

# PLAN



# de Marketing Online

# para el 2017

## Modelo / Plantilla Básica

Luis R. Silva - [www.LuisRSilva.com](http://www.LuisRSilva.com)

*Con esta plantilla básica del plan de mercadeo online pretendo guiarte con los aspectos más básicos. Te sugiero que acomodes esta plantilla a las necesidades de tu negocio y que, para mayor efectividad, consultes a un profesional especializado en negocios o en mercadeo para que te pueda ayudar a crear un plan de mercadeo más completo.*

# INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

Información de la Empresa	
Nombre de la Empresa: _____	Dirección: _____
Sitio Web: _____	Teléfono: _____
Última Edición: _____ Por: _____	Correo Electrónico: _____

**Misión de la Empresa (solución que provee)**

---

---

---

---

**Propuesta de Valor** (Que hacemos para solucionar la necesidad / problema de nuestros clientes)

---

---

---

---

---

**Mercado Objetivo (cliente ideal):** (descripción del cliente ideal para la empresa)

---

---

---

---

---

**Fortalezas de Nuestra Empresa:** (Puntos fuertes con los que contamos en Marketing Online)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

**Debilidades de Nuestra Empresa:** (Puntos que necesitamos mejorar en Marketing Online)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

**Principales Competidores:** (Competidores que ya están trabajando su Marketing Online)

1. \_\_\_\_\_ Sitio web: \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ Sitio web: \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ Sitio web: \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ Sitio web: \_\_\_\_\_

Nuestros Productos / Servicios (Principales)	Precio
1	\$/€:
2	\$/€:
3	\$/€:
4	\$/€:
5	\$/€:
6	\$/€:
7	\$/€:

Presupuesto para Marketing Online:	TOTAL ANUAL: \$ _____
Enero \$/€:	Febrero \$/€:
Marzo \$/€:	Abril \$/€:
Mayo \$/€:	Junio \$/€:
Julio \$/€:	Agosto \$/€:
Septiembre \$/€:	Octubre \$/€:
Noviembre \$/€:	Diciembre \$/€:

Capacitación / Entrenamiento: (Cursos que te enseñen a mejorar aspectos específicos)	
1. _____	Sitio web: _____
2. _____	Sitio web: _____
3. _____	Sitio web: _____

# PLAN DE ACCIÓN Herramientas / estrategias

## 1. Visibilidad - Dar a conocer

- Búsqueda (SEO): blog
- Comunidad: Redes Sociales
- Publicidad pagada: anuncios en facebook, youtube, google
- Directorios Locales (recomendaciones): google my business, otros
- Movilidad: compatible con dispositivos móviles
- Networking: colaboración con negocios en el mismo nicho (*que no sean competencia*)

## 2. Captación de prospectos ( *Incentivo / motivación* )

- Versión/ Prueba gratis, Versión de prueba, reporte gratis, video gratis, etc.
- Página de aterrizaje / landing page
- Tráfico orgánico & pagado
- Email Marketing

## 3. Seguimiento

- email
- redes sociales
- contenido de ayuda

## 4. Proceso de venta

- Descuento / oferta
- Pagos online / móvil - facilitar al cliente
- Upsell (complementos / actualizaciones)
- Cross Sell (sugerir productos / servicios relacionados)

## 5. Fidelización

- programa de compras recurrentes
- contenido de ayuda
- email marketing
- maximizador de ganancias (producto o servicio premium)
- CRM - software de marketing digital automatizado (avanzado)

## EL BLOG DE LA EMPRESA

En esta era de la información, el contenido es el rey. Tu negocio será definido por la calidad de contenido que creas alrededor de tu marca. El contenido de valor (que ayuda a resolver un problema o necesidad específica) es el que se publica en el blog, en facebook (link hacía blog), en YouTube (vídeo con contenido de valor), y en cualquier otro canal o red social online. Un buen contenido construye relaciones con tu audiencia y ayuda a generar credibilidad, confianza y conexión lo cual ayuda a vender tus productos o servicios.

Ver más de este recurso en: <https://luisrsilva.com/como-atraer-clientes/>

### LISTA DE ARTÍCULOS A PUBLICAR

Título del artículo	Problema <i>(del cliente potencial)</i> a resolver	FECHA
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		

# EMAIL MARKETING

El principal problema de una página web es que no tiene un sistema para convertir los visitantes en clientes. No es suficiente tener un sitio web bien diseñado o poner el número de teléfono en letras rojas grandes, el principal objetivo de tu página web o blog es conseguir clientes y para conseguir más clientes primero necesitas conseguir prospectos y entre más prospectos mucho mejor. La mejor manera de conseguir una lista de prospectos interesados en tu producto o servicio es construyendo tu propia lista de suscriptores. Una vez que logras atraer visitantes a tu página web, es muy grave que los dejes ir sin antes darles la oportunidad de suscribirse a tu lista de emails. Más de este recurso en:

<http://www.luisrsilva.com/visitas-web-clientes/>

Estrategias para obtener información (correo electrónico y nombre) de los visitantes al blog:

_____
_____
_____

Tamaño de mi lista actual de correos electrónicos de clientes potenciales:	
Tamaño de la lista al final del 2017 (meta):	
Número de emails a enviar por mes:	

Usos del correo electrónico como estrategia de mercadeo:	
Enviar información (recursos, entrenamiento) gratis	
Notificar a nuestra audiencia de nuevo contenido publicado en el blog	
Ofertas o promociones especiales	
Encuestas o preguntas para conocer mejor a la audiencia	
Notificar a nuestra audiencia acerca de nuevos productos / servicios	

**IMPORTANTE:** NO enviar correo molesto de sólo venta ya que va a ser considerado SPAM y va a causar enojo y por lo tanto desconexión y rechazo hacia nuestra marca / negocio.

# REDES SOCIALES

## FACEBOOK - Nuestra Estrategia

Dirección de la página de la empresa en Facebook:

<https://www.facebook.com/>\_\_\_\_\_

Propósito / Objetivo de la página:

---

---

---

Número de seguidores actuales:	
Número de seguidores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

---

---

---

---

---

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

---

---

---

---

---

## YOUTUBE - Nuestra Estrategia

Dirección del canal de la empresa en YouTube:

<https://www.youtube.com/>\_\_\_\_\_

Propósito del canal en YouTube:

---

---

---

Número de suscriptores actuales:	
Número de suscriptores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

---

---

---

---

---

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

---

---

---

---

---

## INSTAGRAM - Nuestra Estrategia

Dirección del perfil de la empresa en Instagram:

<https://www.instagram.com/> \_\_\_\_\_

Propósito del perfil en Instagram:

---

---

---

Número de seguidores actuales:	
Número de seguidores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

---

---

---

---

---

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

---

---

---

---

---

## TWITTER - Nuestra Estrategia

Dirección del perfil de la empresa en Twitter:

<https://www.twitter.com/> \_\_\_\_\_

Propósito del perfil en Twitter:

---

---

---

Número de seguidores actuales:	
Número de seguidores meta para fin de año:	

Estrategia para atraer más seguidores:

---

---

---

---

---

Estrategia para llevar los seguidores hacia el blog/sitio web:

---

---

---

---

---

**¿OTRAS REDES SOCIALES?** - Puedes usar el mismo formato anterior para cualquier otra red social que vayas a implementar dentro del marketing online de tu negocio.

## ESTRATEGIAS DE PROMOCIONES & OFERTAS

Crear un frenetismo alrededor de tu marca con ofertas y promociones apropiadamente promovidas, es una manera de convertir clientes potenciales (prospectos) en clientes (compradores). También motiva a clientes pasados en estar activos nuevamente. Recuerda que no tienes que hacer descuentos ni rebajar los precios de tus productos / servicios para correr una promoción.

### IDEAS PARA PROMOCIONES & OFERTAS

- Compre uno, lleve el otro gratis
- Compre Más, Ahorre Más (\$25 ahorre 10%, \$50 ahorre \$15, etc)
- Promociones y Ofertas basadas en Días Festivos
- Bonos Adicionales Con La Compra
- Consulta Gratis con la Compra
- Concursos
- Concursos en Redes Sociales

### Calendario de Promociones y Ofertas

Enero:

Febrero:

Marzo:

Abril:

Mayo:

Junio:

Julio:

Agosto:

Septiembre:

Octubre:

Noviembre:

Diciembre:

# ¿Quieres ahorrar tiempo, dinero, esfuerzo y obtener resultados positivos rápidamente?

## ENTRENAMIENTO POR INTERNET ACTIVADOR DIGITAL



*Activador Digital incluye  
1 hora de asesoría personalizada  
(vía Skype) con Luis R. Silva.*

**Más información aquí**

[www.activadordigital.com](http://www.activadordigital.com)



“Mi misión es ayudar y enseñar a los empresarios hispanos a adoptar la tecnología y el internet para el crecimiento de sus negocios mediante estrategias efectivas de marketing digital, psicología del consumidor, interacción humano-computador (HCI) , y marketing con vídeo online.”

**Instructor: Luis R. Silva**  
ASESOR DE MERCADEO DIGITAL

**Por favor envia cualquier pregunta relacionada al entrenamiento Activador Digital al email [contact@luisrsilva.com](mailto:contact@luisrsilva.com).**



Gracias!!!!

**Luis R. Silva**

[www.LuisRSilva.com](http://www.LuisRSilva.com)

Nos vemos en:

- Facebook: [www.facebook.com/LuisNoMarketing](https://www.facebook.com/LuisNoMarketing)
- YouTube: [www.youtube.com/c/luisrsilva/](https://www.youtube.com/c/luisrsilva/)
- Instagram: [www.instagram.com/luisnomarketing/](https://www.instagram.com/luisnomarketing/)
- Twitter: [www.twitter.com/LuisNoMarketing](https://www.twitter.com/LuisNoMarketing)
- Google: <https://plus.google.com/+LuisRSilva/>