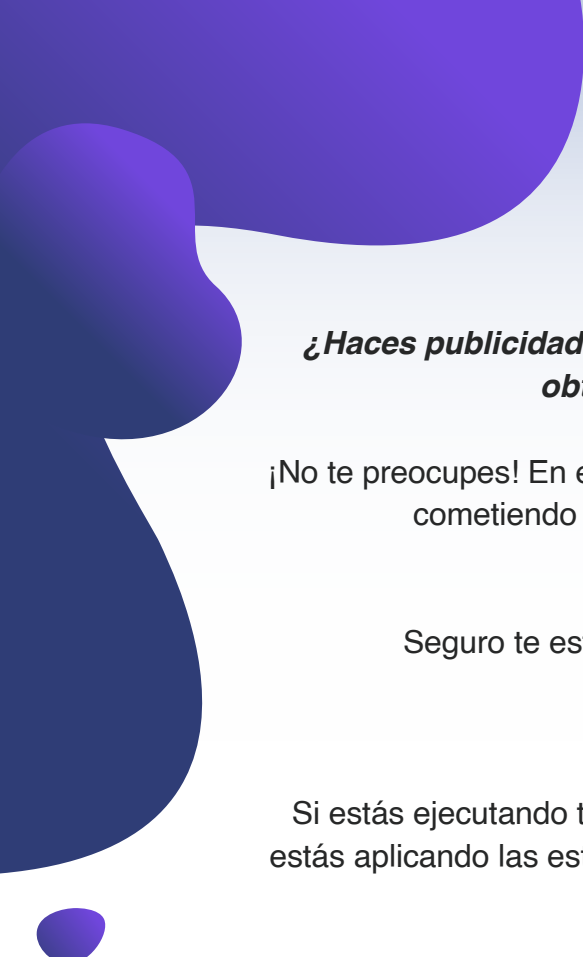




5 errores en el  
**Marketing Digital,**  
que debes dejar  
de cometer  
**AHORA**



***¿Haces publicidad digital, pero sientes que es muy complicado obtener resultados, sin importar lo que gastes?***

¡No te preocupes! En esta guía, vamos a revelarte 5 errores que estás cometiendo al momento de ejecutar tus campañas digitales, y que tienes que parar AHORA.

Seguro te estarás preguntando, ¿Por qué si estoy invirtiendo tanto para implementar todas estas acciones, no estoy obteniendo ningún resultado?

Si estás ejecutando tus campañas de manera correcta, pero a la vez estás aplicando las estrategias incorrectas, lo más probable es que no obtengas los resultados que mereces.

Aquí te contamos cuáles son esos errores a evitar, para que tu próxima campaña ¡sea todo un éxito!





# Error #1:



## ***No cuentas con una estrategia para la generación de Base de Datos.***

Sin importar que tan buenas sean tus estrategias de **SEO o Marketing Digital**, sólo un pequeño porcentaje de las visitas a tu página web se van a convertir en clientes. Al contar con una base de datos de correos electrónicos, vas a poder convencer a tus prospectos de las maravillas de tus productos o servicios a través del **e-mail marketing**, incrementando significativamente la tasa de conversión a un bajo costo.

Desde el momento en que un usuario te deja su correo, míralo como un “micro-compromiso”, es mucho más probable que se convierta en cliente ahora porque ya está comprometido contigo. Sin embargo, como en toda relación, deberás enamorarlo progresivamente y en cada una de las etapas de su **Buyer Journey**.

Puedes obtener estos datos a través de diversos medios, como una Landing Page, tu Página Web o Redes Sociales.



## ✘ Error #2:



### ***Google no rankea páginas que NO sean reconocidas como Marcas***

¿Por qué sucede esto?

Debido a las ya conocidas *“Fake News”* o *“Noticias Falsas”*, Google NO posiciona contenido de páginas que no asocie como una marca.

En promedio, una persona necesita 7 interacciones o visualizaciones con la marca, antes de decidir la compra. De esta manera, cuando diriges a una persona por lo menos 7 veces a tu sitio web, tienes más probabilidades de construir una marca. A esto también se le conoce como ***“La Regla de 7”*** en Marketing.

Por otro lado, con tu página web, debes proporcionar una Experiencia al Usuario única. Esto, sumado a un gran producto o servicio, te va a ayudar a construir una excelente marca a lo largo del tiempo.



## ✘ Error #3:



### ***Los links internos de tu página web no están conectados de manera correcta***

Interconectar un artículo de tu sitio web con otros contenidos relacionados, utilizando enlaces hacia ellos o hacia otros sitios externos, permite que el usuario pueda hacer clic y ser redirigido a otro artículo de temática similar en el mismo sitio o fuera de este.

