



digitalbooster

Primera Clase

Primera Clase

¡Vamos a aprender del marketing clásico para adaptarlo a la realidad!

Ahora tú vas a poder tener a tu alcance una forma de hacer marketing de la mano de una metodología que contratan nuevas empresas.

¿De qué va este curso? De cómo ayudar a empresas, tiendas online o negocios a conseguir sus objetivos. Al ayudar a otros, tú también terminarás beneficiándote. Te dejo una fórmula que he aprendido desde hace muchos años con Google:

Centrarse en el usuario + Proporcionar valor en sus búsquedas =
Creación de nuevos espacios para que las marcas puedan posicionarse (Google Adwords)

Recordatorio importante: cuando haces ganar dinero a tus clientes, serás el primer Beneficiado. Google lo sabe, y ahora tú también.

Vivimos invadidos por la “economía de la atención” (¿qué es? Un enfoque en el que se toma la atención humana como un “bien escaso”, puedes buscarlo en Wikipedia para enterarte de más), y aunque es mucho el contenido disponible, es poca la atención al momento de consumir la información.

Durante muchos años, la manera de comunicar se ha basado en el modelo AIDA

Atención

Interés

Deseo

Acción

Sin embargo, con tanta información y publicidad, el consumidor dirige su atención a muchos puntos, por eso me inspiré a crear en el 2020 la metodología Boost Marketing o Marketing de Amplificación.

¿De qué va?

De llegar de manera natural y poco intrusiva al público objetivo... ¡Hay que volver al origen!

¿Cómo se hace?

A través de creadores de contenido que se convertirán en nuevos aliados. Todos ellos han construido comunidades especializadas en una temática.

Término importante: **alcance orgánico**.

¿Cómo aumentar la duración de este alcance? ¡Con los creadores de contenido! Consiguiendo llegar a la audiencia de manera natural y directa, aumentando probabilidades de compra.

Si alguna vez has corrido a comprar algo que te recomendó un/a amigo/a, entonces puedes ver lo eficaz que es este método de boca en boca.

Mira qué potentes estas cifras:

El 40 % de los consumidores han comprado un producto o servicio después de verlo en un tuit, post de Instagram o entrada de blog de su creador de contenido favorito.

El 86 % de las mujeres lee recomendaciones en redes sociales antes de hacer una compra.

El 60 % de los adolescentes confía más en recomendaciones de creadores de contenido que en celebridades.

¿Qué harás como Digital Booster?

- Definir una estrategia
- Identificar a creadores de contenido y crear una comunidad
- Amplificar el alcance
- Medir resultados
- Conseguir nuevos clientes