

Ponencia:

Cómo integrar la estrategia de Marketing digital en tu empresa



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

 **UNIÓN EUROPEA**
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

CEEI
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

“Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020”



Rubén Salcedo

Consultor de

Marketing Digital Relacional



- **Licenciado en ADE Universidad de Valencia**
- **Máster en Marketing Online y Redes Sociales por EEME**
- **Ponente de Máster Marketing Digital y Redes Sociales(EEME)**
- **CEO de Barmet Media**
- **CEO de Barmet.es**
- **Certificado en Google Adwords**
- **Caso de éxito de gestión de Ecommerce en el libro “Conseguir lo imposible” de Luis Carbajo CEO de Solostocks**
- **Premio Internacional E-COMMarketing 2011 Iniciativa en Redes Sociales**

Mi experiencia

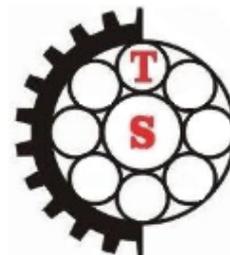
- **Consultor de Marketing Online desde 2012 Barmet Media**
- **Director de Marketing y Comunicación Sonneil (Marzo / Ago 2017)**
- **Director de Marketing Digital en Convershare (Abril 2015 / Febrero 2017)**
- **8 años de CEO de Barmet.es**
- **CEO Talleres Lusal (2002 / 2011)**

profesional

Barmetmedia



convershare,
marketing en internet



ALGUNAS EXPERIENCIAS CON CLIENTES

VIVOOD
LANDSCAPE HOTELS

ENESCA
MODULAR SYSTEM

BEEP
Tu tienda de informática

 **arteferro**

 **termigo**
+energy

 **Ideal Kit**
by **enesca**

IAM DESIGN
INNOVATION ARCHITECTURAL METAL

ZERTIUM
LEGAL & MANAGEMENT

 **servi**
calia.com
ayuda a domicilio

 **neointec**
CONSULTORES TECNOLÓGICOS

 **CEEI**
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

FORMATRIX 

#CÓMO INTEGRAR LA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL EN TU EMPRESA

Rubén Salcedo Alfonso | @rbnsalcedo

Hastag #SiSoySeo



Mis objetivos

1. Conocer el potencial de las integraciones digitales para situar al cliente como eje de todas las acciones.
2. Plantear esquemas de coordinación entre los departamentos de marketing y comercial.
3. Conocer las ventajas y dificultades actuales de las integraciones de los sistemas y cómo se realizan. Saber que es una API y para qué sirve.
4. Formular un esquema de conexión de los canales de captación con los sistemas de gestión.

A close-up photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The image is overlaid with a semi-transparent digital network diagram consisting of white lines and circular nodes. The nodes are labeled with various digital and business-related terms: 'COMPUTER' (with a laptop icon), 'SECURITY' (with a padlock icon), 'ONLINE SHOPPING' (with a shopping cart icon), 'E-MAIL' (with an envelope icon), 'SOCIAL' (with a group of people icon), 'GLOBAL' (with a globe icon), 'NETWORK' (with a cloud icon), 'SMART PHONE' (with a smartphone icon), 'BUSINESS' (with a bar chart icon), 'SEARCH WWW.' (with a magnifying glass icon), 'WORKSTATION' (with a computer monitor icon), 'SYMBOL' (with an '@' symbol icon), 'BACKUP' (with a floppy disk icon), and 'MEDICAL' (with a cross icon). The background is a blurred office setting with a desk, glasses, and a window showing greenery.

Estrategias digitales

Gestión de los canales digitales

A person with long, wavy red hair is sitting on a large, mossy rock on a grassy hillside. They are wearing a dark, ribbed hoodie and light-colored pants. The person is looking out over a vast landscape of rolling hills and a valley. In the distance, a lake is visible. The sky is filled with soft, golden light, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is contemplative and serene.

