

Vende tu producto donde quieras con Inbound Marketing



Oscar Fuente – IEBS Business School

Qué es inbound Marketing

El Inbound Marketing siempre ha existido sólo que ahora le han puesto nombre y gracias a Internet se potencia el alcance a nivel GLOBAL

El **inbound marketing** es una metodología que **combina técnicas de marketing y publicidad**, especialmente no intrusivas, con la finalidad de **contactar con un cliente al principio de su proceso de compra y acompañarle mediante el contenido apropiado** para cada una de las etapas de maduración **hasta la transacción final**. De esta manera, **se maximizan el número de puntos de contacto y el awareness de la marca**.

INBOUND CYCLE

Cómo se hace el Inbound Marketing de antes

- Desayunos con clientes/potenciales
- Asistencia a eventos
- Organizar formación con clientes
- Revistas corporativas
- Asistir a Ferias y eventos de networking, etc...



- Problema dinero y tiempo y muy local



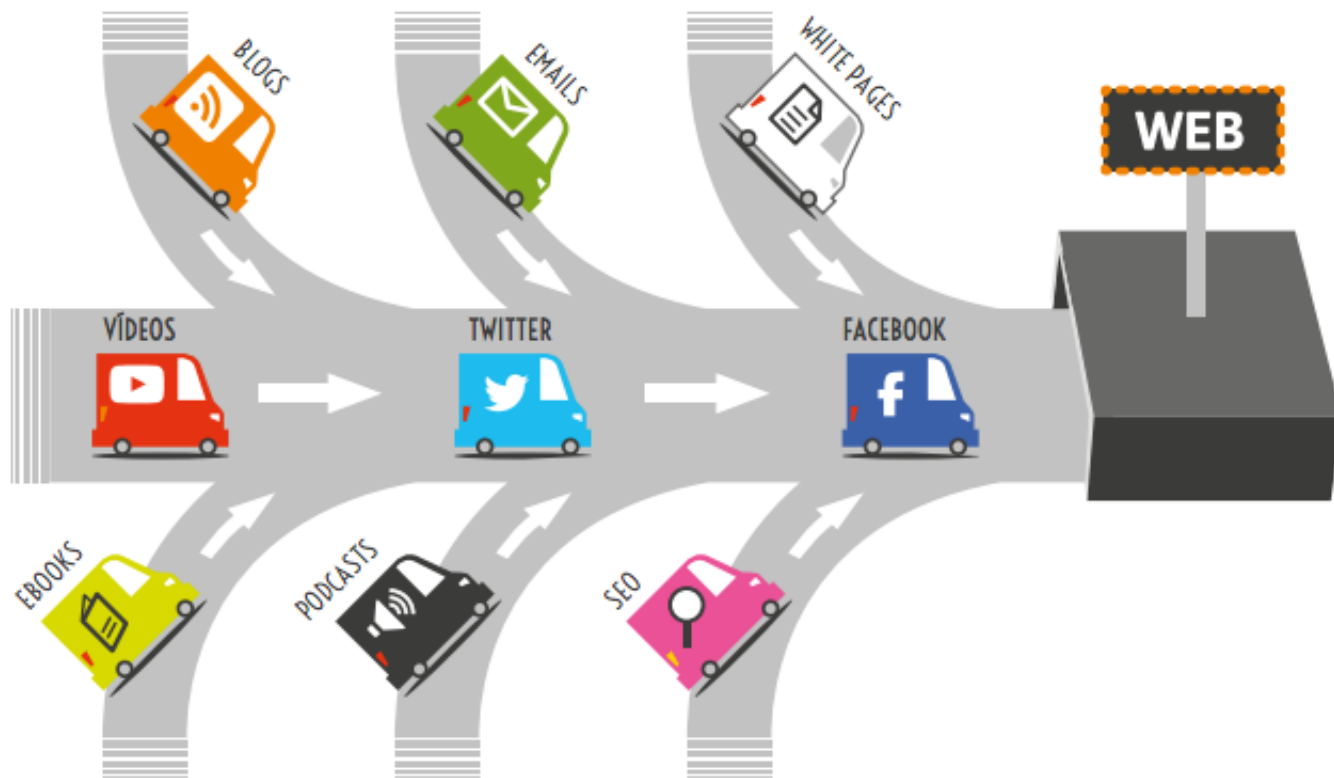
Cómo se hace el Inbound Marketing hoy

- Blog
- Webinars
- Whitepapers
- Informes
- E-news



- Mucho mas barato y alcance global

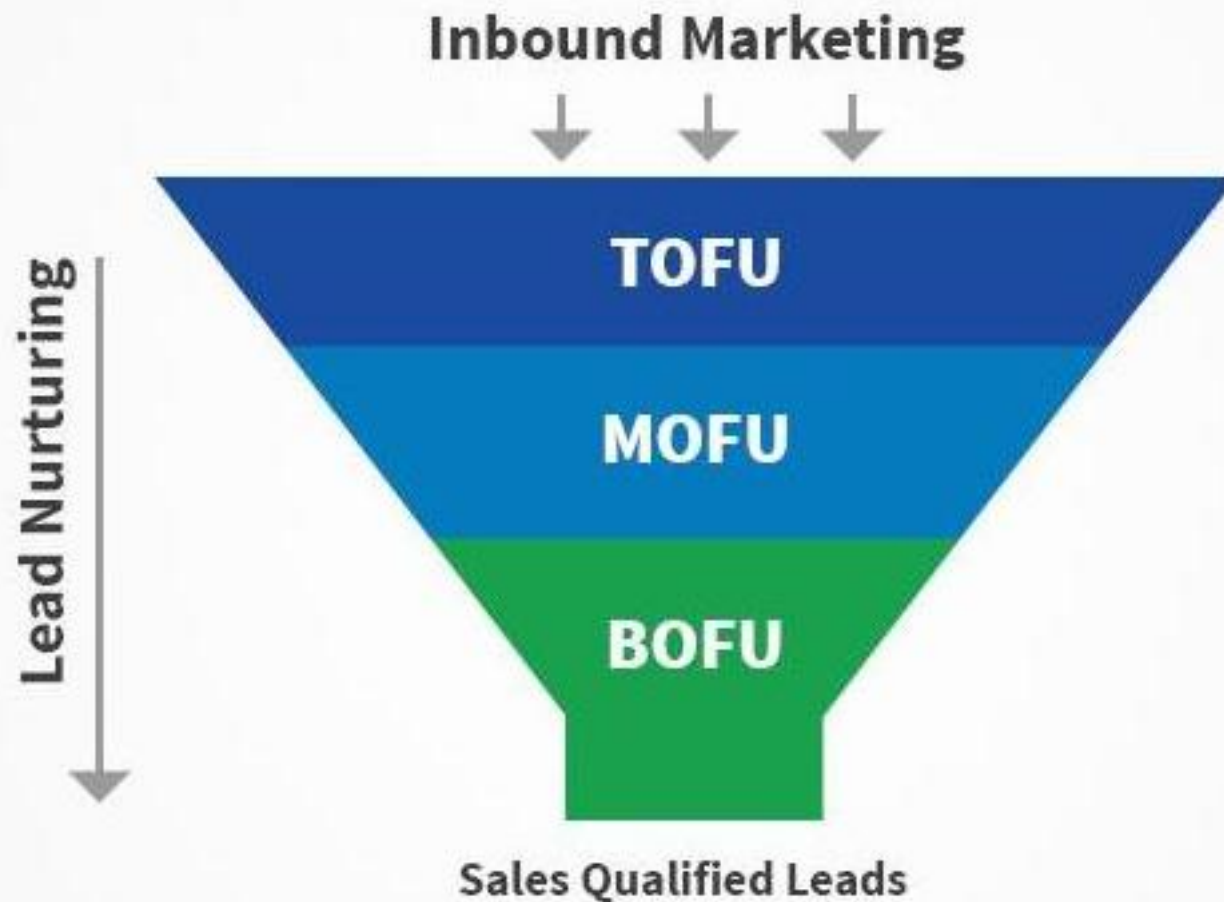




Ciclo de compra tradicional

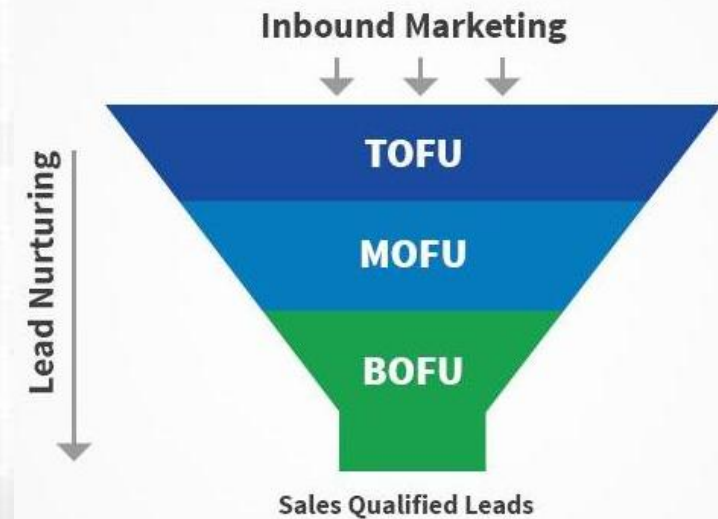
Etapa	Search	Otros Medios	Objetivo
Durmiente	PULL: No existe	PUSH: Banners, emailings, mobile, tv, afiliación, contenidos, etc.	Despertar interés, curiosidad –levantar liebres-
Pensante	PULL: No existe	PUSH: Banners, emailings, mobile, tv, afiliación, contenidos, etc.	Atraer, enganchar, intrigar, dar el primer paso
Aprendiendo	PULL: Empieza a realizar búsquedas informacionales	PUSH: Banners, emailings, mobile, tv, afiliación, contenidos, etc.	Apoyan la campaña, recuerdan el mensaje y la oferta, conducir al paso definitivo
Comparando	PULL: Búsquedas informacionales, pero mucho más específicas	PUSH: Banners, emailings, mobile, tv, afiliación, contenidos, etc.	Apoyan la campaña, recuerdan el mensaje y la oferta, conducir al paso definitivo
Comprando	Búsquedas transaccionales, es el último paso de todo el proceso anterior	Banners, emailings, mobile, tv, afiliación, contenidos, etc.	Dan el último empujón a los abandonos en los últimos pasos de nuestro proceso de venta, “remarketing”

