

# Las cinco tendencias de Marketing de contenidos que imperarán en 2021

**En este año que va a comenzar las estrategias de marketing de contenidos girarán al rededor de cinco conceptos claves: El phygital marketing; el mix entre el PR digital y el social media; los contenidos orientados a un funnel de conversión; el SEO como centro de toda estrategia; y a los vídeos interactivos**

El 2020 ha sido un año que lo ha transformado todo. La "nueva normalidad" se ha instalado en todos los ámbitos de la vida, incluido el complejo y extenso mundo de las estrategias digitales. En este contexto, la agencia de Marketing de contenidos MacLucan ha resaltado en un comunicado que resultan "sumamente interesantes las proyecciones y estimaciones que existen en cuanto a las estrategias de marketing digital después de la pandemia y las tendencias que comienzan a posicionarse en este 2021 que está a punto de comenzar".

Según indica la agencia, "algunas de las estrategias del marketing online que son ampliamente conocidas como el PR Digital, las campañas de social media, el SEO, el storytelling y los vídeos interactivos, asumirán un nuevo impulso que es necesario tener en cuenta el próximo año".

Ahora bien, "toda esta renovación tiene como eje fundamental el marketing de contenido, puesto que ante la digitalización global, ahora como nunca antes, los usuarios le confieren al contenido una importancia sin precedentes", asevera Luis Núñez, Content Strategist de MacLucan. Por lo tanto, es indispensable adecuar la estrategia de contenidos con nuevos enfoques y horizontes en función de la nueva normalidad.

## 1. La fuerte irrupción del Phygital Marketing

Según MacLucan, siempre hay que mantener el foco en el performance marketing y las herramientas digitales como el CRO (Conversion Rate Optimization), y todas las acciones de PPC (Pay Per Click) que se debens añadir a las campañas de contenidos para dar al cliente una experiencia 360º y omnicanal. No obstante, a ello hay que añadir que en 2021 el mundo es omnicanal. Es decir, mitad online, mitad offline. Por lo que hay que dar máxima importancia a potenciar las estrategias Phygital, en las que se da una conexión entre el mundo online y el offline para crear experiencias de cliente mucho más cercanas, eficientes y humanas.

## 2. PR Digital y social media: el corazón de la estrategia de marketing de contenidos

Desde hace algunos años la comunicación corporativa ha venido dando los pasos hacia el Digital PR, que no es más que la reformulación de las Relaciones Públicas tradicionales al universo digital. El PR online tiene como propósito fundamental la integración de los distintos canales de comunicación digital para darle notoriedad a las marcas de manera efectiva, atendiendo a las particularidades de las

nuevas formas de comunicación y los nuevos comportamientos de los consumidores.

Es una estrategia que se hace desde el enfoque del inbound marketing, puesto que permite llegar a los clientes potenciales a través de técnicas no invasivas. El PR y el contenido de valor conforman un binomio inseparable, ya que su función es distribuir los contenidos generados de forma sistemática e inteligente siguiendo distintas estrategias. Dentro de esas estrategias, la gestión de las redes sociales resulta primordial en todas las fases de la campaña de publicidad.

Las RRSS representan hoy en día una fuente de tráfico web invaluable, pero no se trata de inundarlas con mensajes, sino de distribuirlo de la forma adecuada: de ese se encarga el PR Digital.

### 3. El contenido y el funnel de conversión

El marketing de contenidos le concede cada vez más importancia al embudo de conversión en el momento de la generación y distribución de la propuesta de valor. Conocer con precisión la fase que ocupa un potencial comprador dentro del funnel de ventas es esencial para dirigir hacia los leads el contenido más pertinente de acuerdo a sus necesidades y a favor de la decisión de compra.

Ya no es suficiente con definir el buyer persona y enfocar la estrategia de contenido a su perfil, la segmentación debe ser más personalizada y apuntar hacia el status del lead en su proceso de captación, conversión y fidelización. El surgimiento de herramientas de automatización del funnel representa una oportunidad en este sentido.

### 4. Marketing basado en el SEO, siempre el SEO

Difícilmente el contenido y el SEO pueden caminar por separado durante los próximos años, dado que se trata de dos elementos que parecen destinados a caminar siempre juntos. Algo que merece la pena destacar es la posibilidad de utilizar PR Digital – SEO- CONTENIDO como una ecuación perfecta para conseguir los objetivos que todo negocio online exitoso debe alcanzar: posicionamiento orgánico competitivo, más allá de las palabras claves.

En un momento cuando se han perfeccionado las técnicas SEO y se han multiplicado los agentes de la competencia, el posicionamiento es una labor desafiante. Solo aquellas webs que sean capaces de integrarlo todo para sacar el máximo potencial de marketing de contenidos podrán sobrevivir.

### 5. Nuevos aires: vídeo interactivo y storytelling

Los canales de comunicación interactivos son el futuro del marketing y una de las principales tendencias de 2021, aunque estas técnicas ya son bastante utilizadas, "estamos convencidos que su auge está por venir. El uso de los vídeos interactivos y la narración de relatos como parte de la

estrategia contenido, satisface una necesidad creciente de las nuevas generaciones de sentirse cada vez más cerca de la publicidad, necesidad de sentirse parte de los sistemas publicitarios y ser ellos quienes lleven el control", apunta Ana de Quinto, Content Strategist en MacLUCAN.

Para 2021 la generación de contenido no puede prescindir de toda la magia de la interacción que los internautas demandan. El surgimiento de nuevos softwares para la realización de vídeos interactivos y las nuevas tendencias de diseño web para dispositivos móviles, son una muestra de lo que viene.

**Datos de contacto:**

Luis Núñez

667574131

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

Categorías: [Imágen y sonido](#) [Comunicación](#) [Marketing E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>