**Un ejemplo de
cómo ha
cambiado el
mundo**

Transmedia Storytelling



Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa



▶ ▶ 🔊 0:28 / 4:01

🔧 HD 📶 🖥️ Sin tarea

Elementos de la estrategia

- Twitter
- Facebook
- Blog
- Pinterest
- Evento – Talent Show
- Youtube
- App Mobile
- TV...

Y un mensaje atractivo y con significado que comunicar

Lo primero, vamos a situarnos



Algunos
conceptos
básicos

¿MARKETING?



EMPRESA

MERCADO

PRODUCTO/SERVICIO

INGRESOS

OPORTUNIDADES

PLAN ACTUACIÓN

SATISFACCIÓN

CLIENTES

FIDELIZACIÓN

RENTABILIDAD

Google

facebook

TU MARCA

La competencia



twitter

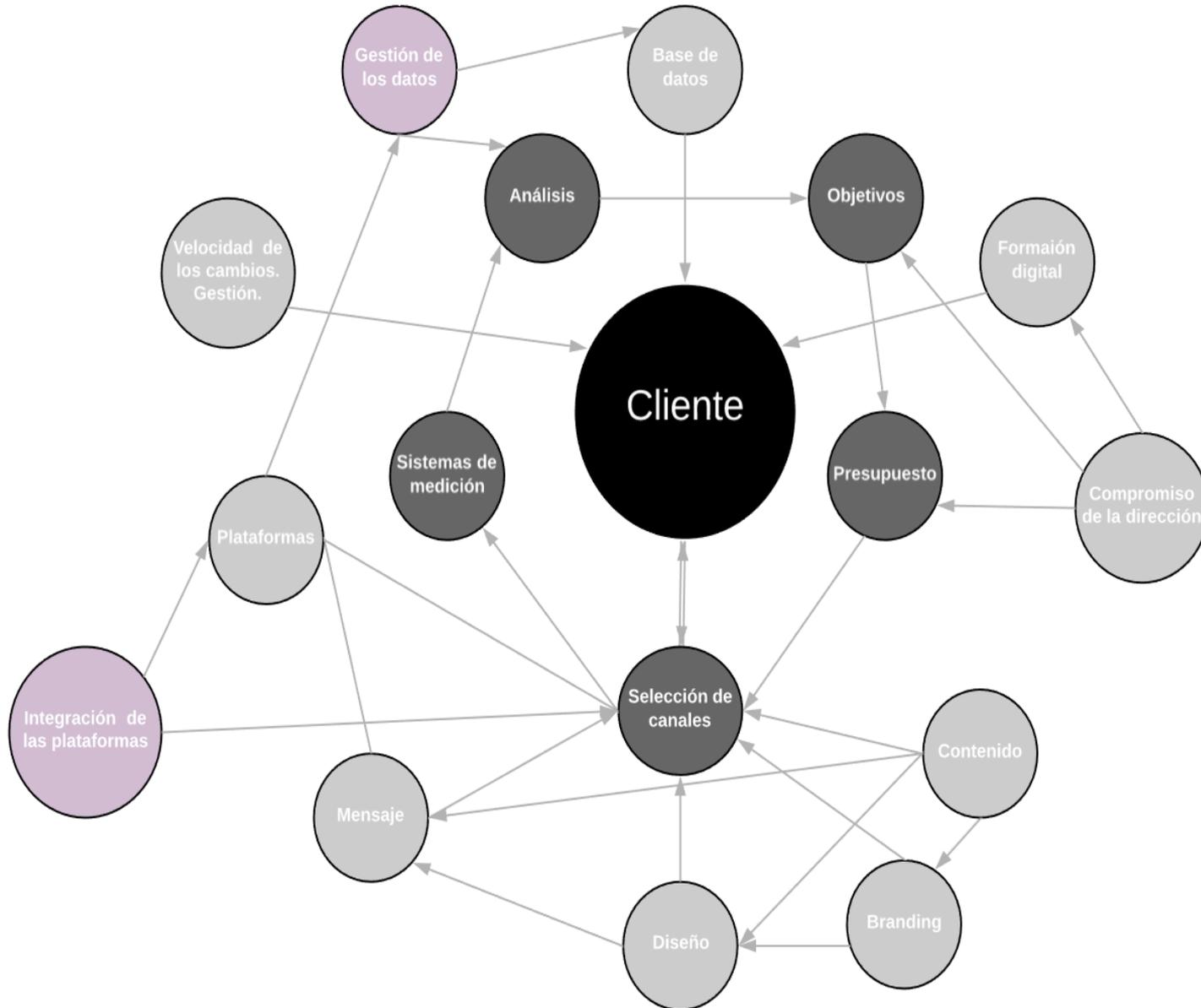
SEO



lo que me salta de la olla
LQ-MS
dándole una vuelta a este del rock

¿Qué es una
estrategia
digital?

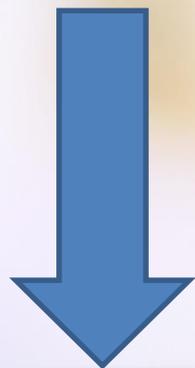
Estrategia digital



Los pilares de una Estrategia digital de éxito



Los pilares de una Estrategia digital de éxito



RRHH
Formación
Digital



Infra-estructura
de procesos
digital integrada



Comprensión
nuevos modelos
de negocio

Estrategia digital vs Táctica digital



Qué se incluye en una Estrategia Digital

Branding

Definición de usuarios (personas)

Funnel de conversión

Rutas de conversión (*customer journey*)

