

E-BOOK

GUÍA **ASÍ CREAS TU PRIMER SISTEMA DE** **MARKETING** **DIGITAL**



Estrategia integral
MERCADOTECNIA | PUBLICIDAD | RRPP | VENTAS



Digital
EN DIGITAL, ESTRATEGIA Y CONTENIDO PARA POTENCIAR TU MARCA



**ESTRATEGIAS ÚTILES
PARA MI NEGOCIO**

Colección : Los 6 elementales para potenciar tu negocio.



Mensaje empresarial 6N Estrategia Integral

Te prometemos que emprender será duro, difícil y un reto muy doloroso que exige sacrificios; también te prometemos que podemos ayudarte a potenciar tu idea de negocio y tu capacidad humana.

Sabemos lo que es carecer y tenemos la fortuna de conocer la vida a través del trabajo y el esfuerzo. Hemos estado en el fondo, y ahí, en el piso sólo tuvimos un lugar hacia dónde dirigir nuestra mirada y esfuerzos: hacia arriba. 6N, también surgió de una idea, de un sueño. Es un emprendimiento en el cual depositamos lo mejor de nosotros y que tuvimos que financiar y hacer realidad con mucha fe y desde cero.

Hemos vivido lo que representa emprender con más ganas que dinero. Esas ganas incansables de crear y realizarnos a través de nuestra principal pasión: ayudar.

Por lo anterior te decimos con toda seguridad que entendemos por lo que puedes estar pasando con tu negocio; que cualquiera que sea la etapa en la que te encuentres como emprendedor, seremos tus aliados para lograr que prosperes con tu negocio y seremos totalmente honestos contigo cuando el reto supere nuestras capacidades.

Si quieres conocer los servicios con los que podemos ayudarte a potenciar tu negocio sólo da clic en alguno de los botones que se encuentran debajo de las páginas de esta guía.

Todo el equipo de 6N Digital te decimos: ¡GRACIAS! Por tomar acción y dar el primer paso para digitalizar la comunicación mercadológica y publicitaria de tu negocio.





¿QUÉ ES LA MERCADOTECNIA DIGITAL?

Mercadotecnia digital o *Marketing digital* está definida en el Diccionario de Negocios como:



La promoción de productos o marcas mediante varias vías de medios electrónicos. Los medios que pueden ser usados como parte de una estrategia de mercadotecnia digital de un negocio puede incluir esfuerzos de promoción vía internet, social media, teléfonos móviles, *billboards* electrónicos y también mediante la televisión y la radio".



Podemos complementar con nuestra definición que, la Mercadotecnia digital, son diversas acciones estratégicas, que permiten hacer llegar un mensaje a través de medios y formatos digitales, a la mayor cantidad de personas que comparten determinadas características y un pensamiento grupal sobre un tema específico; cuya finalidad de estas acciones, es lograr un intercambio que aporte valor a ambas partes: informativo, tecnológico, intelectual, económico, etcétera.

Como dato relevante, el **96%** de los compradores encuestados **prefieren investigar por Internet** acerca del producto antes de decidir y el **94%** utiliza su *Smartphone* para comprar por Internet. Según datos del Estudio de venta *online* 2020 publicado por la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO).



DIGITALIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN MERCADOLÓGICA Y PUBLICITARIA

Toda organización/negocio que realiza acciones de comunicación, mercadeo, difusión, promoción y publicidad de su oferta comercial, sea planeado y estructurado, o no: están haciendo mercadotecnia y/o publicidad en alguna dimensión.

Las organizaciones que tienen planeados, estructurados e implementados, procesos y procedimientos para la gestión de las diversas tareas para su operación, contemplan entre ellos, planes o acciones de mercadotecnia y publicidad. Estas acciones, mercadotecnia y publicidad, en conjunto, tienen como fin último, el incremento del número de transacciones empresa-consumidor y el incremento de ganancias para el negocio a través de aportar valor.

En el caso específico de la digitalización de las acciones de comunicación, con fines mercadológicos y publicitarios, se hace referencia a todas las estrategias y tácticas de mercadotecnia y publicidad que se planifican para ser implementadas en formatos y medios/canales digitales, y a través del uso de herramientas de mercadotecnia y publicidad digital. Como pueden ser: sitio WEB empresarial, *Landing page* para prospección, páginas de venta, *chats bots*, correo electrónico, webinarios, redes sociales digitales, *blogs*, aplicaciones de mensajería en línea, plataformas de video, entre otros.



Con ese contexto, cuando se habla de la digitalización de “una empresa”, se puede explicar así: trasladar y soportar las acciones de comunicación, mercadotecnia y publicidad por medio del uso de herramientas y medios digitales, para lograr hacer llegar su mensaje a la mayor cantidad de la audiencia que se “encuentra” en Internet.



