

# PLAN AVANZADO

(Incluye Plan Básico)

El Contenido es el Rey



## Genera contenido relevante

¿Qué hacer para llamar la atención de los usuarios?

¿Cómo crear comunidad?

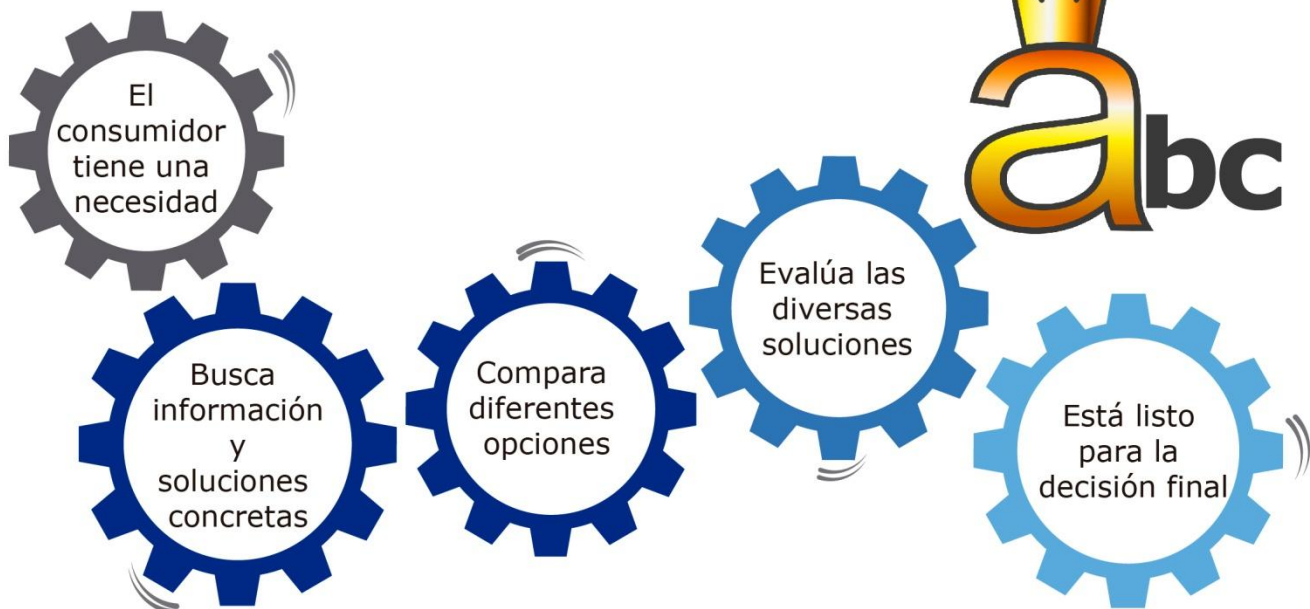
¿Todo esto te ayudará a vender más?

La fuerza del **marketing de contenidos** radica en conocer las necesidades e intereses de tu audiencia.

Define a tu buyer persona y elige el tono editorial y los temas más apropiados.

Crea contenidos que generen:

- ✓ **Atracción**  
Conviértete en una fuente creíble y de confianza.
- ✓ **Consideración**  
Posiciónate en tu industria ofreciendo soluciones concretas a los usuarios.
- ✓ **Decisión**  
Muéstrales que tu oferta es única.



# Tipos de contenido

## Atracción

Artículos para blog, informes, listas de verificación, infografías, ebooks, estudios, etc.

## Consideración

Investigaciones, ebooks, documentos técnicos, plantillas, vídeos, podcasts, conferencias online, etc.

## Decisión

Casos de éxito, guías de producto y manuales, tablas comparativas, etc.

Llega a más personas en Internet:

- ✓ Utiliza las palabras clave idóneas.
- ✓ Elige los formatos adecuados.
- ✓ Haz contenidos legibles.
- ✓ Ten en cuenta los metadatos.



Comprobamos la eficacia de tus textos.  
Optimizamos tus contenidos para los  
motores de búsqueda.

Una buena estrategia de contenidos cumple los siguientes objetivos:

digitalidoso

1 **Reconocimiento de marca**  
**¿Qué queremos conseguir?** Atacar un nuevo mercado, lanzar un nuevo producto, fortalecer una marca ya existente, etc

2 **Engagement**  
La finalidad es lograr **un compromiso por parte de la audiencia**, y esto se consigue posicionándonos como expertos en el mercado.

3 **Tráfico**  
No solo queremos captar tráfico, también conseguir que los usuarios se queden porque encuentran lo que están buscando. ¿El último paso? **La compra.**

4 **Generación de leads**  
Y no cualquier lead, sino **leads cualificados**, que ya se plantean comprar tu producto o servicio.

5 **Mejorar tu imagen de marca**  
El marketing de contenidos humaniza a la marca, transmite confianza, transparencia y credibilidad. En consecuencia, se **facilita la diferenciación y el reconocimiento** en el mercado.

6 **Retención y fidelización de clientes**  
¿Es nuestro servicio de atención al cliente el correcto?  
¿Se siente el cliente atendido en forma y tiempo?  
**¿Los clientes repiten o hay demasiadas fugas?**