Plataformas

Contenidos

Plan de medición

Formación RRHH

Hoja de ruta

Define tu
Propuesta
Única de
Venta





**Recuerda
orientarte a las 3
etapas
fundamentales...**

**Captación
Conversión
Fidelización**

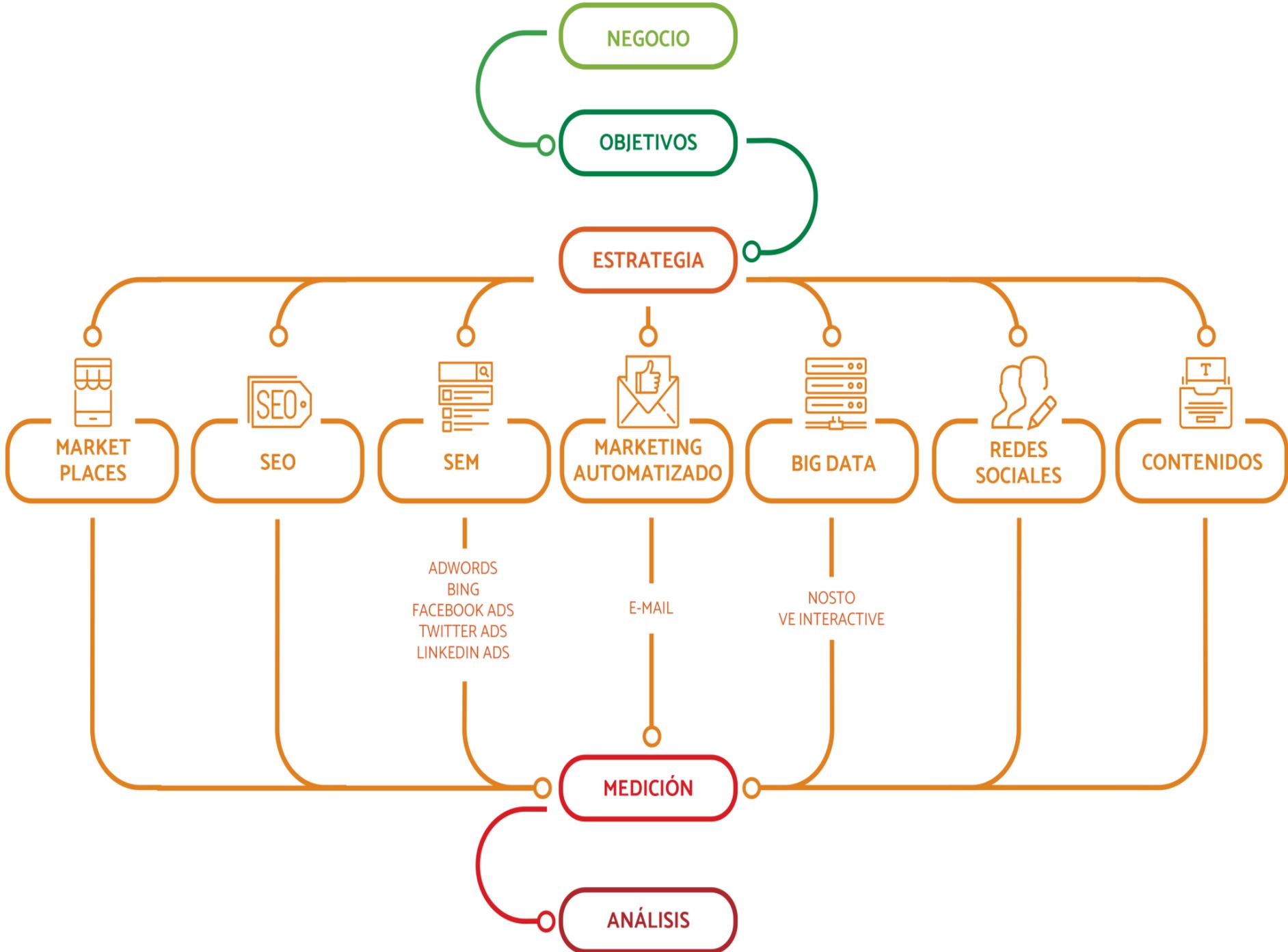
Tipos de Objetivos de Negocio

1. **Ecommerce objetivo venta de un producto o servicio. Respuesta directa.**
2. **Captación de leads, para su tratamiento posterior por el departamento comercial**
3. **Generar Engagement, implicación del usuario y repetición frecuente de la visita**
4. **Información y atención al cliente, ayuda al usuario**
5. **Branding, generar reconocimiento de marca se busca compromiso/implicación/lealtad**



Gestionando Canales





¿Qué necesitamos?