Ciclo de compra inbound marketing



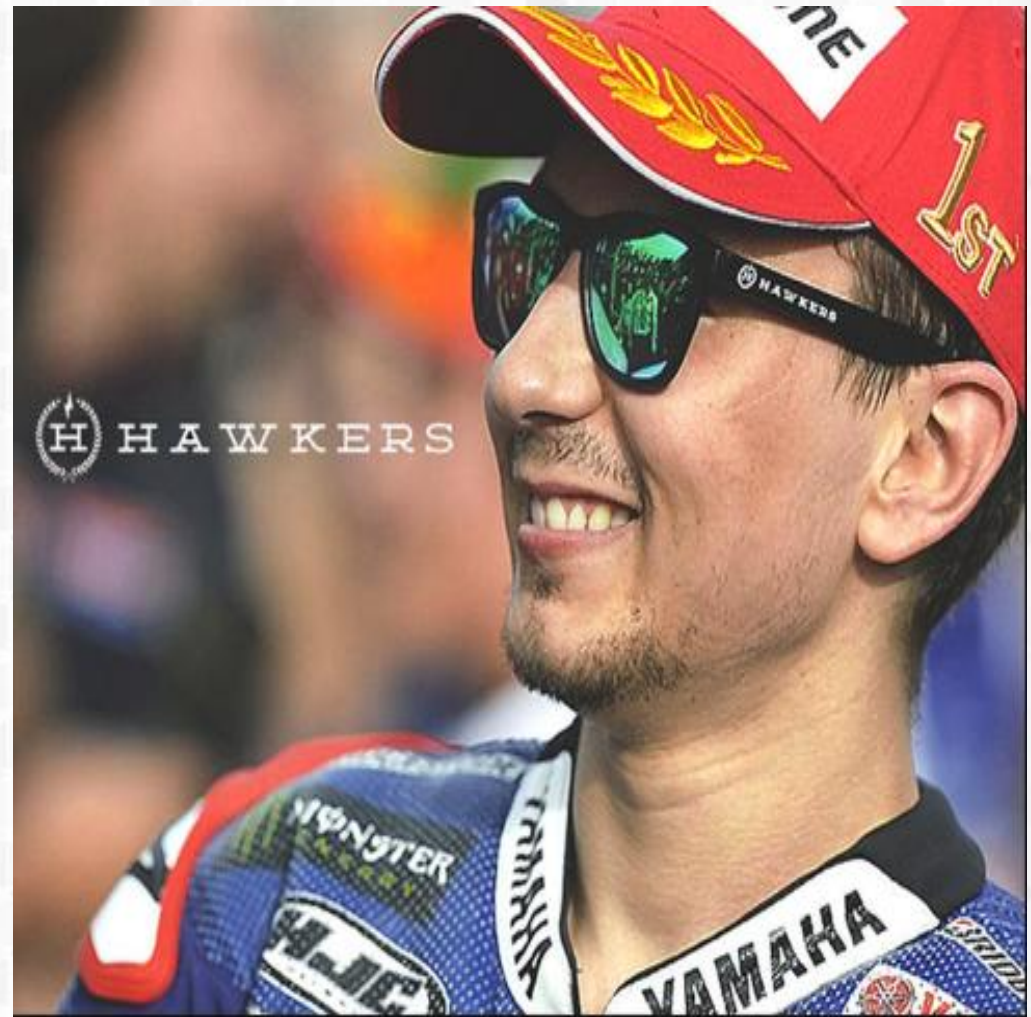
Matriz de contenidos

- Las bbdd ya no sólo son las tradicionales
- Una página de Facebook se convierte en un funnel de ventas
- Creamos contenido que hace las veces del trabajo de un comercial: Blog, Video, Infografía, Whitepaper



Convierte al producto en el protagonista

En el inbound marketing tu producto tiene que ser el protagonista. Crea historias donde tu producto sea el protagonista





Si todo esto es muy bonito pero por dónde empiezo....

Veamos un ejemplo práctico

¿Qué buscan nuestros clientes y potenciales?



Veamos un ejemplo práctico

- Le preguntamos a google
- Hacemos tres tipos de búsquedas
 - Informacionales
 - Transaccionales
 - Marca



Algunos trucos para saber que buscan

- Google Trends
- Google Instant (keywordtool.io)
- Google Keyword Tool
- Preguntas





[Download](#)

0 : 0

VINO RIOJA

para que
paraque
quien
donde

Negative Filter

Shit Keywords!

[Download](#)

20 : 932

vino rioja arienzo de marques de riscal tinto crianza
vino rioja becquer
vino rioja que es
vino rioja marques de caceres
vino rioja marques de riscal
vino rioja marques de aldeanueva
vino rioja nada que ver
vino rioja posada del marques
que vino rioja comprar
que vino rioja regalar
vino rioja sin etiquetar
vino marques del puerto rioja crianza 2008
vino blanco rioja marques de caceres
vino rioja reserva marques de riscal
vino rioja marques de murrieta reserva 2006
vino rioja becquer precio
donde comprar vino rioja barato
donde comprar vino a granel en la rioja
vino rioja becquer 2008
vino rioja becquer 2009

para que
para que
quien
donde

Negative Filter

Si ya se que buscan planifica el contenido

Crea contenido que responda a las preguntas de tus clientes:

- Lo mas fácil un blog
- Videos en youtube (2º buscador)
- Descargables a cambio del email
- Webinar, podcast lo que te resulte más fácil y si usas más de un canal mejor.

