20 IDEAS RENTABLES DE MARKETING

PARA PYMES

WWW.TU-APP.NET

El flujo de caja de tu negocio a tocado mínimos históricos. Lo más probable es que la mayoría del presupuesto se ha dedicado a desarrollar la idea y la contratación de personal. Ahora tienes que encontrar la manera de comercializar el producto sin gastar mucho dinero. Afortunadamente, tenemos varias ideas eficaces que pueden ayudar a estirar el presupuesto y hacer correr la voz de tu negocio

CONTENIDO DE VALOR

No se pueden decir suficientes cosas sobre el valor que da el contenido de calidad al desarrollo de la presencia en Internet. Si tienes habilidades para escribir genial, hazlo tú mismo. Si no tienes puedes encontrar fácilmente a un escritor especializado en contenidos a un precio muy asequible, por ejemplo en plataformas como freelancer

Puedes contratar contenidos a los escritores para que generen contenidos de calidad para tu página Web y Blog. Muchas empresas van a animarte a contratar a empresas especializadas en SEO para ayudarte a desarrollar tu estrategia de posicionamiento, pero este tiene un coste muy alto y los resultados... bueno, dejémoslo en que no son los que prometen

> "... Con un buen escritor y unos excelentes contenidos expuestos en forma de consejos, listas e ideas prácticas sobre tu sector, se puede desarrollar un fuerte posicionamiento SEO para atraer visitas."

RENUEVA LOS GRÁFICOS

El mostrar gráficos con estadísticas pueden ayudar a dirigir tráfico a tu página web o blog y desarrollar tu marca

Si no puedes permitirte contratar un escritor de contenidos puedes investigar en Internet y sacar estadísticas de tu sector para elaborar bonitos gráficos que inviten a los lectores a tú página. Hay mucho recursos en Internet fiables para cada nicho de mercado.

Utilizar los estudios publicados y darle un toque original hará que estés creando un contenido de gran calidad.

¡LA INFORMACIÓN QUE PUBLIQUES NO NECESITA SER ORIGINAL!

Sólo te tienes que asegurarte de citar las fuentes de donde coges los datos, además esto le dará más fiabilidad a los datos que compartas

RECICLA CONTENIDO

Viejo contenido + Viejo contenido = *Nuevo Artículo*

No tienes que reinventar la rueda!

Crea un libro electrónico de la información que ya has publicado o utiliza un antiguo seminario web para crear un tutorial de vídeo. Échale imaginación!

REDES SOCIALES

Las Redes Sociales son un necesidad en la actualidad. Estas son las más importantes:

Facebook Twitter LinkedIn Google+ Pinterest Instagram

Estas redes tienen un gran alcance y el potencial de llegar a muchas personas. Asegúrate de que estás añadiendo contenido de calidad y útil a sus medios de comunicación social.

LINKEDIN

Lo primero que necesitas es tener completo el 100% de tu perfil. Un buen perfil asegurará a tu negocio mucha credibilidad

También es necesario formar parte de grupos relacionados con tu nicho de mercado. El participar en estos grupos mediante el intercambio de ideas sobre tu sector, te dará autoridad que se traducirá en mayor confianza y más posibilidades de negocio.

GRUPOS Y FOROS

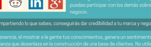
Entre todos los grupos y redes estas son las que más te interesan:

Quara, Reddit, Linkedin Grupos, Google +, ofrecen grandes oportunidades para que puedas participar con los demás sobre tu negocio.

Compartiendo lo que sabes, conseguirás dar credibilidad a tu marca y negocio.

En esencia, el mostrar a la gente tus conocimientos, genera un sentimiento de confianza que desenlaza en la construcción de una base de clientes. No utilice las RRSS y grupos como un enlace de todo el contenido de su web por que hará que las personas sientan que están sufriendo Spam. De formas, sin duda puedes agregar un enlace aquí y allá cuando sea relevante para las conversaciones que se estén manteniendo.

VÍDEOS



La creación de tu propio anuncio para subirlo a youtube puede ser posible con unos pequeños conocimientos. Este tipo de contenidos te darán mucha notoriedad cuando a medida que vayas teniendo seguidores.

Es una forma fácil y gratuita de promocionar tu negocio

PODCAST

Una gran manera de crear conexiones y promocionar su negocio es crear un podcast semanal.

Invita a profesionales de otros campos o propietarios de negocios que te acompañen como invitados expertos, para que compartan historias acerca de su experiencia en los negocios. A los invitados les encanta compartir lo que saben, y tu puedes beneficiarte mediante el fomento de las relaciones con otros propietarios de negocios.

INFOGRAFÍAS

La compra de una infografía puede ser algo caro, pero tiene la opción de tomarse el tiempo necesario para crearlas y esto le dará muchos beneficios.

Las infografías son una gran manera de conseguir tráfico de referencia porque los datos sugieren que las personas son propensas a compartirlas.

Por otra parte, la rapidez y eficacia de comunicar información sobre su empresa y su marca , multiplicará la difusión. Hay una gran cantidad de herramientas online para hacer infografías de manera sencilla con poco o ningún conocimiento de diseño gráfico.

TAB 1
TAB 2
TAB 3

EMAIL MARKETING

El email marketing es otra manera simple y eficaz para comunicarse.

La concepción popular es que el email marketing está acabado, nada más lejos de la realidad. Los datos sugieren que sigue siendo por amplia mayoría el canal que más volumen de negocio genera

MailChimp

MailChimp es una herramienta extraordinaria para gestionar las campañas de email marketing. Le va a ayudar a comunicarse con sus clientes actuales y potenciales. **Además tiene un versión gratuita**

La creación de un email mensual puede ayudarle a informar a sus clientes sobre:

- Sobre los nuevos productos
- oportunidades de ventas adicionales
- cambios en su negocio

Algo tan simple como la comunicación constante con sus clientes puede ayudar a que tengan tu empresa en mente.