Planificación

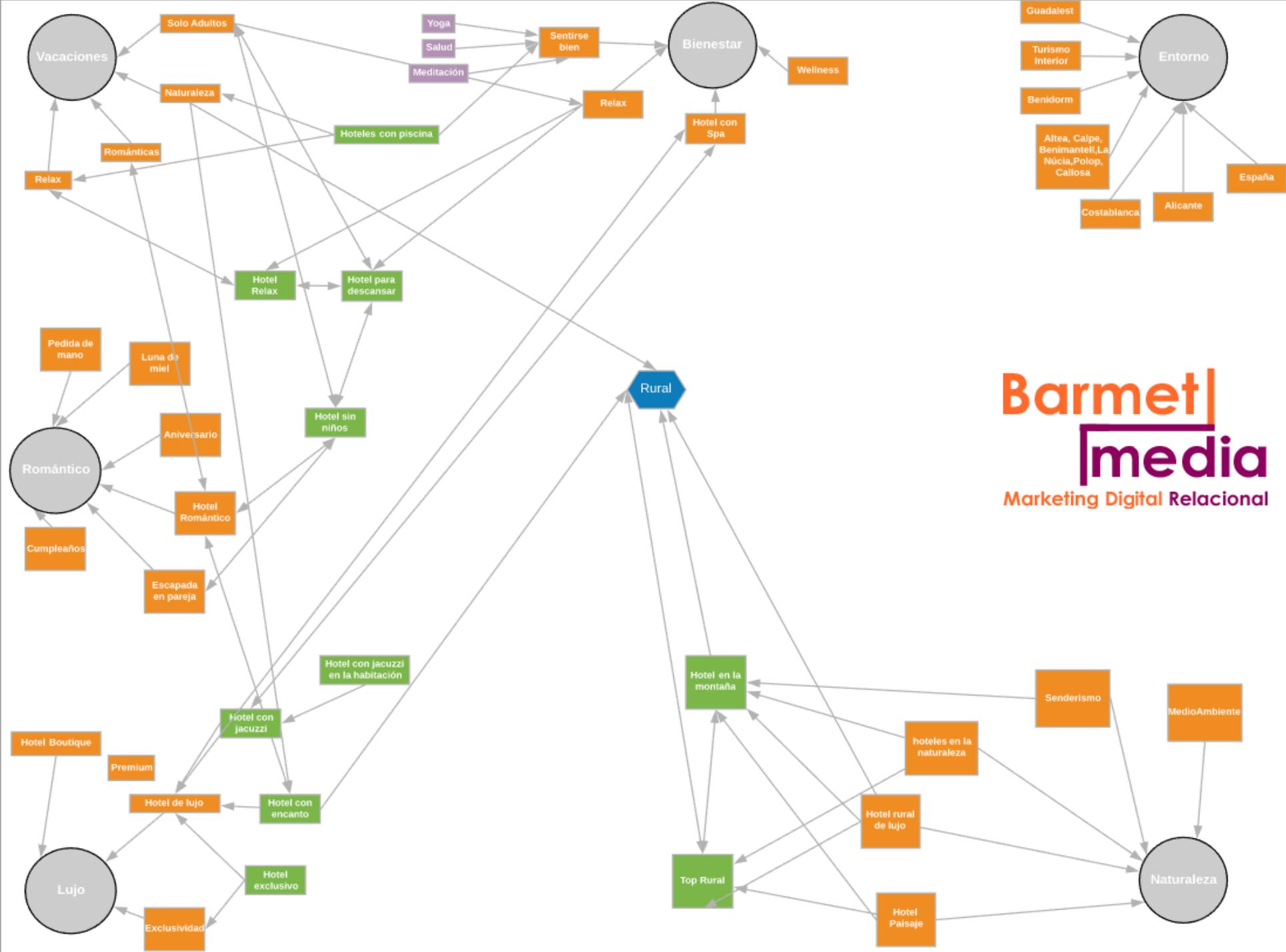
Documentos organizativos de Marketing

- Plan de Marketing
- Buyer Person
- Customer Journey
- Plan editorial
- Plan de Social Media
- Funnel de conversión
- Kpi's...

Organización

Debemos crear una
infraestructura digital
de procesos integrada





Pero... eso cómo funciona

APIS

Son un conjunto de comandos, funciones y protocolos informáticos que permiten a los desarrolladores crear programas específicos para ciertos sistemas operativos. Application Programming Interfaces

