

## **La importancia de una buena estrategia de marketing digital para un proyecto web, según robertvirona.com**

**Todo emprendimiento es creado para ser exitoso, siempre existe una buena voluntad de posicionarlo y convertirlo en referencia en este mercado tan competitivo. Pero para lograrlo es necesario diseñar una serie de estrategias de marketing que permitan vender correctamente el producto o servicio, y convertirlo en el preferido del público objetivo**

El marketing se corresponde entonces a un conjunto de acciones para aportarle valor a un producto o servicio con el fin de satisfacer las necesidades de un mercado determinado.

Una buena estrategia de marketing pretende Vender más a través de la fidelización de clientes; aumentando la visibilidad de las marcas, productos o servicios.

No se trata de que el marketing tradicional no funcione, las empresas siguen invirtiendo recursos para su promoción; pero el mundo ha cambiado vertiginosamente y la gerencia moderna dirige su interés hacia las plataformas digitales, de allí la gran relevancia de contar con un experto digital

La estrategia adecuada llevará el proceso a administrar la marca para construir la mejor relación entre ella y los consumidores, inclusive educando al mercado y creando la necesidad del producto o servicio para atraer consumidores.

Hoja de ruta de marketing

La hoja de ruta es una herramienta organizacional para el marketing, es un instrumento para ordenar y coordinar las acciones que llevarán a la estrategia de marketing hacia un resultado exitoso.

Esta herramienta delimita las acciones que se tomarán para la consecución de los objetivos de una manera planificada; y que es el resultado de una detallada planificación de personas que administren toda la información y la conviertan en acciones.

La hoja de ruta permite avanzar a un nivel organizacional considerable ya que marca las pautas que llevaran a conseguir el objetivo, entendiendo que las empresas no pueden destacarse en el mercado si no hay una adecuada planificación que la lleve a eso.

Este instrumento permite saber dónde se encuentra y a dónde se puede llegar con la estrategia de

marketing, ya que llevas un control de los objetivos alcanzados y los que estás por lograr.

En la hoja de ruta se fija el plan que se va a emprender, se sistematiza por etapas en el que se exponen las acciones de forma gráfica, especificando los recursos necesarios para alcanzar los objetivos.

Los clientes demandan soluciones inmediatas y por ello se requiere una hoja de ruta que permita brindarles ese confort antes de que emigren hacia otro proveedor. Esta tarea de “seducir” al cliente” será el resultado de un plan que funciona mejor si se dispone de una hoja de ruta.

#### Estrategia de posicionamiento orgánico

Es una forma natural pero inducida de visibilizar al modelo de negocio, se caracteriza por que es natural, espontáneo y surge de la dinámica relación entre el producto o servicio y los clientes que reciben su mensaje.

El SEO consiste en crear contenido de calidad que logre la interacción del público y que los algoritmos que utilizan los motores de búsqueda lo premien por su labor (SEO), ascendiendo en sus SERP.

Pero este resultado no llega de manera natural sino se tiene una estrategia que acompañe los procesos para visibilizar la marca. Como por ejemplo la importancia de optimizar títulos en el sitio web como a su vez contar con las herramientas necesarias para lograr un mejor desarrollo.

Es allí donde el contenido es el rey, llegando de manera determinante a la preferencia de los buscadores para hacerlo visible e impactar definitivamente en las conciencias del público objetivo y convertirlos en clientes.

Una buena estrategia de marketing debe incluir en sus aspectos más relevantes el posicionamiento web, sobre todo si es orgánico; buscando las formas adecuadas de presentar los contenidos que cumplan con los requerimientos de los buscadores para destacarse.

#### Estrategia de publicidad de pago

Entre la variada opción de estrategias que se tienen para vender productos o servicios está la publicidad paga, una estrategia para llegar sobre todo a nuevos públicos y crecer rápidamente en el mercado donde habita.

La publicidad es la mejor estrategia para el aumento de leads en cualquier empresa por eso es relevante conocer los tipos de publicidad pagada de las que dispone el mercado.

Los anuncios de Google ads son una buena opción para esta estrategia ya que permite que los usuarios accedan a toda la información con un clic en el anuncio. Sin embargo se debe contar con un

asesor y experto en SEM

Los anuncios en redes sociales son otra forma de ubicar publicidad paga y efectiva dentro del público objetivo; ellas controlan en la actualidad el mundo del marketing digital y las marcas buscan promocionarse a través de estas plataformas que reúnen millones de usuarios y siguen en crecimiento.

Para acceder correctamente al mundo de las redes sociales se debe tener un plan de social media que le permita llegar a redes muy potentes como Instagram o Facebook, por citar algunas.

La publicidad paga es una estrategia efectiva de mantener la marca en contacto con el público objetivo las 24 horas del día durante todo el año, ya que logras hacerte visible delante de miles de personas que buscan soluciones similares a las que se ofrece.

Los rápidos resultados que ofrece la publicidad paga hacen que siempre valga la pena invertir en ella; ya que al obtener una mayor visibilidad seguramente aumentará el tráfico hacia el espacio web.

Existe variadas formas de publicidad paga para que uno se adapte a la que mas necesitas; el banner, los blogs, redes sociales, marketing en motores de búsqueda, móviles, remarketing, video, mail marketing, son algunas de ellas.

La publicidad On line, por ejemplo, le permite segmentar muy bien el anuncio para llegarle con un mensaje al público objetivo directamente, además de ser súper efectiva, fácilmente medible y de muy bajo costo en relación a la publicidad tradicional.

Analítica web

Los profesionales del marketing conocen el estado y resultados de sus campañas a través de esta herramienta llamada analítica web.

Es necesario hacer seguimiento y evaluación de los resultados a una campaña de marketing para no cometer errores o no reincidir en ellos, de allí la gran relevancia de poseer un instrumento de análisis de resultados.

La analítica web consiste en analizar la información a través de herramientas de analítica para conocer el rendimiento y conclusiones de una determinada estrategia y de allí poder tomar decisiones.

Para ello se generan variables ( KPI,s o key performance indicators) dependiendo de lo que se quiere analizar (captación de trafico o visita o conversión a leads, por ejemplo) entonces cambiaran las variables a analizar para obtener resultados específicos.

## Conclusión

Cualquier empresa o modelo de negocio requiere en estos tiempos una estrategia de marketing que le dé soporte mediático en un mercado tan competitivo como el actual.

Los consumidores deambulan en la internet en busca de opciones que puedan satisfacer sus necesidades y llegar a ellos y convertirlos en leads es un proceso que requiere de un análisis y un plan para lograrlo.

La hoja de ruta, la publicidad pagada, el tráfico orgánico o las herramientas de analítica, son solo algunas de las opciones que se deben de explorar en deseo de los clientes y como se abordan con las soluciones que ellos se esperan.

El éxito, es el resultado de un plan, por lo que una buena estrategia de marketing va a impulsar la marca hasta donde se quiera llevar, ya que es el momento de rediseñar la estrategia y llegar a más personas.

### **Datos de contacto:**

Alvaro Lopez Para  
629456410

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>