



# Social media – marketing digital

## Contexto Digital

Más de 7 en 10 adultos están comprando productos online cada mes. - Las personas de entre 22 - 44 años son los más propensos a comprar en línea. - Las compras en línea vía mobile están comenzando a ser mayor a las de computador. - En 2018 las ganancias generadas mobile será mayor que el de computador. 1 de cada 5 minutos en móvil es en FB o Instagram. Solo el 35% de las ventas en Latam se hacen digital (de las cuales el 30% se paga online).

### Comportamiento de compra Funnel Antiguo

Monetización, referidos, Email marketing, optimización, seo adquisición del producto.



### Nuevo funnel

1. Consideracion inicial
2. Evolucion activa de la informacion contenido,
3. El consumidor elige el momento de compra
4. Venta con forme a experiencia



**Tendencias** Las redes sociales están dejando de ser un canal más o algo que se debe hacer. A ser una parte esencial del negocio.



### Redes sociales que puedes utilizar segun tu nicho

Facebook, Instagram, Twitter, youtube, Pinterest, linkeding



### Cual red social utilizar

- **Personas** - Entender bien a quien te diriges.
- **Objetivos** - Define cuáles son tus metas
- **Impacto** - Define como tus objetivos van a generar impacto en tu audiencia
- **Tecnología** - Selecciona los medios sociales correctos



No utilizar todas las redes sociales usa la que contraste con tu nicho

### ¿Qué es Estrategia de Contenido?

Seleccionar los tópicos del contenido  
Definir en qué formatos se van a generar y generarlos  
Objetivos que se pretenden lograr con el contenido



### MARKETING DE CONTENIDO

Generar contenido  
Edición del contenido en diferente formatos  
Distribución del contenido



El contenido es tu mensaje, que muchas veces incluye diferentes beneficios o valores de tu compañía.



- Persuadir
- Educar
- Informar
- influenciar

### Proceso de creacion de contenido

1. Planeacion
2. Creacion
3. Distribucion
4. Analisis
5. Aprendizaje



### El formato es la forma por la cual tu contenido es distribuido

Puedes utilizar distintos formatos para llegar a tu audiencia los mas comunes son Podcats, videos, blogs, reseñas, live show.



### Tu audiencia correcta

Entiende el ambiente online con los medios sociales. Escucha y observa, Se transparente, Otorga acceso a tu marca y permite que co creen, Ten un mensaje claro Se abierto y deja que comenten Responde velozmente a los errores



### Target persona

Enfocate en tu publico correcto, Habla con tus actuales clientes y conócelos. Genera un Empathy Map Lee foros, sitios en internet, utiliza herramientas digitales como similarweb o audience insights



Que puedes obtener ventaja con un contenido valioso si la sabes aprovechar acá te dejo un plus donde puedes comenzar a inspirarte para encontrar contenido relevante para tu nicho y así empezar a traer un cliente potencial

[SCOOP.IT](#)  
[CURATA](#)  
[FEED.LY](#)

Contacta con mi si tienes alguna pregunta

CALL



Lyn online  
[www.neodesings.com](http://www.neodesings.com)