

¿Qué importancia tiene el marketing digital para las empresas? Por IMPULSO EMPRESA

¿Se está invirtiendo lo suficiente en estrategias de marketing? Merece la pena controlar la popularidad de las técnicas de comunicación digital a medida que se vuelven cada vez más importantes para dirigir una empresa con éxito

Las últimas estadísticas muestran cómo el marketing digital puede contribuir a una empresa para asegurarse de que está invirtiendo sabiamente y se tiene un enfoque estratégico.

El marco y el sistema de crecimiento de una empresa implica la búsqueda constante de nuevas oportunidades para ayudar a que su negocio sea más competitivo utilizando tanto las últimas técnicas de comunicación digital como técnicas fiables y bien establecidas, como el marketing en motores de búsqueda, redes sociales y el marketing por correo electrónico.

Impulso Empresa recomienda las mejores fuentes para ayudarle a revisar como se desenvuelve su negocio en torno a una planificación.

Alcance: la importancia de los medios digitales

El alcance se centra en dar a conocer su marca online y en atraer visitas a la página web para apoyar sus objetivos de marketing.

Las preguntas clave que hay que tener en cuenta son:

1. ¿Cuántos consumidores utilizan diferentes dispositivos digitales?

Con la ayuda de Expansión y Negocios se muestra la adopción por parte de los consumidores de dispositivos y canales digitales.

Se puede ver que los dispositivos digitales son utilizados por la mayoría de la población y la cifra sigue aumentando, aunque a un ritmo menor.

El último informe muestra que el crecimiento global de los usuarios online es ahora de un solo dígito. Es útil hacer un seguimiento del nivel de uso de los diferentes dispositivos móviles, ya que se utilizan más para la evaluación y la compra de productos.

2. ¿Cuánto invierten las empresas en medios digitales?

Desde que comenzó el auge del "marketing en Internet", en los años 90, se ha visto un enorme crecimiento de la inversión en medios digitales.

La mejor fuente de información está en Estados Unidos, Reino Unido y Europa.

En Estados Unidos, los medios digitales supondrán casi el 80% de las inversiones en medios, según el estudio sobre gasto e ingresos publicitarios.

3. ¿Cuántas personas buscan productos en Internet?

Las búsquedas de productos y servicios son una parte fundamental del proceso de decisión de los consumidores y las empresas.

Internet ofrece muchos datos para ayudar a entender esto y hay que evaluar cómo difieren en los distintos países. Por ejemplo, la investigación muestra cómo ha cambiado la dinámica de búsqueda de productos "mejores" y "baratos".

En una empresa, lo que importa es comprender la popularidad de las diferentes investigaciones relacionadas con sus productos y lo bien que está su negocio para ganar visibilidad en los motores de resultados de búsqueda.

4. ¿Cómo influyen las redes sociales en las compras online?

Una de las grandes ventajas de las redes sociales, sobre todo para las empresas más pequeñas que no disponen de grandes presupuestos para publicidad, es que se puede dar a conocer un negocio a través de la amplificación de las redes sociales a bajo coste.

¿Cuál es la importancia de generar clientes potenciales online?

Los sitios web de las empresas son ahora la principal fuente de nuevos prospectos en muchos negocios.

Si se dominan las técnicas que se han mencionado anteriormente para atraer tráfico, existen grandes oportunidades de generar clientes potenciales. Pero para ser más eficaz en la generación de prospectos es importante responder a estas dos preguntas que están cubiertas por la parte "Actuar".

¿Son eficaces el recorrido del cliente online?

Hay más posibilidades de generar clientes potenciales si una página web tiene recorrido claro para el cliente o "señales" y sitios centradas en acciones y resultados. Algunas técnicas a tener en cuenta son:

Llamadas a la acción prominentes al principio y al final de cada página de aterrizaje

Sitios web dedicados a la conversión Vías de conversión que atraigan a distintos públicos

Cajas de luz o paneles intermedios que incitan a la acción

Mostrar claramente el valor que se puede ofrecer, ya sea a través de promociones, como un 10% de descuento en la primera compra

Iniciativa Empresarial, sugiere la narración de historias como clave para crear contenidos en los que la gente quiera comprar.

¿Está utilizando el poder del marketing de contenidos?

El marketing de contenidos es una parte fundamental del marketing digital, ya que los contenidos eficaces alimentan todas las variedades del marketing digital, desde las búsquedas y las redes sociales hasta el marketing por correo electrónico y la página web, por lo que mejorar la calidad de los contenidos puede ayudarle a alcanzar sus objetivos en todo el ciclo de vida de la empresa.

Datos de contacto:

IMPULSO EMPRESA

¿Qué importancia tiene el marketing digital para las empresas?

916772505

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Programación](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)
[Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>