Al conectar de manera correcta los links internos de tu página web, no solo vas a atraer más tráfico, sino que hará que tus lectores vean más páginas y dediquen más tiempo a cada una de ellas. Esto también te permitirá posicionarte dentro de los primeros lugares en Google.



## ✘ Error #4:

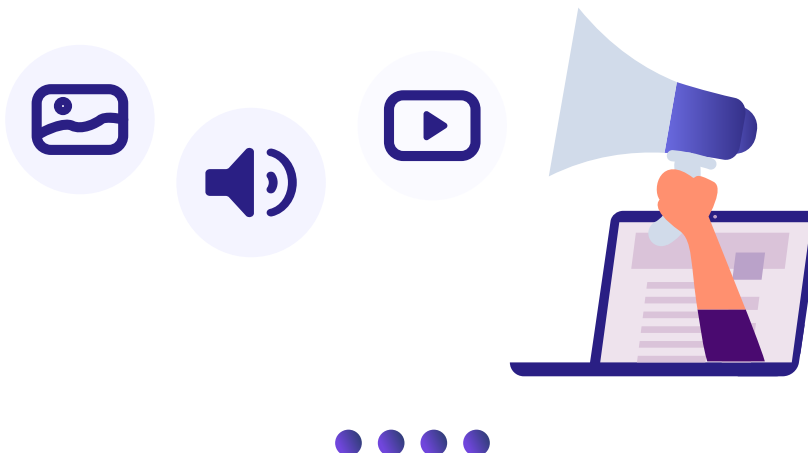


### *Te estás enfocando sólo en contenido de tipo texto*

El futuro del marketing digital, se está dirigiendo hacia los formatos en video. Esto no significa que debas descartar los anuncios del tipo texto, sino que debes combinarlos con contenido audiovisual.

Los videos son una herramienta muy poderosa, ya que refuerzan un contenido textual, posicionan muy bien por sí mismos e impactan en el público. La misma esencia de **ver una imagen en movimiento atrae y mantiene la atención de los usuarios**. Incluso, tú mismo al visitar una página web, *¿prefieres darle play al video o continuar navegando en el sitio web?*

Recuerda, al invertir en producción de videos *¡estarás asegurando mucho más tráfico en tus distintas plataformas!*





## Error #5:



### ***Estás comprando “paquetes” de productos digitales, en lugar de ESTRATEGIA***

Seguramente ya te habrás dado cuenta de que hay un océano de agencias de Marketing Digital que presumen sus grandes capacidades y talento en la web, con la promesa de conseguir el tan ansiado ROI (Retorno sobre la Inversión) y de llevar a tu marca “al siguiente nivel”.

Entonces, ¿cómo elegir a una agencia de Marketing Digital entre tantas opciones? ¿Cómo tomar la decisión correcta y no equivocarse contratando a un equipo que no tenga la experticia para conducir la estrategia online de tu marca?



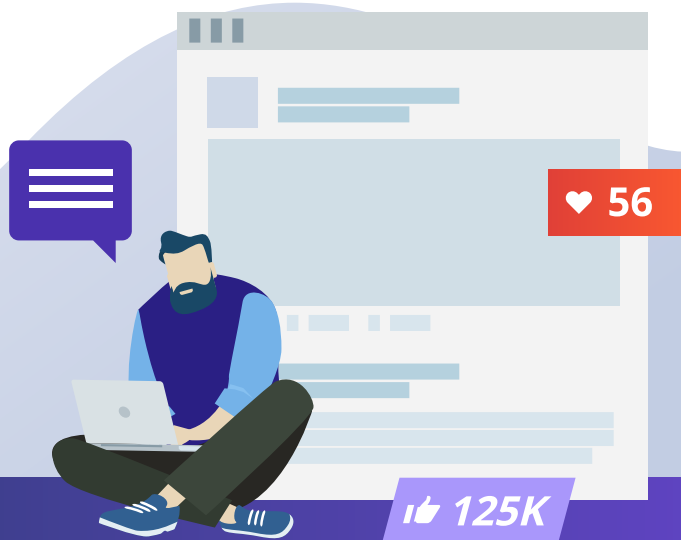




A continuación te damos algunos consejos que te ayudarán a tomar la decisión más acertada:

- **Invierte en resultados. Contrata a un equipo que te plantee acciones claras en base a estrategias**
- **Exige que cada una de las acciones propuestas estén alineadas con tus objetivos generales y específicos**
- **Pide referencias**
- **Investiga su trayectoria, experiencia y clientes**
- **Conoce a su equipo y portafolios individuales**





**Si sigues estos consejos y evitas estos 5 errores, generarás muchas más ventas y obtendrás resultados excepcionales con tus campañas de marketing digital.**



# Brainstorming

**CONTÁCTANOS**



(+51) 993 070 396

natalie@brainstorming.la