CONTEXTO ACTUAL DE LOS NEGOCIOS

Actualmente, tener presencia en Internet se ha vuelto más que importante para las empresas. La emergencia sanitaria derivada del COVID-19, impactó la economía global y aceleró la tendencia en los hábitos de compra vía Internet. Los emprendimientos y empresas, en ciertas categorías, se vieron afectadas por la baja demanda de bienes y servicios, aunado al cambio de prioridades del consumidor.

Inherente al cambio en el comportamiento de los consumidores, se ha incrementado el porcentaje de las búsquedas de información por medios digitales antes de comprar, como:

**buscadores 64%,
sitios WEB 54%,
aplicaciones 48%,
redes sociales
digitales 44%,
entre otros. Según
información de la
AMVO.**



CONTEXTO ACTUAL DE LOS NEGOCIOS

En México, la AMVO reporta que las micro y medianas empresas son las más afectadas, con una disminución del **75%** en el volumen de negocios. ¡Prácticamente están desapareciendo! Y mucho influye el que no estén “digitalizados” estos negocios y no hayan implementado un plan de mercadotecnia digital.

Ha quedado demostrado, que depender sólo de canales de venta físicos y de comunicación publicitaria en formatos y medios tradicionales, hará que tu negocio sea parte de la estadística de los que desaparecieron.



¡TÚ PUEDES POTENCIAR TU NEGOCIO CON MERCADOTECNIA DIGITAL!

Seremos totalmente honestos contigo. Hacer mercadotecnia digital y automatizar la comunicación de tu negocio, por sí sólo no hará que comiences a vender masivamente y hagas una fortuna en meses; ni es un remedio a los problemas que pueda llegar a tener tu modelo de negocio o producto (bien y/o servicio). Te sugerimos que des una revisada a todas las áreas de tu negocio, desde los procesos administrativos y operativos, hasta tus estrategias de mercadotecnia y ventas.

Si lo encuentras pertinente, primero ordena el interior de tu negocio antes de implementar las acciones que aprenderás en esta guía.

Como toda acción estratégica, crear tu primer sistema de mercadotecnia digital te exigirá horas y días de aprendizaje, hacer pruebas, aplicar correcciones, crear contenido, revisar y analizar estadísticas, invertir en pauta publicitaria y crear varios embudos hasta encontrar el que funcione...

En 6N Digital, te ayudamos a que puedas montar tu primer sistema de Mercadotecnia Digital, y te damos las bases de la metodología del *Inbound Marketing*: una estrategia que te ayudará a atraer clientes potenciales, a través de ofrecer contenido útil y relevante, que agregue valor en cada una de las etapas del proceso del posible comprador. **Digitaliza tu negocio ya, es efectivo y muy rentable una vez que dominas las estrategias.**

A portrait of Alondra de la Parra, a woman with wavy brown hair and blue eyes, resting her chin on her hand. The background is dark and moody.

**“ UNO NO PUEDE CONOCER
EL CAMINO SI NO CONOCE
EL DESTINO ”**

ALONDRA DE LA PARRA



**Facebook y Google
funcionan mucho
mejor si tienes un
sitio *WEB* potente...
¡te diremos por qué!**



ESTÁS A PUNTO DE CREAR TU PRIMER SISTEMA DE *MARKETING* DIGITAL

¡VAMOS A ELLO!

Posiblemente ya hayas creado una *fanpage* en *Facebook* y la utilices para pautar y buscar prospectos. Es de mucha ayuda, aun así, *Facebook*, es sólo una de varias herramientas digitales de las que puedes y debes hacer uso.



¡HAZ MARKETING DIGITAL PROFESIONAL! NO SÓLO ALGO QUE SE LE PARECE

Usar solamente las redes sociales digitales para comunicar, no es hacer mercadotecnia digital. Desde nuestra experiencia, un sistema de mercadotecnia digital se compone como mínimo de estas **6 herramientas digitales** que integran un embudo de conversión eficiente:



YA SABES CUÁLES SON LAS 6 HERRAMIENTAS INDISPENSABLES PARA TU SISTEMA DE MKT DIGITAL

AHORA TE EXPLICAMOS POR QUÉ
TE RECOMENDAMOS UTILIZAR CADA UNA



1 Sitio WEB dinámico

Un Sitio WEB dinámico. No una página WEB básica en sólo HTML, sino un Sitio WEB que esté preparado para soportar la tecnología de Facebook y Google ADS. Además de que confiere credibilidad a tu negocio y genera confianza en tu audiencia, será la plataforma para hacer *marketing* de contenidos, a través de un Blog empresarial.

