevamente al portal web.

Es una estrategia muy útil para educar a los usuarios sobre un tema relacionado con el producto o servicio que ofrece una empresa. Sumado a ello, una buena información es capaz de influir notablemente en la decisión de compra que puede tener un posible cliente.

Datos de contacto:

Alvaro Lopez
629456410

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>