ESTE VERANO PRACTICA

digital

FRESHBRANDING

7

TRUCOS PARA
REFRESCAR
TU MARCA
ESTE VERANO

trescom

APROVECHA EL VERANO

El verano significa para todos un periodo de descanso pero también esa época en la que podemos encontrar tiempo para aquellas cosas que hemos ido postergando durante el curso.

La mejora continua de nuestra marca empresarial no siempre es posible durante la vorágine del día a día, por eso os planteamos algunas acciones que podéis aprovechar para planificar en vuestros días laborables de julio y agosto **¡y afrontar septiembre con mas fuerzas!**

¡Echa un vistazo y elige la más adecuada para ti!

BASE DE DATOS
LINKEDIN
BRANDED CONTENT
CONSULTORÍA SEO
VIDEO MARKETING
BENCHMARKING
NUEVAS RRSS

¡EMPIEZA AHORA!

trescom

1 Cuida TU BASE DE DATOS

Actualmente el **e-mail marketing** es una de las estrategias más efectivas, pero para sacarle todo el partido, es vital tener una base de datos actualizada, completa, etiquetada, y que cumpla todas las **normas de GRDP. Recopila y arregla tu base de datos para poder realizar envíos con una alta entrega.**

80%

de los marketers notó un incremento en las interacciones por correo electrónico en los últimos 12 meses. (2020) *

3.900M

Fue el número de usuarios de email en 2019. Para 2024, se estima que será de 4.480 millones. *

* Fuente: Hubspot

TIPS

- ☐ Activa un formulario en tu página web para recopilar e-mails
- ☐ Actualiza los temas legales de archivo de tratamiento de datos de tu compañía
- ☐ Unifica las bases de datos de todos los equipos y envía un mail de consentimiento de comunicaciones
- ☐ Implementa un CRM para poder gestionar todos los contactos en una sola interfaz, automatizar e-mails y utiliza ese Data para conocer mejor a tus clientes

trescom

2

Mejora TU PERFIL DE LINKEDIN

Conseguir buenos resultados en **LinkedIn**, la red profesional por excelencia, requiere de mucho trabajo y constancia, pero para aquellas marcas con **clientes B2B**, convertirse en un referente de información de su sector puede contribuir a mejorar su posicionamiento entre clientes potenciales.
Además de una buena estrategia de contenido propio, publicar frecuentemente información de terceros o interactuar con los contactos es una forma muy efectiva de gestionar las relaciones públicas de la marca.

91%

de los compradores de mercados B2B son activos y participan en redes sociales. *

* Fuente: IDC (International Data Corporation)

¿Cuál es tu Social Index?

El **Social Selling Index** (SSI) es una medida que ofrece LinkedIn sobre lo completo que es el perfil y sobre la actividad que se está realizando para posicionarnos como profesionales en la red social.

TIPS

- ☐ Realiza una consultoría de tu página de empresa
- ☐ Crea una comunidad de valor para potenciar tu networking
- ☐ Genera una estrategia de contenido exclusivo para LinkedIn

3 Prepara BRANDED CONTENT

A estas alturas ya sabrás que una de las formas de publicidad más efectivas de la actualidad es el llamado Branded Content. Tiene muchas formas, pero, en el fondo, es aquella publicidad no invasiva que más que hablar de las bondades de la marca, aporta **contenido de valor** al consumidor y posiciona a la marca como prescriptora de esos temas, con contenido entretenido, útil o de interés.

84%

de los profesionales del marketing digital y el 83% de los grandes anunciantes utiliza el branded content. *

* Fuente: Iab Spain

Ventajas del Branded Content

- Aumenta la implicación
- Crea emociones en el consumidor
- Segmenta tu audiencia
- Multicanal
- Favorece el SEO

TIPS

- [ ] Estudia cuáles podrían ser las mejores colaboraciones con medios y calcula su retorno
- [ ] Crea contenido propio como tutoriales, estudios o white papers
- [ ] Utiliza el branded content como forma de hacer relaciones públicas con invitados a través de podcasts, videoseries o eventos digitales

4 Realiza UNA CONSULTORÍA SEO

La obtención de **visitas orgánicas** debería ser una prioridad en tu estrategia porque representan usuarios que están interesados en tus servicios y aterrizan en la web corporativa de forma natural y sin coste.

Para ello, lo principal es tener contenidos de interés que deben estar alineados con una **buena estrategia SEO** que facilite la indexación de dichos contenidos en los buscadores, atendiendo al principal buscador, Google, y a las palabras clave objetivo (**Keywords**) más relevantes y adecuadas para tu marca.