Además siempre pueden compartir tu información comercial con otros contactos

EMAILS SEMANALES

Desarrolla un correo electrónico semanal creativo. Empieza con un título creativo y tratar de hacer algo que tus clientes esperen.

Los memes tienen el objetivo de sacarte una sonrisa. o, ¿qué hay de esos emails que te hacen reír y te animan la mañana?

Por ejemplo puedes poner el asunto "Gestionando mi lunes" y algún meme gracioso de alguién dormido sobre el ordenador. No tienes que poner nada del negocio.

El objetivo debe ser mantener el nombre de tu empresa a la vanguardia de los pensamientos y costumbres actuales.

PROGRAMAS DE REFERIDOS

¡Nada motiva más que la palabra GRATIS!

Nada habla mejor de tu marca que las recomendaciones de tus clientes a sus amigos y familiares.

Mediante la creación de un programa de referencia, que ofrezca a tus clientes existentes algo gratis si recomiendan tu empresa, conseguirás fidelizarlos a la par que difundes tu empresa.

Las referencias son uno de los mayores activos de un negocio

CONCUROS

¡A todos nos gusta ganar!, Puedes crear un concurso con el objetivo de conseguir datos de contacto de posibles clientes

Estos datos no tienen precio por lo que una pequeña inversión el premio del concurso tendrá un gran retorno

ENTER TO WIN!

Hay varios sitios web para crear concursos online que te harán muy fácil el ponerlo en marcha.

Ten en cuenta que los premios no tienen que ser unas grandiosas vacaciones, pero tienen que ser lo suficientemente tentadores para animar a la gente a participar y tener oportunidad de ganar.

PARTNERS

Una manera fácil de duplicar la presencia es asociarse con alguien de tu industria y que se complemente con lo que haces

PROMOTION
PROMOTION

Tienes que buscar negocios que complementen el tuyo de forma que ambos podáis distribuir el nombre de la otra empresa entre los clientes sin que este genere ningún coste.

Este tipo de alianzas solo traen beneficios, intenta crear una red de socios fuerte que abarque diferentes sectores para ampliar tu difusión sin gastar muchos recursos.

PREMIOS

Si tu negocio ha ganado algún premio tienes que lucirlo en donde puedas, este tipo de reconocimiento otorgan mucho valor a tu marca y generan confianza en los posibles clientes.

Pon a la vista premios o proyectos de los que te sientas orgulloso en tu sitio web, la gente asociará tu marca al sector.

TARJETAS DE VISITA CREATIVAS

Se creativo con tus tarjetas de visitas para sobresalir de la competencia

Haz una tarjeta que la gente recuerde

La clave para el uso de esta estrategia es asegurarse de que repartes las tarjetas. No es suficiente invertir en un diseño fresco y novedoso, tienes que asegurarte de que tu tarjeta acaba en la mano de cada persona. No importa si no tienen necesidad de lo que tu negocio tiene que ofrecer, en algún puede que si lo tengan o una persona les pregunte, en ese momento se acordarán de tus tarjetas de visita creativas.

GRATIS CUESTE LO QUE CUESTE

¡Todo el mundo ama las cosas gratis!

FREE!
FREE!
FREE!
FREE!
FREE!
FREE!

Algunos de los negocios más exitosos comenzaron al regalar sus productos. El proceso es muy simple. Encuentra una centro comercial, unlocal, una exposición de arte o un festival, que le permita a la gente degustar su producto o hacer una demostración. Si lo que ofreces merece la pena, la gente hará grandes esfuerzos por encontrarlo de nuevo. Asegúrate de tener preparada la información comercial que remite a su Web. Este paso le ayudará a difundir su marca

NETWORKING

Asiste a cada evento de networking que se ajuste a tus horarios. No te limites a eventos de networking de tu nicho. Cada evento es una posibilidad de establecer contactos y darse a conocer!

Si hay una oportunidad para de que puedas crear una relación hazlo, esto le dará ventaja. Que la gente sepa quién eres, hará posible que tu empresa se convierta en la referencia. La gente confía primero en quien conoce

APOYAR UNA CAUSA

Encuentra algo que te preocupe profundamente y comienza a volcarte en esa causa a través de tu negocio

Al apoyar una causa ayudarás a gente o harás algo valioso para la sociedad, te hará sentir bien y además tu empresa se beneficiará ya que hay muchos clientes que otorgan mucho valor a los negocios solidarios que se implican

PATROCINAR UNA ASOCIACIÓN

Hay un gran número de clubs de deportes que siempre están en busca de patrocinadores, equipos de baloncesto, equipos de fútbol, equipos de atletismo, e incluso grupos de baile, siempre están pidiendo a los negocios ayudas para subvencionar su actividad

Los patrocinios traen consigo una gran cantidad de publicidad gratuita.

Al ser patrocinador las camisetas del equipo o los carteles del club aparecerán con tu marca, por lo que recibirá una gran difusión y de calidad ya que el público asociará tu marca con algo positivo como es el deporte.

Los patrocinios son una gran manera de colocar tu empresa de manera natural en la vida de muchos ciudadanos

CONCLUSIÓN

Aunque su presupuesto de marketing no se pueda comparar con algunos de sus competidores, no significa que esté sin recursos para ganar notiriedad.

Con un poco de trabajo y creatividad, puede llegar a los clientes potenciales sin tener que gastar millones

WWW.TU-APP.NET