Y Ahora Qué

Hay que identificar al usuario:

- Usa el contenido de forma específica para cada etapa del funnel
- Crea contenidos que conviertan, siempre un cierre de venta al final –cómo mínimo-
- Etiqueta los públicos con cookies y haz remarketing. Facebook es realmente fácil.

Lo que esperabas el ejemplo

Buscamos en google “Community Manager”

community manager



Todo

Imágenes

Noticias

Vídeos

Libros

Más ▾

Herramientas de búsqueda

Aproximadamente 64.700.000 resultados (0,52 segundos)

Máster Community Management - Online Marketing - obs-edu.com

Anuncio www.obs-edu.com/Community/Management ▾

Máster OBS en marketing online y e-commerce. 100% online. ¡Infórmate!

Management The New Way · Escuela 100% Online · Matrícula Abierta · Formación 100% Online

Objetivos del Máster · Plan de Estudio · Becas y ayudas · Proceso de admisión

Curso de Community Management - Acceso a Bolsa de Empleo

Anuncio www.deustoformacion.com/Community/Management ▾

Conviértete en un experto en redes sociales y Com. Management. ¡Infórmate ahora!

Temario del Curso · Curso de Inglés Gratis · Modelo de Aprendizaje

community manager

Definiciones en la Web

El responsable de la comunidad virtual, digital, en línea o de internet, es quien actúa como auditor de la marca en los medios sociales; o gestor cumple un nuevo rol dentro de la mercadotecnia, la Publicidad Online y la documentación, pues es una profesión emergente al igual que lo es el Record ...

http://es.wikipedia.org/wiki/Community_Manager

Danos tu opinión

Qué es un Community Manager y cuáles son sus funciones

comunidad.iebschool.com/iebs/general/que-es-un-community-manager/ ▾

2 jul. 2013 - Descubre qué es un **Community Manager**, cuáles son sus principales Funciones y cómo sería el Perfil perfecto del **Community Manager** o ...

Responsable de comunidad de internet - Wikipedia, la enciclopedia ...

https://es.wikipedia.org/wiki/Responsable_de_comunidad_de_internet ▾

El responsable o gestor de la comunidad de internet, en línea, digital o virtual (online **community manager** en inglés) es quien actúa como auditor de la marca ...

A dónde va

- > Sólo esta página recibe un tráfico mensual de 30.000 visitas
- > Esta preparada para recoger este tráfico de hecho hicimos ad-hoc un MOOC de social media para principiantes
- > En este caso fue primero el huevo y luego la gallina, es decir nos llegó el tráfico e hicimos el contenido para maximizar el resultado

A dónde va

Primer call to action: suscríbete



A dónde va

Segundo en el texto

Si bien hay un conjunto de cualidades intrínsecas; como la empatía y una buena dosis de creatividad e ingenio, que te ayudan a llevar a cabo las funciones del Community Manager, la formación proporciona conocimiento en el diseño de estrategias, gestión de procesos y en el manejo de las herramientas 2.0, cosas necesarias para el desarrollo de la actividad del community manager.

Sin ir más lejos, puedes realizar este [Curso online gratuito de social media para principiantes](#) que te proponemos en IEBS, o si quieres algo más avanzado puedes consultar nuestro [Máster en Community Manager](#).

Por otro lado, la formación por sí sola no es suficiente; la **experiencia** también es esencial para desarrollar

Además

SUSCRÍBETE AL BLOG

Ideas, noticias y mucha formación en tu bandeja de correo

Suscríbete ahora y recibe todo el contenido de nuestro blog

ex: john@hotmail.com

SUSCRÍBETE



Y el cierre **IMPORTANTÍSIMO**

Si vas a desarrollar la estrategia de una empresa y quieres ayudar a construir organizaciones 2.0 entonces debes trabajar el enfoque estratégico y probablemente tengas que formarte con un **master en community manager**. Si estás más centrado en sus posibilidades tácticas en el ámbito del marketing y la comunicación tal vez te sea suficiente con un **postgrado en community manager**. Y si lo que quieres es aprender rápido como funcionan las principales herramientas y los medios sin entrar en detalle en conceptos estratégicos es posible que este **curso de experto** te sea más que suficiente. Para empezar nada mejor que un **curso gratis para community managers**.

