

# Curso : Marketing Digital del Vino

## Profesora : Lic. Ma. Alejandra Bidaseca

---



# INDICE

## Clase 1

1. Qué es el Marketing Digital?
2. Principales conceptos del Marketing Digital
3. Tipos de Comunicación.

## Clase 2

1. Social marketing
2. Creación de contenido digital
3. Cómo armar una Estrategia Online

## Clase 3

1. Análisis estratégico: Web Analytics
2. Métricas

## Clase 4

1. ECommerce .
2. E-mail marketing.
3. Inbound Marketing

# QUÉ ES EL MARKETING DIGITAL ?



# Cómo nació el Marketing Online



# Principales conceptos del Marketing Digital

**LEADS:** contactos clave

Los leads son el primer paso de la venta. Cuando se logra la venta se denomina **CONVERSIÓN**

**ATENCIÓN CON LOS FORMULARIOS!**



# Landing Page

- Son las páginas de captura de leads, 100% enfocadas en recolectar información relevante de los usuarios.

COMPLETÁ EL  
FORMULARIO Y UN  
EXPERTO SE  
COMUNICARÁ CON  
VOS



COMPLETÁ EL  
FORMULARIO Y  
GANÁ...

ACCEDÉ A MÁS  
INFORMACIÓN

# Embudo de ventas o Pipeline

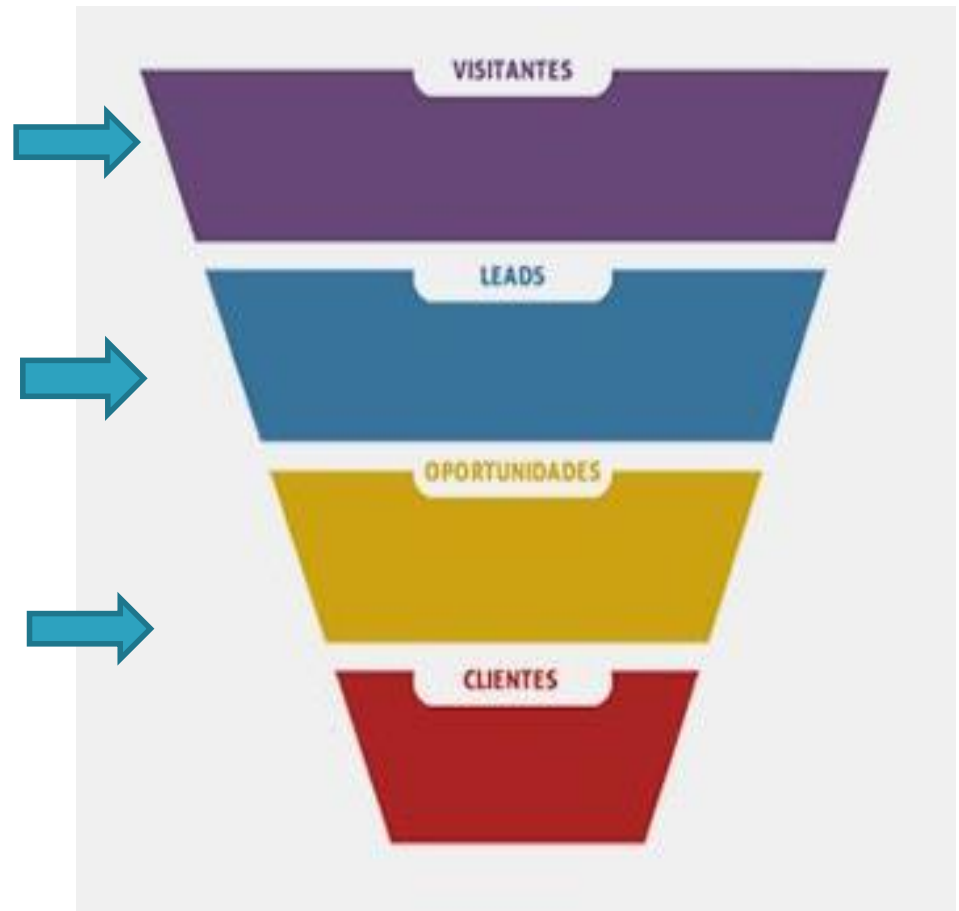
Este concepto representa las etapas por las que un usuario pasa antes de convertirse en cliente de una empresa

