

¿Invertir en marketing digital? Experto te da 5 consejos para hacerlo



¿Piensas que estar en la red es suficiente? ¿Tener una cuenta de Instagram y Facebook incrementará tus ventas mágicamente? Los **expertos del Tec** te recomiendan **prepararte e invertir en marketing digital**.

Richard Goena, EXATEC de campus Sinaloa y consultor de estrategias digitales en su propia empresa, Goendas, recomienda **invertir en marketing digital** para que tu proyecto sobresalga.

De acuerdo con Richard, todas las empresas deberían establecer un **presupuesto para marketing digital** según su **segmento, objetivos y estrategia**, por lo que da las siguientes recomendaciones:

1. DEFINE TU SEGMENTO

“Puedes iniciar con un bajo presupuesto y aun así ser una marca exitosa, sólo es cuestión de tener muy bien definido tu segmento” señaló Richard.

Específicamente, explicó que el **segmento** son las **personas a las que te quieres dirigir** para que sean tus **clientes**.

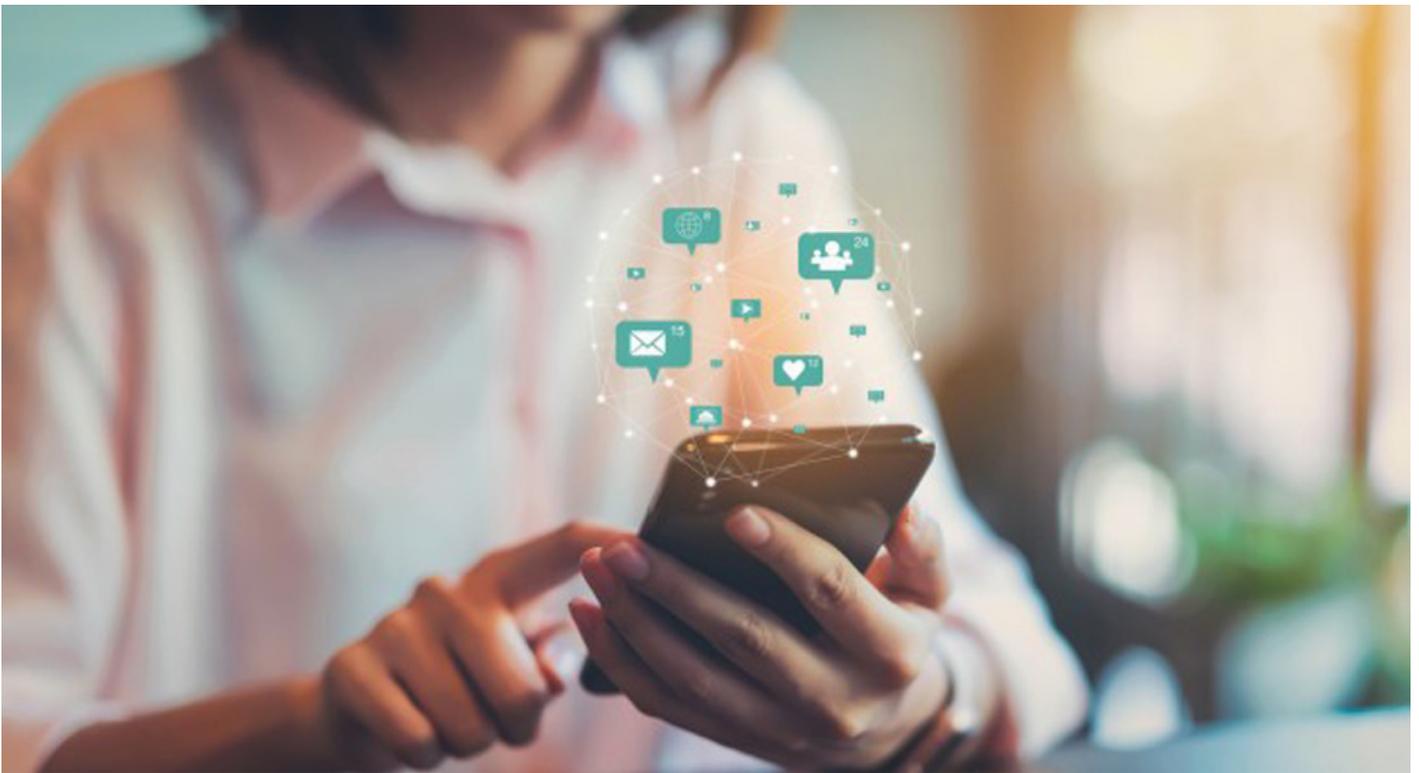
Además, mencionó que existen **herramientas gratuitas** como Facebook Audience Insights que te ayudan a **calcular el tamaño del público** al que quieres dirigir tu campaña.

