

Claves para desarrollar una estrategia de Marketing low-cost

Hoy en día, podemos realizar estrategias de Marketing sin gastarnos demasiado dinero, y alcanzando un gran número de público si sabemos hacer bien las cosas. Aquí voy a proponer una campaña que sea lo más low-cost posible, para los presupuestos más ajustados.

1. Posicionamiento

Crea una web amigable con Google. Sin ser experto en SEO, puedes hacer una página que sea reconocida y trackeada correctamente por los buscadores. Para ello unos consejos:

- Evita usar flash
- Intenta que tu nombre o url posea palabras clave
- Pon cuantas más palabras clave posibles en el texto de tu web (aunque no hay que pasarse, porque Google te puede marcar como "spam")
- Las negritas y las mayúsculas son reconocidas por Google, así que aprovecha esto.
- Utiliza la herramienta de Google adwords para palabras clave, te dará no sólo las palabras clave de tu web, sino las de tu competencia!!!

Si deseas más información sobre nuestros Gestor de contenidos para la creación de tu web **<<contacta con nosotros.>>**

2. Crear un blog

Sí, hoy en día todo el mundo tiene un blog, pero realmente es la forma más rápida y de bajo coste para poderte posicionar como experto en alguna materia. Con un blog con los tags bien definidos y con los contenidos correctos, puede convertirte en el referente de tu sector.

- Permitirá a la empresa lograr una mayor visibilidad y difundir de forma sencilla y gratuita su actividad, proyectos, servicios y objetivos
- A través del blog se genera una comunicación directa con el público objetivo ya que el blog permite la interactividad (los lectores pueden opinar, comentar los artículos, debatir sobre los mismos...).
- El blog hace partícipe a la entidad de conversaciones on-line sobre las que le interesa manifestarse y posicionarse.
- Generar tráfico en otros soportes digitales de la organización. El blog permite recomendar otras páginas Web y enlazarlas. Debemos usar esta

característica y crear sinergias con otras organizaciones y con nuestros propios soportes (enlace a tu web corporativa, al newsletter, a publicaciones on-line de la organización, etc).

3. Redes sociales

Habla, dinamiza, polemiza, trata con desconocidos 'Ábrete un perfil en Twitter, en Facebook, en Xing, LinkedIn'....Habla con expertos, con clientes, participa en grupos de interés para tu negocio, vuelca los contenidos de tu blog. Los negocios se mueven en internet, ahora el mundo no es redondo sino plano.

4. Places, places, places...

Por qué no están todos los comercios de mi ciudad en Google Places o en Facebook places. El potencial que tienen estos recursos para los negocios locales es infinito: los clientes pueden realizar comentarios, recomendar los sitios, los amigos sabrán donde están porque aparecerá en sus perfiles. Es la forma más fácil, viral y además gratuita que tiene una empresa para darse a conocer, además de poder insertar descuentos, promociones, premios, etc.

5. Foursquare

La penetración de los smartphones en España es cada vez mayor, un mercado en continuo crecimiento, y aún hay empresas que no conocen esta herramienta que, si bien para el cliente es como un juego, para un negocio es una plataforma promocional espectacular. Haz promociones, premia a tus clientes más fieles, atrae a amigos... y sin coste alguno.

Con estos consejos, tienes trabajo para rato. Si bien es cierto que todo esto no requiere una inversión económica, si requiere invertir mucho tiempo si quieres que esta estrategia de resultados positivos.