1. Atracción
2. Consideración
3. Decisión

Atracción: una persona entra a nuestro sitio porque le impacta o llama la atención algo. O porque encuentra por medio de buscadores algo que necesita

Leads: quiere más información

Si le damos buenas oportunidades podrá convertirse en nuestro cliente





# SEO

- SEO (Search Engine Optimization) es la optimización de tu sitio para que sea entendido por los buscadores.

# CTA

- Los Calls to Action o CTA, son los botones o llamadas que llevan a la acción que los usuarios deben cumplir al visitar una página

# Conversión

- Conversión es el término usado para representar el proceso de atraer usuarios a tu base de contactos y hacerlos llegar hasta el fondo del embudo de ventas.

# Segmentación

- .
- La segmentación permite personalizar las campañas y brinda un enfoque para impactar a aquellos consumidores potenciales que se parecen a la marca

# Costo de Adquisición de Clientes (CAC)

- El CAC, o Costo de Adquisición de Clientes, es un dato numérico que indica el dinero que tiene que invertir una empresa para conseguir un nuevo cliente.

Content Management System (CMS) o sistema de gestión de contenidos es una herramienta súper necesaria para aquellas personas que cuentan con una página web — como un blog, tienda online — para administrarla, organizarla y tener control total de las publicaciones y contenidos de la misma.

# Engagement

El engagement en el Marketing Online se puede traducir como el nivel de identificación y conexión emocional que tienen los clientes y prospectos con algún producto o servicio.

.

¿Qué es KPI?



- **¿Cuáles son los principales indicadores en el Marketing Digital o KPI's?**
- ROI (retorno de la inversión)
- CPA (costo por adquisición)
- CTR (tasa de clics)
- Alcance (orgánico y pago)
- Tiempo de permanencia
- Tasa de rebote
- Seguidores/suscriptores
- Engagement

# ¿Para qué sirve el Marketing Digital?

# ¿Qué es el CTR?

# Creacion de landing Pages herramienta keyboard

Definir objetivos.

Valores diferenciales.

Publico objetivo.

Cac.

Inversión en publicidad digital .

# Creación de Lead pages - web de ventas

# Keyword planner de Google ads

- Descubrir palabras claves

# Publicidad en IG y Facebook

- Alcance para llegar a tus clientes
- El objetivo del anuncio es ser clickeado
- El objetivo de la Web landing es vender
  
- ESTRUCTURA DE UN ANUNCIO
- DOLOR
- BENEF
- OBJECION
- CTA
- ESCASEZ



# MAPA DE CALOR

- Hotjar
- Podemos ver que usuarios visita nuestra web y que zonas dedica mas tiempo
- Usd 9 al mes

