

Los Canales del Marketing Digital

A continuación te presentamos algunas de las herramientas y estrategias más utilizadas en el marketing digital:

- **Blog.** Representa uno de los recursos más populares y exitosos en el marketing digital, al contar con un blog tienes la gran ventaja de controlar lo que ahí sucede, tienes la libertad de decidir el contenido que se publica, eligiendo el formato de presentación, utilizando poco capital que se puede retornar en ganancias.

Existen dos herramientas que están ligadas al blog y que es importante sepas en qué consisten:

- **SEM (Search Engine Marketing):** Es el acrónimo de Search Engine Marketing. La mejor forma de definirlo es que nos brinda la posibilidad de crear campañas de anuncios por clic en internet a través de los buscadores más comunes como Yahoo o Google.
- **SEO (Search Engine Optimization):** El objetivo es mejorar la posición en la búsqueda, ya sea en Google u otros buscadores. Entre la variedad de usos del SEO están el que tu sitio cargue rápidamente y aparecer en los primeros lugares en las búsquedas de estos sitios. Por ejemplo, en Google no se puede comprar una posición sino que este dará el mejor lugar al mejor contenido.

Los Canales del Marketing Digital

- **PPC (Pay per click)**

La forma en que los sitios de búsqueda obtienen ganancias es por medio de pagos por anuncios patrocinados o PPC (Pago Por Clic). Consiste en que las marcas pagan por aparecer en los mejores resultados de búsquedas, en los cuales los sitios ponen una leyenda que indica que se trata de un anuncio pagado.

- **AdWords.**

En Google existe una red nombrada AdWords donde se incluyen anuncios que se despliegan de acuerdo con las palabras clave del interesado. Aun cuando se paga por este servicio, se tiene una métrica denominada Quality Score para evaluar los anuncios ya que es muy importante que la publicidad esté bien realizada y que el enlace sea a una página de calidad.

- **Medios Display / Ad Networks**

Son los banners con publicidad que por lo regular encontramos en portales. Esta herramienta es lo más parecido a comprar un espacio publicitario en un medio

Los Canales del Marketing Digital

impreso como una revista o periódico, de ahí viene el concepto.

El formato de esta herramienta también ha evolucionado y hoy en día existen las Ad Networks que son redes que distribuyen tu publicidad a varios sitios evitando que realices negociaciones con cada una.

- **E-mail**

La práctica de enviar un e-mail a un sin fin de posibles clientes no ha quedado en el pasado, aunque lo recomendable es que envíes email a aquellas personas que te han otorgado sus direcciones ya que de nada sirve que compres una base de datos, si a las personas no les interesa tu marca y lo más seguro es que tu email termine en la bandeja de correo spam.

Existe una herramienta llamada MailChimp que optimiza los envíos de correos a tu base de datos.

- **Redes sociales**

Las redes sociales siguen estando en crecimiento y las que tienen el grueso de la aceptación son Facebook, Twitter e Instagram, es aquí donde el anunciante pone su publicidad esperando conectar y llamar la atención de las diferentes audiencias.

A diferencia de los sitios propios de cada empresa, en las redes sociales no se tiene el

Los Canales del Marketing Digital

control que se tiene en los sitios ya que los miembros de estas diferentes redes sociales tienen la posibilidad de comentar y en algunos casos puede que el comentario no sea algo positivo. A pesar de estos riesgos, en su mayoría son más las cosas positivas que ahí se plasman, mucho va a depender de que sepas conectar con el público que ahí se concentra.

- **Videos**

Hacer videos como parte de tu publicidad es una práctica cada vez más utilizada y con mucho éxito. Subir los videos a las plataformas de YouTube o Vimeo aporta tráfico a tu sitio, se ha comprobado que resulta atractivo para los espectadores ver un video corto y como respuesta a esto, el siguiente paso es ir al sitio de la marca.

Otras herramientas

- **Survey Monkey** es una herramienta de encuestas que te ayudará para saber qué piensan los clientes de tu producto, tu publicidad, tu sitio, etc. Esta herramienta es gratuita y puede ayudarte mucho para hacer monitoreos periódicos.
- **Alertas Google** es una herramienta de obtención gratuita que brinda la posibilidad

Los Canales del Marketing Digital

de acompañar las noticias de tu marca, dicha herramienta monitorea foros, sitios, blogs, entre otros recursos evitando que tengas que realizar investigaciones.

Como podrás ver, existen muchos recursos que puedes aprovechar para hacer marketing digital, es cuestión de ver cuáles se acodan mejor a tu marca y probarlos.

Recuerda que todo se puede medir y es importante hacerlo; es decir, puedes medir cuántos likes tienes, cuántas veces comparten tu contenido, cuántas visitas tienen tus sitios; en fin, toda herramienta puede ser monitoreada y existen recursos para hacerlo, esto te dará la información necesaria para conocer si está funcionando o no la herramienta elegida.

REFERENCIAS:

Kotler, P. Kartajaya, H. Setiawan, I. (2018) Marketing 4.0 Moving from traditional to digital. Obtenido a través de:

Dorantes, R. (2018) ¿Qué es el marketing digital?. Obtenido a través de:
<https://www.entrepreneur.com/article/305289>