



PUBLICIDAD FÁCIL

Taller Creativo de Publicidad

Guía Básica para Ordenar tu Empresa y
Crear un Plan de Venta Digital



www.publicidadfacil.com



Taller Creativo Digital | Publicidad Fácil

1. Diagnóstico Inicial: Análisis del Ecosistema Digital

Antes de definir cualquier estrategia, debes evaluar en qué punto está tu empresa en el entorno digital.

Responde estas preguntas clave:

- ¿Tu sitio web está bien posicionado en Google?
- ¿Tienes un blog o contenido relevante para tu audiencia?
- ¿Cuentas con perfiles activos en redes sociales?
- ¿Estás invirtiendo en publicidad digital? ¿Con qué resultados?
- ¿Tu proceso de ventas online está estructurado o es improvisado?
- ¿Tienes una base de datos de clientes potenciales?



2. DEFINIR OBJETIVOS Y KPIS

En **Publicidad Fácil**, trabajamos con objetivos SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y Temporales).

Algunos ejemplos:

- Aumentar el **tráfico orgánico** en un 30% en 6 meses.
- Conseguir 500 leads calificados en 3 meses.
- Incrementar la conversión del sitio web en un 20%.
- Mejorar la tasa de apertura de emails al 25%

3. SEO: Optimización para Motores de Búsqueda

- SEO Técnico: Verificamos la velocidad del sitio, estructura de URLs, certificados SSL y adaptabilidad móvil.
- SEO On-Page: Usamos palabras clave relevantes, mejoramos la estructura de contenidos y optimizamos meta descripciones.
- SEO Off-Page: Generamos backlinks de calidad desde sitios de autoridad



Lo que no se mide, no se mejora. El **SEO** y **la analítica** son claves para tu éxito digital.

Si **no entiendes algún término** o **necesitas ayuda** para interpretar tus métricas, **agenda una asesoría** con nosotros.

Escríbenos a hola@publicidadfacil.com y te ¡ayudaremos!

4. PLAN DE CONTENIDOS

- Define los temas de interés de tu público. Pregúntate: ¿Quiénes son los seguidores de tus redes sociales? ¿Qué tipo de visitantes recibe tu sitio web?
- Planifica un calendario editorial para mantener una comunicación constante y estratégica.
- Crea contenido variado: blogs, videos, infografías, casos de éxito. La inspiración está en tu día a día: comparte tu historia, muestra tu trabajo, conecta con tu audiencia. Si no puedes escribir, graba videos cortos o redacta textos breves. La autenticidad siempre se valora.
- Usa llamados a la acción (CTAs) claros para guiar a tu audiencia hacia la siguiente acción.

5. CÓMO CREAR UN PLAN DE VENTAS ONLINE EXITOSO

Para vender online necesitas un embudo de ventas, un proceso estratégico que guía a los clientes desde el primer contacto hasta la compra y fidelización. Este embudo tiene cinco etapas clave:

1. **Atracción:** Haz que te encuentren. Usa SEO, contenido en redes sociales y publicidad (Google Ads, Facebook Ads) para generar tráfico.
2. **Captación:** Transforma visitantes en leads. Utiliza formularios, chatbots, WhatsApp Business y lead magnets (ebooks, descuentos) para obtener sus datos. ¡Responde rápido!
3. **Nutrición:** Mantén el interés. Envíales contenido útil a través de email marketing y redes. No vendas de inmediato, genera confianza. Solo contacta a quienes dieron su consentimiento.
4. **Conversión:** Convierte leads en clientes. Usa propuestas comerciales claras, llamados a la acción persuasivos y ofertas irresistibles. Insiste sin molestar.
5. **Fidelización:** No olvides a tus clientes. Realiza seguimiento postventa, envía encuestas de satisfacción y ofrece incentivos como descuentos exclusivos o regalos para fortalecer la relación.
6. **Usa herramientas gratuitas** o de bajo costo para automatizar procesos y mejorar tu estrategia. Sé simple, sigue cada etapa y verás resultados. 🚀

6. DEFINE A TU “BUYER PERSONA” Y OPTIMIZA TU ESTRATEGIA DE VENTAS

Tu buyer persona es la representación ideal de tu cliente. Para construirlo, hazlo lo más detallado posible:

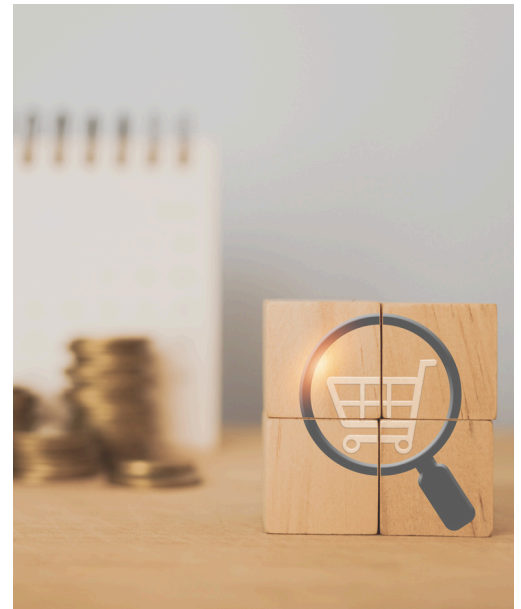
- ¿Quién es? (Edad, profesión, intereses, ubicación)
- ¿Cuáles son sus principales problemas o necesidades?
- ¿Cómo busca soluciones? ¿Prefiere redes sociales, Google, recomendaciones?
- ¿Qué lo motiva a comprar? ¿Precio, calidad, servicio, rapidez?

Ahora, ponte **en sus zapatos** y recorre toda su experiencia contigo:

1. **Descubrimiento:** ¿**Cómo te encuentra?**
¿Por redes, Google, recomendaciones?
2. **Evaluación:** ¿**Qué factores considera** antes de comprarte?
3. **Compra:** ¿El **proceso es simple** y claro o tiene obstáculos?
4. **Postventa:** ¿**Cómo le das seguimiento?**
¿Tienes un sistema de fidelización?

Este ejercicio no solo te ayuda a mejorar su experiencia, sino que también te permite crear un mejor discurso de venta.

Un script de ventas bien trabajado te dará seguridad al comunicarte con clientes potenciales y aumentará tu tasa de conversión.





7. USA UN CRM Y GESTIONA MEJOR TUS CLIENTES

Hoy existen diversas herramientas de CRM (Customer Relationship Management) que te permiten organizar la información de tus clientes y aprovecharla estratégicamente.

Tener una base de datos bien estructurada te permitirá:

- Enviar promociones en fechas clave como el Día de la Madre, Navidad o Black Friday.
- Detectar patrones de compra y segmentar clientes según intereses.
- Gestionar seguimiento y fidelización para mantener la relación activa.

📌 Dato clave: Los datos son poder. Una empresa que conoce a sus clientes y sus hábitos puede vender mejor.

MIDE Y AJUSTA CON HERRAMIENTAS GRATUITAS

- ✓ No puedes mejorar lo que no mides. Usa herramientas gratuitas como Google Analytics y Search Console para analizar el tráfico de tu sitio web, conocer el comportamiento de los usuarios y detectar oportunidades de optimización.
- ✓ Google ofrece capacitaciones gratuitas sobre estas herramientas y sobre cómo crear campañas en Google Ads para pymes. ¡Aprovecha estos recursos y sácale el máximo partido a tu estrategia digital!

8. DIGITALIZACIÓN CON EL ECOSISTEMA GOOGLE Y WHATSAPP



Además del sitio web y redes sociales, es clave aprovechar herramientas que optimicen la conexión con tus clientes y aumenten tu visibilidad online.

📍 Google My Business (GMB): Si tienes una tienda física o prestas servicios en una ubicación específica, GMB te permite aparecer en búsquedas locales y

Google Maps. Optimízalo con:

- Información clara: dirección, horarios y contacto.
- Reseñas de clientes: fomentan confianza y credibilidad.
- Publicaciones con ofertas o novedades

💬 WHATSAPP BUSINESS

Ideal para ventas y atención al cliente. Úsalo estratégicamente.

- ✓ Mensajes automatizados para respuestas rápidas.
- ✓ Catálogo de productos/servicios visible para clientes.
- ✓ Etiquetas para organizar contactos y seguimientos.
- ✓ Integración con anuncios en Facebook e Instagram para que los clientes te contacten con un clic.



TIP

Un **ecosistema digital bien integrado** (sitio web + redes sociales + Google My Business + WhatsApp Business) mejora la experiencia del cliente y potencia tus conversiones.

¡Empieza a implementarlo hoy!



PUBLICIDAD FÁCIL

Taller Creativo de Publicidad