¿Qué te ha parecido este artículo? Como ya hemos visto para ser un buen Community Manager hay que poseer un conjunto de conocimientos y destrezas. Ayúdanos a dar a conocer la función del buen community manager y compártelo ¡Gracias!

Master en Community Manager

Si las Redes Sociales son tu pasión porque no convertirlo en tu profesión

¡Fórmate!

Comparte y comenta este artículo!

739
COMPARTIDO

f 130 G+ 232 in 377

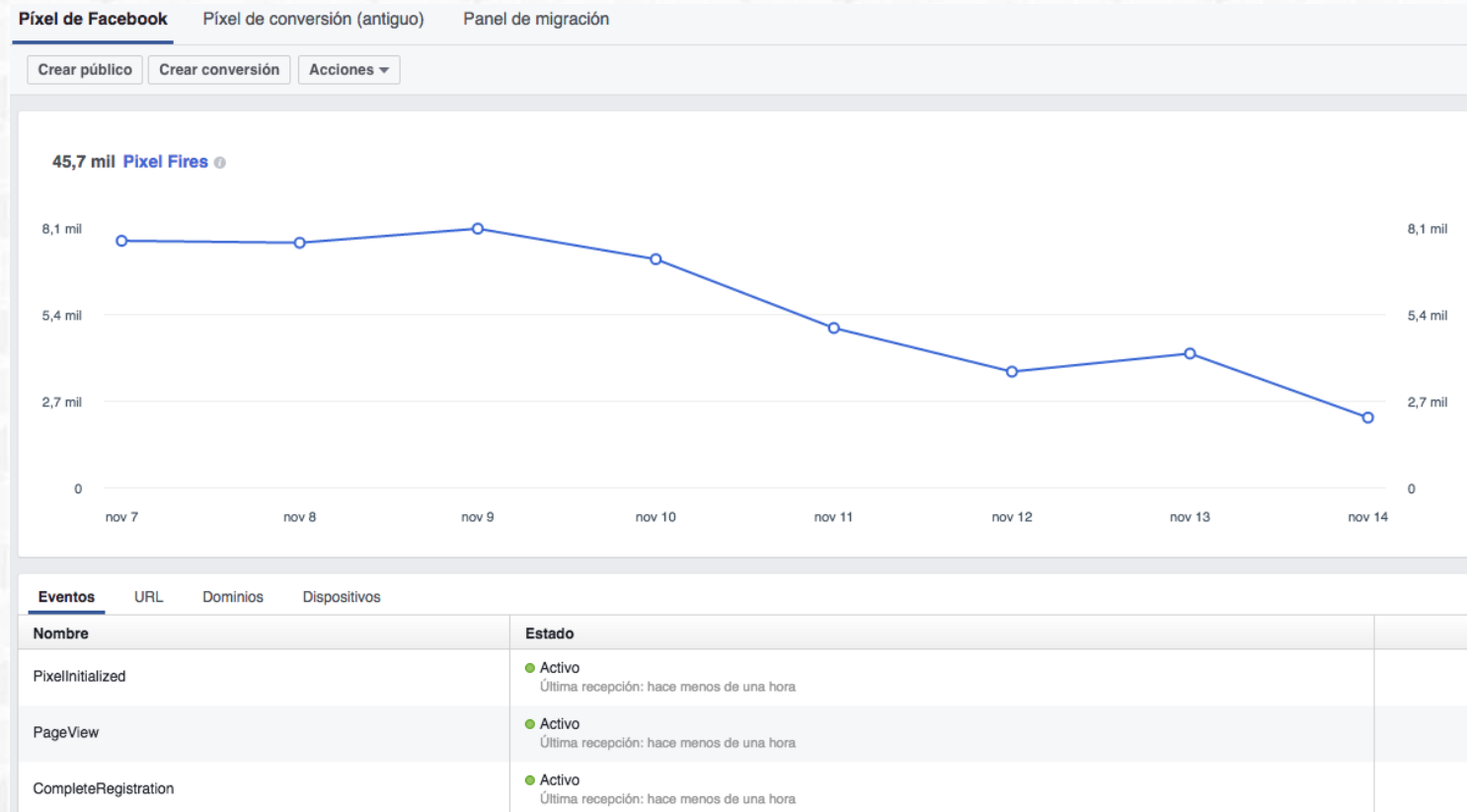


¿Te ha gustado este post?
Déjanos un comentario!

Pero y esto acaba aquí...

Etiquetado de públicos y Remarketing

Hay que instalar el pixel de Facebook o Google Analytics y crear públicos:



Etiquetado de públicos y Remarketing

Es muy sencillo, son reglas de contenido, es decir si la página contiene la palabra “community manager” y no ha llegado nunca a una página de “gracias”

Qué buscamos con el remarketing

- >Identificar a las visitas registrándoles en webinars
- >Motivar a las personas interesadas en el contenido para formarse
- Convertir oportunidades de venta en clientes con mensajes de venta y acompañamiento

Lista de remarketing

Cuenta publicitaria: 113276432135183 (EUR)

Públicos

Crear público ▼

Filtros ▼

Personalizar columnas ▼

Crear anuncio

Acciones ▼

Crear un público personalizado

¿Cómo quieres crear este público?

Llega a personas que tienen relación con tu empresa, ya sean clientes existentes o personas que interactuaron con la empresa en Facebook u otras plataformas.



Archivo de clientes

Usa un archivo de clientes para asociar tus clientes con personas en Facebook y crea un público a partir de estas asociaciones. Los datos se cifrarán con hash antes de subirse.