Elementos a analizar

Robots – Keywords - Metadatos
Search Console - Indexación
Google – Bing – Ranking – Hs
Page Rank – Backlinks - Titles

TIPS

- ☐ Realiza una auditoría On-page a tu sitio web
- ☐ Mejora tu web, mes a mes, para adaptarla al algoritmo de Google
- ☐ Encarga un estudio de keywords profesional
- ☐ Configura tus herramientas de medición o contrata informes mensuales
- ☐ Inicia una estrategia de linkbuilding

5 Estrena MARKETING VIDEO

Actualmente el vídeo es el contenido que más **engagement** con la marca genera, el que más **alcance** consigue en las redes sociales y, además, es fundamental para una buena estrategia de **posicionamiento** SEO. Sin embargo, requiere de un gran trabajo de producción que permita obtener un buena difusión y mejore tu **imagen de marca**. Este verano puede ser el momento idóneo para sentarse a pensar esa estrategia y llevarla cabo para lanzar el contenido audiovisual al inicio del curso.

84% de las personas manifiesta que mirar el video de una marca lo convenció de comprar un producto o servicio. *

95% de los marketeros dice que pudo aumentar el conocimiento de su producto o servicio gracias a los videos. *

93% de las marcas ganó un cliente nuevo gracias a un video en las redes sociales. *

* Fuente: Hubspot

TIPS

- ☐ Actualiza tu vídeo corporativo con tu nuevo posicionamiento de marca y con una imagen visual que le dé mayor valor
- ☐ Realiza piezas cortas para redes sociales

trescom

6 Haz BENCHMARKING

La palabra benchmarking significa literalmente "**evolución comparativa**". Es importante saber lo **que hacen tus competidores en sus canales digitales**... y qué resultados consiguen. Así podrás estar al día en este mercado tan cambiante y analizar tu propio posicionamiento incorporando alguno de los aprendizajes obtenidos durante este proceso.

Estudia qué hace la competencia

Es una práctica que es recomendable mantener a lo largo del tiempo, pero como su puesta en marcha conlleva cierto tiempo, te recomendamos aprovechar el verano para establecer las bases y configurar las herramientas de monitorización.

Fases del Benchmarking

1. Planificación
2. Datos
3. Análisis
4. Integración
5. Acción
6. Monitorización

TIPS

- ☐ Crea tu listado de competidores a los que observar en los distintos canales digitales
- ☐ Analiza los informes y saca conclusiones, casos de éxito, buenas prácticas, canales que mantener en observación, etc.
- ☐ Configura y parametriza las herramientas de monitorización
- ☐ Aplica lo aprendido con incorporación de estrategias o nuevas campañas que te permitan estar a la altura o superar a tu competencia

7 Estudia NUEVOS CANALES

Los conoces, pero quizá no has tenido tiempo de incluirlos en tu estrategia de comunicación. Hay nuevos canales sociales como **TikTok, Clubhouse, Spotify** o **Twitch** que llegan a los usuarios con nuevos formatos y pueden ayudarte a potenciar tu marca. O quizá aún no te hayas aventurado a las redes que ya están asentadas como **Instagram** o **Youtube.** ¡Es el momento!

Clubhouse: entabla un diálogo

- Solo funciona por invitación pero ya está valorada en 1.000 M de $**
- Crea salas de debate, modera a los asistentes y preséntate como líder de opinión

TikTok: la red para participar

- 100 M de usuarios activos en Europa*
- 67% de la audiencia mayor de 25 años*
- El 57% de los usuarios deciden comprar algo si lo vieron en TikTok*
- Una red en la que aportar valor

Twitch: streaming

- En 2020 se consumió 1 trillón de minutos en la plataforma++
- Y hay más de 1M de canales en español +++
- Los usuarios buscan la opinión de los expertos antes de una compra de alta implicación.

Spotify: audiencia comprometida

- El streaming de audio se ha duplicado en los últimos años+
- El 90% de los internautas españoles de 16 a 25 escucha audio en streaming+
- El consumo de podcasts creció un 25% en España+

trescom

* Fuente: TikTok For Business ** Fuente: Financial Times + Fuente: Spotify ++ Fuente: Twitch Internal Data. Global. +++Fuente: Xataca

ES EL MOMENTO DE POTENCIAR TU

POSICIONAMIENTO *digital*

trescom

Contacta
CON NOSOTROS

Trescom
Edificio The Valley
Torregalindo, 1 – 3ª planta
280216 Madrid
info@trescom.es
914 115868
trescom.es