

¿Qué es el marketing digital y cómo puede ayudar a mi negocio?

En la economía competitiva actual, el marketing digital es esencial para el crecimiento de tu negocio. Es una forma de atraer nuevos clientes e impulsar las ventas.

Cuando tu cliente potencial decide que necesita un producto o servicio, a menudo lo primero que hace es realizar una consulta en un motor de búsqueda como Google. **Las primeras diez cosas que surgen después de hacer clic en esa lupa son generalmente las únicas cosas que tienen la oportunidad de captar su atención y, por lo tanto, tu negocio debería estar en ese listado.**

Si tu empresa no ha gestionado adecuadamente su marketing digital, lo más probable es que no aparezca en las primeras diez páginas de resultados, por lo que se limita drásticamente el alcance y la cantidad de clientes que de otro modo serían tuyos.



¿Sabes [cómo dar visibilidad online a tu negocio?](#)

Papel del marketing digital para una empresa

Aunque el marketing tradicional puede existir en la publicidad impresa, el marketing físico o la comunicación telefónica, el marketing digital se puede realizar de forma electrónica y online. Por lo que es más probable que las marcas lleguen a los clientes por medio de los correos electrónicos, los videos, las redes sociales y los motores de búsqueda.

Actualmente, el marketing digital es vital para el negocio y el conocimiento de la marca. Las marcas tienen un sitio web o al menos tienen presencia en las redes sociales o una estrategia de publicidad digital. Los consumidores ahora esperan y confían en el contenido digital como una forma de saber y entender sobre las marcas.

En otras palabras, para ser propietario de un negocio competitivo, debes implementar ciertos aspectos del marketing digital. Con tantas opciones y estrategias relacionadas, puedes ser creativo y probar varias estrategias de marketing aun con un presupuesto limitado. Además, también puedes usar herramientas para monitorear el éxito y el ROI de tus campañas.

¿Puede el marketing digital ayudar a mi negocio?

La manera de atraer a una audiencia específica en línea es la diferencia entre una empresa exitosa y próspera de una empresa fallida. Incluso si recibes toneladas de tráfico diario a tu sitio web, no significa nada a menos que se conviertan en clientes potenciales o ventas. Las diferentes técnicas y herramientas del marketing digital proporcionan las mejores oportunidades para la competencia, la supervivencia e incluso el crecimiento empresarial.

Tipos de marketing digital

- Optimización de motores de búsqueda ([SEO](#))
- Marketing de contenidos
- Marketing de medios sociales
- Pago por clic (PPC)
- La comercialización del afiliado
- Publicidad nativa
- Automatización de marketing
- Correo de propaganda
- Relaciones públicas en línea
- Mercadotecnia interna
- Contenido patrocinado



Descubre [5 Formas de mejorar tu SEO local y tu posicionamiento](#)

6 Beneficios del marketing digital

Hay algunos beneficios importantes del marketing digital, a continuación, algunos de ellos:

1- Puedes llegar solo a los clientes potenciales

El marketing digital te permite identificar y dirigirte a una audiencia muy específica a la que le puedes enviar mensajes de marketing personalizados y de alta conversión. Por ejemplo, puedes aprovechar las funciones de orientación de las redes sociales para mostrar anuncios de redes sociales a una determinada audiencia en función de variables como la edad, género, intereses, ubicación, comportamiento o red.

También puedes utilizar estrategias de Pago Por Clic (PPC) u Optimización de motores de búsqueda (SEO) para publicitar anuncios a aquellos usuarios que han expresado interés en tus productos o servicios, o que han buscado palabras clave específicas relacionadas con tu negocio.

En última instancia, el marketing digital te permite realizar la investigación necesaria para identificar tu potencial comprador y te permite perfeccionar tu estrategia de marketing a lo largo del tiempo para asegurarte llegar a los clientes potenciales con más probabilidades de comprar.

Lo mejor de todo es que el marketing digital te ayuda a comercializar subgrupos dentro de tu público objetivo más amplio. Si vendes varios productos o servicios a diferentes compradores, esto es especialmente útil.

2- Es más rentable

Con el marketing digital puedes hacer seguimiento a diario de las campañas de tal manera que, si el retorno de la inversión de un canal no es alto, puedes reducir el gasto en ese canal.

Además, con el marketing digital, tienes un control total sobre dónde invertir tu dinero. Quizás en lugar de pagar por campañas de PPC, prefieras gastar dinero en software de diseño para crear contenido de Instagram de alta conversión. Una estrategia de marketing digital te permite girar continuamente, lo que garantiza que nunca perderás dinero en canales que no funcionan bien.

En general, el marketing digital es una solución más rentable y te brinda oportunidades únicas para asegurarte obtener el máximo provecho de tu inversión. Con un presupuesto limitado, puedes invertir en redes sociales, blogs o SEO, tres estrategias que pueden brindarte un alto ROI incluso con un gasto mínimo.



Conoce [cómo funciona el SEO local para Google](#)

3- Te permite superar a tus competidores

A una pequeña empresa probablemente le resulte difícil competir con las principales marcas de su industria, pero afortunadamente, existen muchas oportunidades para superar a los grandes competidores a través de iniciativas estratégicas de marketing digital.

Por ejemplo, puedes identificar ciertas palabras clave de cola que se relacionan con tu producto o servicio y crear contenido de alta calidad para ayudarlo a clasificar en los motores de búsqueda para esas palabras clave. **A los motores de búsqueda no les importa qué marca es la más grande; por el contrario, los motores de búsqueda priorizan el contenido que resuena más con el público objetivo.**

4- Tu contenido dura más

Considera lo que sucede cuando ejecutas un comercial. El comercial se reproduce en el espacio que compraste, pero cuando finaliza, tu espectador no podrá volver a ver el mensaje, compartirlo con sus amigos u obtener más información. Pero cuando creas un video similar y lo publicas en línea, tu espectador puede volver a verlo con la frecuencia que desee. Lo puede compartir con sus amigos o familiares, simplemente enviando un enlace.

5- Construyes una relación más fuerte

El propósito del marketing digital es hacer que tu información esté frente a tu audiencia en el momento adecuado. La mayor parte de esto se hace respondiendo preguntas, proporcionando contenido relevante y ayudándolos a resolver un problema.

Con el marketing digital, estás generando confianza antes de realizar una compra. Al ayudar a tu audiencia a través del proceso de determinar un problema y resolver el problema, ellos confiarán en que puedes ayudarlos con problemas en el futuro. Esto puede ayudarte a fomentar relaciones sólidas y crear clientes que regresen.



Descubre [8 formas de optimizar tu perfil de Google My Business](#)

6. Es medible

El marketing digital puede brindarte una vista integral de principio a fin de todas las métricas que pueden ser importantes para tu empresa, incluidas las impresiones, los clics, las acciones y las vistas. **Por otro lado, se puede medir el ROI de prácticamente cualquier aspecto del marketing.**

Finalmente, para mejorar la experiencia de los usuarios, se necesita desarrollar estrategias de marketing que se ajusten a los constantes cambios y con el marketing digital, tu negocio puede hacerlo de una manera mucho más eficiente y práctica.

Construir una estrategia de marketing digital que permita llegar a las personas adecuadas, en el lugar adecuado, en el momento adecuado y con el canal adecuado es lo que se busca. **En nuestra [Agencia de Marketing Digital GMB](#) te podemos ayudar a aumentar tus ventas, hacer que tu marca crezca y se posicione localmente en internet para atraer clientes potenciales de la zona.** No lo pienses más, contáctanos y consigue una consulta totalmente gratis.