Tráfico del sitio web

Crea una lista de personas que visitan tu sitio web o consultan páginas web específicas



Actividad en la aplicación

Crea una lista de personas que realizaron una acción específica en tu aplicación o juego



Interacción en Facebook NUEVO

Crea una lista de personas que interactuaron con tu contenido en Facebook

Este proceso es seguro y los datos de tus clientes son confidenciales.

Crear público



Píxel ● **IEBSCHOOL's Pixel**

Identificador del píxel: 980237965336385

Tráfico del sitio web

Combinación personalizada



Modo avanzado **ACTIVADO**

Incluir **Tráfico que cumple la siguiente regla:**

La URL contiene

blog Add URL keywords

y

community-manager Add URL keywords

y

Número de visitas: Como mínimo

1

En los últimos 180 días

Excluir **Tráfico que cumple la siguiente regla:**

La URL contiene

gracias Add URL keywords

y

Número de visitas: Como mínimo

1

En los últimos 180 días

[Incluir más](#) o [Excluir personas](#)

Sitio web visitado
activado

Todos

Celular

Computadora

Con este público creo una campaña

Público

Define quién quieres que vea tus anuncios. Más información.

Crear nuevo

Usar un público guardado ▼

Públicos personalizados ⓘ

Sitio web

Visita Blob Community Manager

Agrega públicos personalizados o públicos similares

Excluir | Crear ▼

Lugares ⓘ

Todas las personas en este lu... ▼

📍 Incluir ▼ | Agrega lugares










Y que pasa cuando tenemos el email

- >Utilizamos el email marketing
- > Combinamos con reglas de automatización
- >Definimos el viaje del cliente, un mapa ideal, y establecemos eventos que determinan como avanza en el proceso.
- >Con esos eventos desencadenamos acciones de negocio.