# MI NEGOCIO DE GOOGLE

- Tu presentación mas potente para vender

# resumen

- 5 puntos de partida
- 5 herramientas

# 4 E

Entertain

Educate

Engage

Emotion



# ENTERTAIN

Memes



# EDUCATE



# ENGAGE

Memes



# Emotion

**FARMER**  
**WINERY**  
~~**IMPORTER**~~  
~~**DISTRIBUTOR**~~  
~~**RETAILER**~~  
**YOU**





# Emotion

**IT MADE ME FEEL SOMETHING**



<https://www.youtube.com/watch?v=pDtCX071FJU>



# ENTERTAIN



# 100 PALABRAS PERSUASIVAS Y ÚTILES PARA MEJORAR TUS ANUNCIOS EN REDES



- 1.- ASOMBROSO
- 2.- BENEFICIOSO
- 3.- PROVECHOSO
- 4.- COMPRENSIVO
- 5.- CONMOVEDOR
- 6.- CONOCIDO
- 7.- CLAVE
- 8.- COTIDIANO
- 9.- CRECIENTE
- 10.- CRÍTICO
- 11.- PERJUDICIAL
- 12.- DÉBIL
- 13.- DEPRIMENTE
- 14.- DESTACADO
- 15.- SOBRESALIENTE
- 16.- DIDÁCTICO
- 17.- DISPONIBLE
- 18.- EMOCIONANTE
- 19.- INEVITABLE
- 20.- INJUSTO
- 21.- JUSTO
- 22.- LIBRE
- 23.- LIMITADO
- 24.- OSCURO
- 25.- PARECIDO
- 26.- POLÉMICO
- 27.- CONTROVERTIDO
- 28.- PRIVILEGIADO
- 29.- REALISTA
- 30.- SABIO
- 31.- SIGNIFICATIVO
- 32.- TORPE
- 33.- VENTAJOSO

## AQUÍ LA LISTA:

- 34.- ÚTIL
- 35.- SIMPÁTICO
- 36.- TENEBROSO
- 37.- FUERTE
- 38.- LIMPIO
- 39.- ESPECIAL
- 40.- IRRESPONSABLE
- 41.- INTRÉPIDO
- 42.- ENFERMO
- 43.- IMPULSIVO
- 44.- VULGAR
- 45.- FELIZ
- 46.- MODESTO
- 47.- SUTIL
- 48.- PEQUEÑO
- 49.- GRANDE
- 50.- DISTANTE
- 51.- ARDIENTE
- 52.- MARAVILLOSO
- 53.- SENSIBLE
- 54.- APASIONADO
- 55.- NUEVO
- 56.- MODERNO
- 57.- COLORIDO
- 58.- ODIOSO
- 59.- AMBICIOSO
- 60.- VIEJO
- 61.- AGRADABLE
- 62.- PACÍFICO
- 63.- DURO
- 64.- CONTENTO
- 65.- ESTRESANTE
- 66.- REFINADO

- 67.- ANGELICAL
- 68.- VALIENTE
- 69.- LINDO
- 70.- TRANSPARENTE
- 71.- FRÁGIL
- 72.- INCÓMODO
- 73.- DIFERENTE
- 74.- GRIS
- 75.- CALIENTE
- 76.- AGOTADOR
- 77.- DESCONFIADO
- 78.- COMPLICADO
- 79.- INTERESANTE
- 80.- BRILLANTE
- 81.- APÁTICO
- 82.- GRUESO
- 83.- AFECTUOSO
- 84.- PELUDO
- 85.- CUADRADO
- 86.- DULCE
- 87.- BURLÓN
- 88.- ORDENADO
- 89.- CÓMODO
- 90.- ABSTRACTO
- 91.- CRUEL
- 92.- LARGO
- 93.- DIFÍCIL
- 94.- ANCHO
- 95.- PERFECTO
- 96.- INFANTIL
- 97.- AMARGADO
- 98.- LUMINOSO
- 99.- COHERENTE
- 100.- COMPLEJO

- Desde redacción publicitaria hasta tráfico pagado:
  - NECESITA ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS QUE ATRAIGAN A TU CLIENTE IDEAL.
  - MÉTODOS CONVINCENTES QUE HAGAN QUE EL USUARIO TERMINE COMPRANDO
  - REALIZAR UNA CAMPAÑA DE RETARGETING PARA PODER LLEVAR A TU CLIENTE A DONDE TÚ QUIERES
- SIN MENCIONAR QUE NECESITAS UNA OFERTA ATRACTIVA
  - EN PRIMER LUGAR PARA QUE TU RESULTADO SEA EFECTIVO