Pixel de Facebook. Es un código en formato *html* que facebook te proporciona y debes configurar en tu sitio WEB y/o *landing page*. Lo desarrolló para seguir y reportar toda la actividad online de las personas que entran a facebook y sitios WEB que lo tienen en su código de programación. Sólo funciona si tienes un sitio WEB o *landin page*, pero no de las gratuitas. ¡Esto cambia todo a tu favor!

Google también tiene su propio pixel.





2 **Landing page**

Landing page o **página de aterrizaje** que filtre y genere prospectos. Es una página dentro de tu Sitio WEB que está programada para recabar la información de contacto de personas atraídas por diversos medios digitales: como publicidad pagada en Facebook y/o Google ADS. Una *landing page*, es la herramienta clave para que puedas generar una base de datos de **LEADS** cualificados para lograr cerrar ventas y hacer **remarketing**.



3 **Correo electrónico**

Correo electrónico empresarial. Con los registros que te genera tu *landing page*, que son prospectos ya calificados, podrás hacer campañas de *email marketing*.

Es importante que tu correo tenga el nombre del dominio de tu sitio WEB, ejemplo: **contacto@minegocio.com**. Esto comunica profesionalismo y que eres una empresa seria y confiable. Con esto reduces considerablemente que por miedo envíen tus correos a la bandeja de SPAM.

Chat marketing vía WhatsApp. El marketing vía mensajes de WhatsApp, es la táctica más efectiva que hay actualmente para lograr ventas. Recalcamos que, si te han escrito es porque ya pasaron por tu embudo de conversión.



6 Chat Marketing vía WhatsApp

Chats bots. Los asistentes virtuales, *chat bots*, te ayudarán a filtrar y llevar al prospecto a que tome acción, te ahorran el tiempo de estar respondiendo mensajes uno por uno; así cuando tu equipo o tú intervengan personalmente, estarán a un paso de lograr una venta. Claro, para que alguien haya llegado a escribirte es porque ya pasó por el proceso de alguno de tus embudos.

5 Chat bot



4 Fanpage de Facebook

Fanpage de Facebook. Súper necesaria para posicionar el nombre de tu negocio y productos, hacer *remarketing*, crear comunidad e incrementar la notoriedad de tu marca. Va de la mano con tu Sitio WEB y tu *landing page*.





Las herramientas que acabamos de listar y comentar, son las indispensables para tu sistema de *marketing* digital. Úsalas para que puedas echar a andar tu embudo de conversión.

Estas son sólo herramientas digitales, además debes dedicarle tiempo a la planificación de las estrategias y tácticas de *marketing* digital que implementarás para atraer a esos *LEADS*/prospectos cualificados y dispuestos a tomar acción: a comprar tu bien o servicio. Algunas de las estrategias más efectivas son: *marketing* de contenidos, *social marketing*, *lead nurturing* y formularios inteligentes, por mencionar sólo algunas. En embudos más avanzados, se puede integrar a tu sistema de *marketing* digital un software CRM (*customer relationship management*).

A portrait of a man with short dark hair and light blue eyes, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is resting his chin on his hand, looking directly at the camera with a slight smile. A gold watch is visible on his left wrist. The background is a plain, light-colored wall.

**“ HAS LO QUE MÁS TEMAS
Y VENCERÁS AL MIEDO ”**

ALEX DEY



MARKETING FUNNELS

EMBUDOS DE CONVERSIÓN

¿QUÉ SON?

Un embudo de conversión, lo podemos explicar como:

Una estrategia de mercadotecnia digital, que está compuesta de una serie de herramientas y procesos, que están orientados a encontrar, atraer, persuadir, filtrar y calificar a las personas que han manifestado interés en el valor que ofreces con tu bien o servicio.

El **funnel de marketing** atrae, califica y entrega **LEADS** cualificados al departamento de comercialización o ventas. Cuando recibes un prospecto éste ya se encuentra "caliente": dispuesto a comprar.

El **funnel de ventas** atrae **LEADS**, pero éstos no son filtrados y calificados, recibes prospectos "fríos" o "tibios", que aún debes persuadir a que tomen acción.

¿Qué es un LEAD? Es una persona que ha pasado por tu embudo de conversión, te ha dejado sus datos y ha dado su consentimiento para que mantengas comunicación con ella o él.

¡GRACIAS POR VER LA VERSIÓN GRATUITA!

¡Descarga la guía completa!
Sólo da clic en el botón de abajo
¡DESCUBRE EL SECRETO DEL MARKETING DIGITAL!



¡GUÍA COMPLETA!

En la versión completa te mostramos el secreto del *marketing* digital, podrás ver el sistema completo que nosotros creamos y utilizamos y descubrirás cómo hacer tu primer embudo de ventas.