Ejem: Si un usuario ha visitado la web tres veces en los últimos 15 días y ha buscado información del proceso de matriculación se programa una llamada comercial urgente

Y que pasa cuando se hace FAN

->El protagonista es el producto no la marca

Páginas	
	Master en Marketing Interactivo & New Media Producto/servicio · A Claudia Crua, Eva Rodríguez y 832 personas más les gusta esto
	Master en Software de Gestión: Open Source, SaaS & Cloud Producto/servicio · A Rosa Ayari, Claudia Crua y 1.636 personas más les gusta esto
	Master en Marketing Intelligence & CRM Producto/servicio · A Rosa Ayari, Roberto Touza David y 307 personas más les gusta ...
	Master en Gamification y Narrativa Transmedia Producto/servicio · A Rosa Ayari, Claudia Crua y 1.399 personas más les gusta esto
	Master SEO y SEM Producto/servicio · A Rosa Ayari, Roberto Touza David y 3.399 personas más les gust...
	MBAi Master en Dirección de Empresas de Internet Producto/servicio · A La Nueva Olga, Rosa Ayari y 4.494 personas más les gusta esto
	Master en Community Management Producto/servicio · A Noelia López Gómez, Rosa Ayari y 7.214 personas más les gust

Y que pasa cuando se hace FAN

Creas un funnel de venta con contenidos. La página es una base de datos:

- Importante usar Facebook Ads



Master en Gamification y Narrativa Transmedia

@MasterEnGamification

Inicio

Información

Más info [+]

Fotos

Videos

IEBS en Youtube

Me gusta

IMPLICATE

Publicaciones

Servicios

Administrar pestañas

- ⚙ Editar información
- + Crear evento
- 👍 Te gusta ▾
- ⋮ Más ▾



Master en Gamification y Narrativa Transmedia

21 h · 🌐

📖 El método de aprendizaje que usa la memoria a largo plazo es mucho más efectivo ¿Lo sabías? 👉 <http://ow.ly/bL4K3064UX5>



Método de aprendizaje más efectivo; memoria a largo plazo

Existen dos metodologías de aprendizaje según el tipo de memoria que usemos; vosotros mismos comprobaréis cual funciona y cual no... [+]

COMUNIDAD.IEBSCHOOL.COM

- 👍 Me gusta
- 💬 Comentar
- ➦ Compartir
- 👤 ▾



Master en Gamification y Narrativa Transmedia

Ayer a las 11:00 · 🌐

¿Quieres aprender #Gamificación? El 1 de diciembre empezamos el Curso Online Gratuito de Gamificación para principiantes ¡No te lo pierdas! Apúntate ya 👉 <http://ow.ly/2STO3064Ujvt>

Ventajas

Balance General

ACTIVO		\$	PASIVO		\$
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Caja y Bancos		22.250,00	Cuentas por Pagar		15.000,00
Inversiones		-	Remuneraciones		-
Bienes de Cambio		34.000,00	Cargas Fiscales		-
Créditos por Ventas		6.000,00			
Otros Créditos		1.000,00			
Total de Activo Corriente		\$ 63.250,00	Total Pasivo Corriente		\$ 15.000,00
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Bienes de Uso		10.000,00	Cuentas por Pagar		-
Activos Intangibles		-	Otros Pasivos		-
Total de Activo No Corriente		\$ 10.000,00	Total Pasivo No Corriente		\$ -
			Total del Pasivo		\$ 15.000,00
			PATRIMONIO NETO		
			Patrimonio Neto		50.000,00
			Resultados		8.250,00
			Total del Patrimonio Neto		\$ 58.250,00
Total del Activo		\$ 73.250,00	Total del Pasivo y Patrimonio Neto		\$ 73.250,00

Total del Activo	\$ 73.250,00	Total del Pasivo y Patrimonio Neto	\$ 73.250,00
		Total del Patrimonio Neto	\$ 58.250,00
		Resultados	8.250,00
		Patrimonio Neto	50.000,00

Ventajas

- > Más barato que la publicidad de pago
- > Más creíble y efectiva
- > Rango de alcance GLOBAL
- > Es duradera, si dejas de invertir sigue funcionando
- > Creamos un activo de la empresa
- > Construimos nuestro propio medio de comunicación

Inconveniente

- >Es una carrera de fondo no un sprint como la publicidad pagada
- >A veces tarda en arrancar, de media hay que trabajar 4-6 meses para tener resultados

Gracias! :-)