

Marketing digital: guía práctica para empresarios



Hoy más que nunca, **las decisiones de compra comienzan en Internet**. Apalancarse en el **marketing digital** es crucial para generar **oportunidades de venta, posicionamiento y crecimiento**. Incorporarlo **desde la planeación comercial** te permite llegar con precisión a tu público objetivo, optimizar tu inversión y construir visibilidad de marca de manera constante.



Beneficios que marcan la diferencia

El marketing digital no se trata solo de estar en Internet, sino de vender más y crecer con inteligencia. Aplicarlo de manera efectiva te permite:

- Llegar a **personas realmente interesadas** en lo que ofreces.
- Aprovechar mejor tu **presupuesto** publicitario.
- Reforzar el **reconocimiento** y la **confianza** en tu marca.
- Usar datos para **tomar decisiones** que mejoren tus resultados.
- Automatizar procesos y hacer tu proceso de ventas **más eficiente**.



*“El marketing digital no necesita grandes presupuestos, pero sí requiere **constancia, análisis y compromiso**. Empieza con una inversión pequeña, incluso desde \$5.000 diarios, pero hazlo bien y sin pausa, durante al menos 6 meses. Ahí está la clave para ver resultados reales”.*

• **Luis Fernando López**, experto del Campus Virtual de la CCC en marketing digital, redes sociales y motores de búsqueda.



Canales digitales en los que debes estar

Define tu perfil de cliente ideal y elige entre los siguientes canales:

- **Google Ads**: publicidad paga de Google, ideal para todo público. Capta **clientes con intención de compra** justo cuando buscan tus productos o servicios a través de **palabras clave**.
- **SEO (posicionamiento en Google)**: funciona para todo público. Permite que tus clientes te encuentren **sin pagar anuncios**, aunque **requiere tiempo y desarrollo de contenido de valor** mediante blogs.
- **Meta Ads**: publicidad en **Facebook e Instagram**, ideal para mayores de 25 años. Permite **segmentar por intereses, edades y ubicación** para que tus anuncios lleguen al público objetivo.
- **TikTok e Instagram Reels**: ideales para jóvenes entre 18 y 25 años. Hace posible tener un **alcance viral** con **videos cortos y creativos**.
- **YouTube Shorts**: permite **video marketing** con un alto poder de **recordación y conexión emocional** para enganchar desde el primer segundo.



Crea un embudo digital que convierta más

1. Atrae potenciales clientes publicando contenido útil o anuncios atractivos.
2. Llévalos a una **landing page** (o página de aterrizaje) **clara y directa**.
3. Facilita la conversión: brinda siempre la opción de realizar una compra, hacer un registro en tu página web o contactar a un asesor.

5 claves para lograr mejores resultados

1

Para el contenido, diseña **videos cortos y claros** que expliquen los beneficios de tu producto o servicio.

2

Para los anuncios, asegúrate de realizar una **segmentación detallada** que apunte a tu perfil de cliente ideal.

3

Crea **títulos y descripciones con palabras clave** relacionadas con lo que ofreces y deja que el sistema optimice por ti.

4

Redacta diferentes **párrafos cortos y concisos** con palabras clave y mensajes atractivos.

5

Revisa constantemente las **métricas** y haz **ajustes** cuando sea necesario.



Mide lo que funciona: KPIs esenciales

- **Alcance de tus anuncios o contenidos**: a cuántas personas llegaste.
- **CTR**: cuántos clics hicieron.
- **Palabras clave más efectivas**: qué términos generaron más resultados.
- **Retorno de la inversión (ROI)**: compara lo que gastas en publicidad digital con la rentabilidad que te reporta.

Actualízate, conéctate y transforma tu estrategia

Si quieres aprender paso a paso **cómo diseñar estrategias comerciales efectivas** integrando el **marketing digital** para fortalecer la presencia online de tu negocio e impulsar tus ventas, asegura tu cupo en el **curso virtual “Plan de Mercadeo y Ventas con Estrategias de Marketing Digital”**.

Este curso es impartido por **Luis Fernando López**, experto en marketing digital, redes sociales y motores de búsqueda, y tendrás acceso gratuito a él en el **Campus Virtual** de la **Cámara de Comercio de Cali** durante todo el mes de **mayo de 2025**. **[¡Inscríbete ahora aquí!](#)**