Integraciones

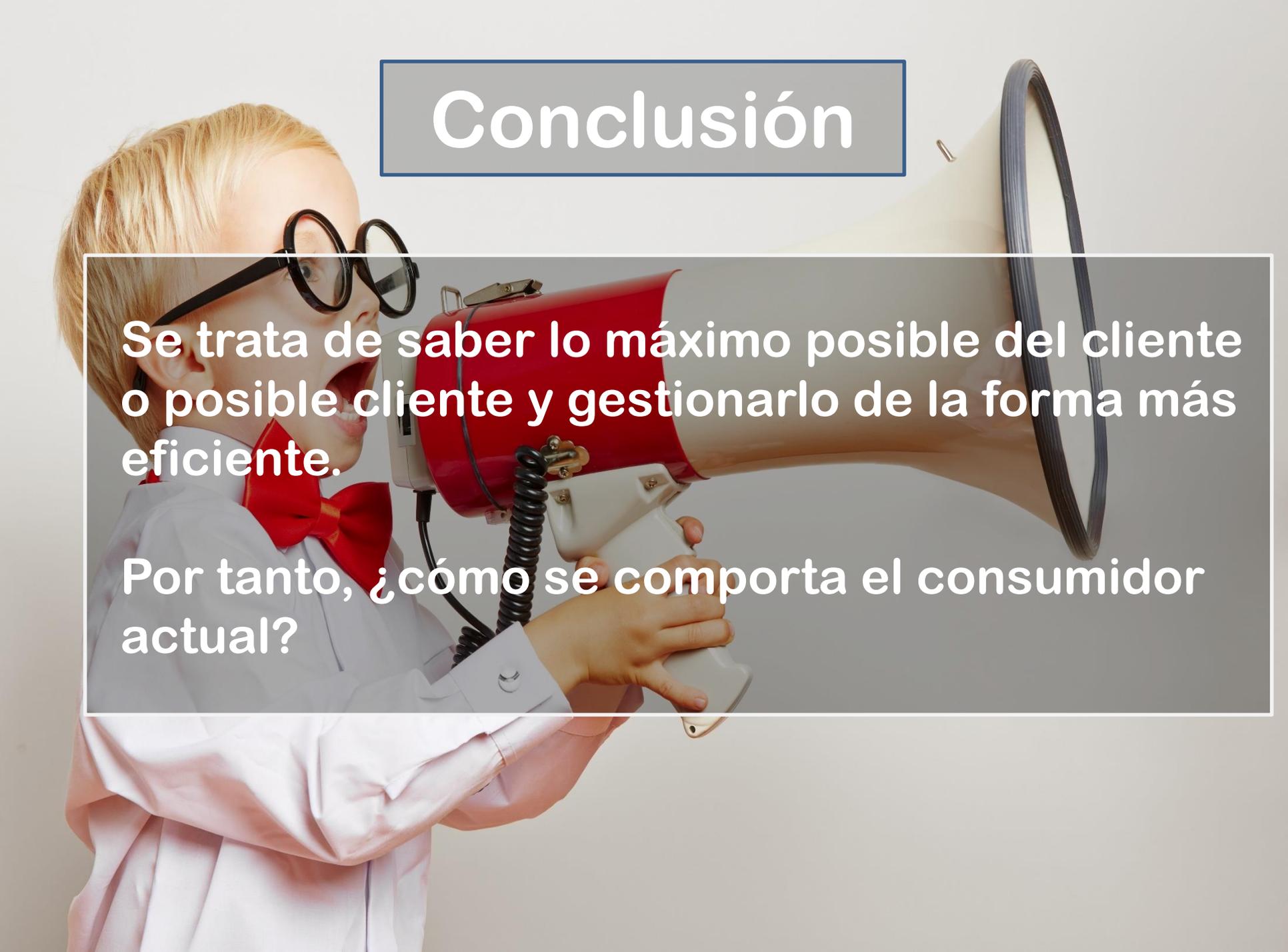
CRM

Customer Relationship Management, o Gestión de las relaciones con clientes. Solución de gestión de las relaciones con clientes, orientada normalmente a gestionar tres áreas básicas: la gestión comercial, el marketing y el servicio postventa o de atención al cliente.

ERP

Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales. Es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

Conclusión



Se trata de saber lo máximo posible del cliente o posible cliente y gestionarlo de la forma más eficiente.

Por tanto, ¿cómo se comporta el consumidor actual?

Herramientas recomendadas

Listado de herramientas y aplicaciones que utilizo y recomiendo.
Pinchando en el nombre accedes directamente.

Email Marketing

[Egoi](#)
[Benchmark](#)
[Getresponse](#)

Organización

[Trello](#)
[Todoist](#)
[Asana](#)

CRM

[Zoho](#)

Hosting / servidores

[Profesionalhosting](#)

CMS web

[Wordpress](#)
[Prestashop](#)

Soluciones completas

[Upperclik](#)

Creación landing pages

[Instapage](#)

<Gracias/>



Rubén Salcedo

[|@rbnsalcedo](#) | ruben.salcedo@barmetmedia.com | www.rubensalcedo.es