“Calcularlo te ayudará a saber si la segmentación que estas utilizando es apta para el presupuesto que tienes o si es necesario invertir más”, explicó el experto consultor.

2. DEFINE TUS OBJETIVOS

“La publicidad en redes sociales puede ser tan económica como tú lo decidas, depende de tus objetivos y lo que quieras lograr” externó Richard.

Según el experto consultor es recomendable **organizar el lanzamiento de campañas** a la par que desarrollas el sitio y **captas la atención de nuevos clientes** con un propósito en particular.



3. DEFINE LA ESTRATEGIA

“No basta una sola campaña, es necesario plantear una estrategia que toque diferentes momentos del cliente para realmente convencer a una persona de adquirir un producto y dejar un mensaje positivo” especificó Richard.

Así que tomando en cuenta tu **segmento, objetivo y actividades** debes **determinar cuántos mensajes** debes enviar, a través de qué **plataformas** y en qué **momento**.

4. SELECCIONA TU MEDIO

“Las plataformas número uno para publicidad digital son Facebook Ads y Google Ads”, resaltó el experto consultor.

En **Facebook Ads** está la integración de **Business Whatsapp, Facebook, Instagram, Messenger y Audience Network** que son sitios y juegos que viven fuera de Facebook.

En **Google Adds** existen **monitores de búsqueda** donde tú puedes **comprar** ciertas **palabras** para **aparecer dentro de los primeros resultados** del buscador.

También, en **YouTube** hay **campañas** en las que se trabaja principalmente con **video e imágenes** y **campañas de búsqueda** en la que aparece el **contenido más relevante** de acuerdo a lo buscado.

Asimismo, Google tiene **campañas de display** que trabaja con **imágenes** que se publica **en una red de sitios asociados** con el.

“Hoy en día existen muchas plataformas que te permiten hacer publicidad digital, la clave es encontrar un buen mix entre tu estrategia y el mensaje que quieres dar”, indicó Richard.

5. BUSCA SEGUIR APRENDIENDO

Estos son algunos **cursos gratis** que Richard recomienda para seguir preparándote, incluso algunos de estos ofrecen **certificación**, por lo que los considera una buena opción para estar **a la vanguardia en el marketing digital**.

- Google Ads
- Analytics Academy
- Google Marketing Platform
- Authorized Buyers
- YouTube



Por su parte, **Ana Itzú Delgadillo**, profesora de diseño en el Tec de Monterrey, campus Sinaloa, declara que **las redes sociales no hacen magia**, por lo que considera fundamental planearlas, trabajarlas e invertir en ellas.

Richard ha trabajado con distintas empresas para **digitalizar** sus **negocios** y crear **estrategias en plataformas digitales**, desde negocios locales y colegios privados, hasta empresas como Coppel, Cinépolis y Grupo Premier.

“El marketing digital es muy dinámico, por lo que las marcas y las personas a su cargo también deben ser muy dinámicas”, cerró Richard.

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:

¡La clave es generar experiencia! Conoce 5 tips para crear contenido¡La clave es generar experiencia! Conoce 5 tips para crear contenido

Genera toda una experiencia de marca a través del contenido de tus redes sociales con estos tips que comparte una experta en diseño.
tec.mx

¿Tienes un negocio? Conecta con tu mercado en línea con estos consejos ¿Tienes un negocio? Conecta con tu mercado en línea con estos consejos

Las expertas en el área de negocios y marketing del Tec, comparten una lista de recomendaciones hacia los negocios para sobrevivir en las plataformas en línea y llegar aún mayor número de usuarios.

tec.mx