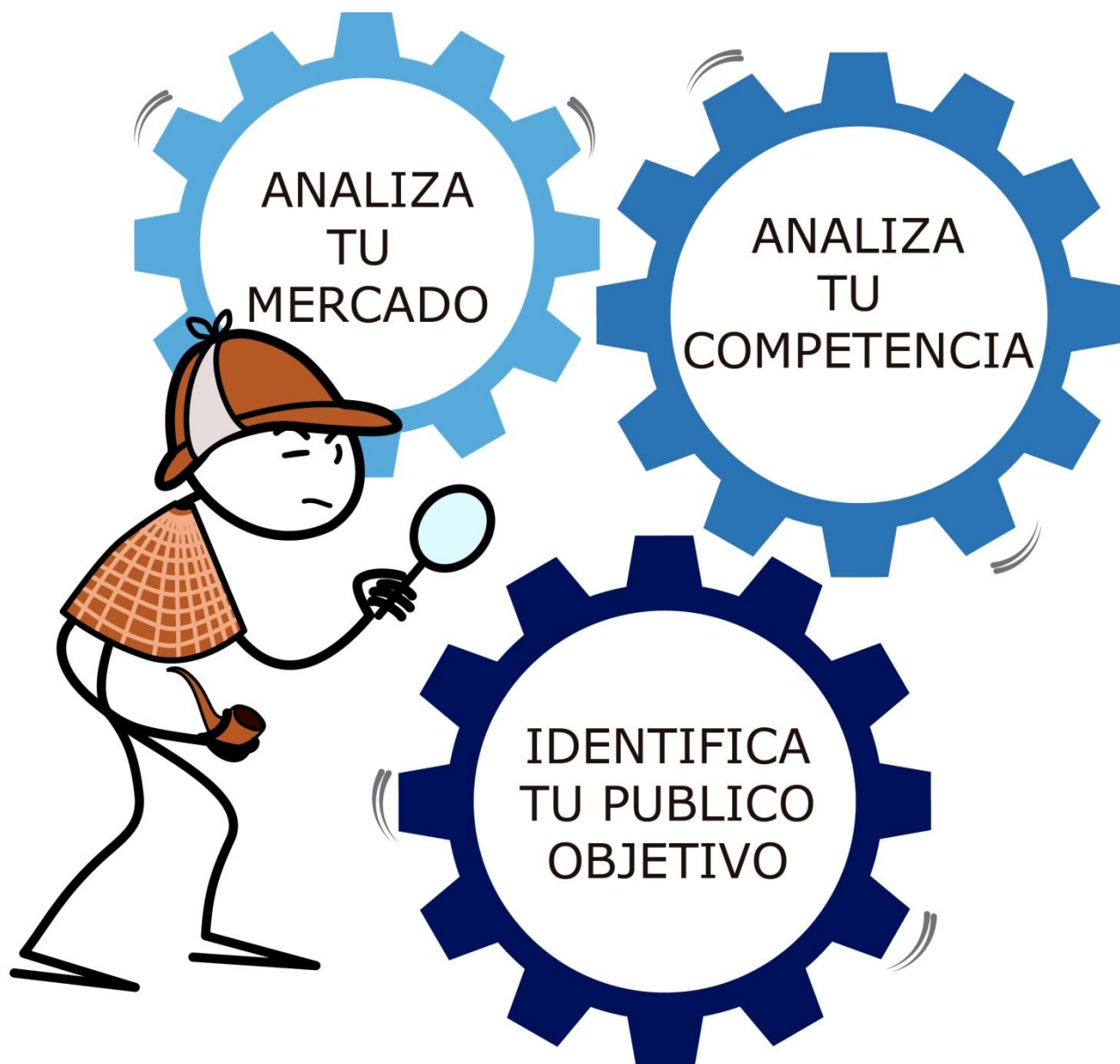


# PLAN BÁSICO



# ¡No vayas a ciegas!

## Conoce en profundidad a tu público objetivo

Un paso esencial en tu estrategia de marketing de contenidos es saber **a quién te diriges en cada momento**. Hay que definir con precisión al público objetivo al que deseas llegar, para elegir con criterio los **canales y formatos más rentables** y el estilo y los temas más adecuados para tus contenidos.



¿Lo sabes todo sobre tus clientes?

¿Qué piensan y qué sienten?

¿Qué dicen y qué hacen?

¿A quién escuchan y qué tienen en cuenta?

### Factores Negativos

- ✓ Miedos
- ✓ Frustraciones
- ✓ Obstáculos

### Factores Positivos

- ✓ Deseos /Necesidades
- ✓ Criterios de éxito
- ✓ Desafíos

### Analiza tu mercado y tu competencia

El marketing de contenidos funciona a lo largo de todo el proceso de venta:

- ✓ Atrae visitantes.
- ✓ Genera contactos o registros.
- ✓ Convierte registros en clientes.
- ✓ Fomenta la lealtad y crea comunidad.

Para lograr todos estos objetivos, debes concentrarte en la finalidad principal: aportar valor a tu audiencia.

Para ello:

- ✓ Investiga sus intereses.
- ✓ Planifica los contenidos.
- ✓ Crea los contenidos
- ✓ Distribuye los contenidos.
- ✓ Mide el rendimiento.

Atrae a tu audiencia ofreciéndole la experiencia personalizada que busca.

**Diseña una estrategia de marketing de contenidos que te lleve al éxito.**

## Fíjate objetivos basados en datos:

- 1 Generar tráfico de calidad**

El **contenido de valor** que soluciona los problemas específicos de tu público objetivo atrae visitantes relevantes a tu sitio web.
- 2 Aumentar tu tasa de conversión**

Trata temas que les interesen, responde a sus preguntas y haz que disfruten: tus productos y/o servicios ganarán credibilidad y popularidad.
- 3 Fidelizar a los clientes y hacer crecer tu comunidad**

Al inspirar a tus clientes, hacerlos sonreír o despertar su interés, se convertirán en **auténticos embajadores**, que querrán formar parte de tu comunidad.
- 4 Mejorar la visibilidad de tu contenido**

Cuanto mayor sea el tráfico de tu web y la interacción de los usuarios con tu marca, mejor será tu posicionamiento SEO. Y, por lo tanto, ¡tu visibilidad en los motores de búsqueda!
- 5 Mejorar tu imagen de marca**

El marketing de contenidos te brinda la oportunidad de destacar y **comunicar el valor diferencial de tu marca**. Al trabajar tu identidad digital, te acercas más a tu público objetivo.
- 6 Posicionarte como un experto en tu industria**

Crear y publicar contenido te permite mostrar a todos tu experiencia, tus habilidades y tu conocimiento de la audiencia. Proyectar esta **imagen de experto** inspirará confianza en tus clientes potenciales.

