

LO QUE DEBES SABER PARA INTRODUCIRTE AL MARKETING DIGITAL PT.1

1. ESTABLECER LOS OBJETIVOS

Decidir lo que se quiere lograr ya sea si se trata de vender, mejorar la imagen de la empresa o crear relaciones con los clientes para lograr la fidelidad a la marca. **Sin objetivos claros y definidos, no hay planes viables.**



2. EVALUAR LOS RECURSOS DISPONIBLES

Los recursos necesarios deben estar predefinidos: **humanos** (personas que van a gestionar y crear los contenidos); **materiales / tecnológicos** (equipamiento y capacidad tecnológica); **económicos**; y **físicos** (espacios que faciliten el trabajo).



3. CONOCER A LA AUDIENCIA

Conocer los gustos y las necesidades de la audiencia para ofrecer un contenido **útil, interesante y personalizado** para lograr interactuar con el público objetivo. ¿Qué información les interesa sobre nosotros, qué debemos contarles?



4. DESARROLLAR CONTENIDOS DE INTERÉS Y CALIDAD

¿Qué queremos comunicar? Generar argumentos de interés para la opinión, el debate o la experiencia, creando una red de seguidores que entiendan la marca o empresa como generadora de información creíble y de confianza y que, además, **aporte valor.**



5. INTEGRAR LAS ACCIONES DE MARKETING

El marketing digital es una parte más del marketing, no es ajeno a él, por lo que debe servir a sus objetivos estratégicos y generales, de esta manera disciplinarse hacia ellos.



Fuente : Ádan, P., Arancibia, R., López, A., Ramírez, J. L., Sospedra, R., & Valladares, Á. (2016). B2S BUSINESS TO SOCIAL - Marketing digital para empresas y personas. Alfaomega.