



Publicidad 360:

maximiza tu presencia de marca en 8 pasos

La **Publicidad 360** permite **impactar de manera integral** al público objetivo integrando canales tradicionales y digitales para **maximizar la presencia de marca y potenciar la estrategia de marketing**.

Beneficios de la Publicidad 360

- 1 Da sentido de coherencia y consistencia a la marca:**
Al integrar un mismo mensaje en todos los puntos de contacto con la audiencia, fortalece la percepción de la marca y aumenta la confianza del público objetivo.
- 2 Brinda mayor cobertura, alcance y visibilidad:**
Logra llegar a una audiencia más amplia y diversa a través de la implementación de distintos canales.
- 3 Permite la optimización continua:**
Con este tipo de publicidad se pueden recopilar datos y métricas clave de los canales utilizados para conocer mejor al mercado y realizar ajustes que optimicen el rendimiento de la campaña y maximicen el retorno de la inversión.



“Es importante entender que la Publicidad 360 no se trata de estar presente en todos los canales, sino de **ofrecer una experiencia de marca coherente en todos los puntos de contacto con el cliente**. Estas estrategias **se centran en la satisfacción del cliente**, las hace diferentes ante la competencia y construye relaciones sólidas y duraderas con su público.”

Viviana Rojas

Jefe de Marketing y Comunicaciones en Maderkit
Especialista en Mercadeo Estratégico y Comunicación Organizacional

Crea una campaña de Publicidad 360 en 8 pasos

- 1 Define los objetivos:**
Establece objetivos claros y específicos frente a lo que quieres lograr con la campaña como aumentar el conocimiento de la marca, generar leads, incrementar las ventas o mejorar la fidelización de los clientes.
Estos objetivos deben ser SMART.
- 2 Segmenta la audiencia según sus necesidades, intereses y comportamientos:**
Es fundamental comprender quiénes son los clientes potenciales a los que quieres llegar y conocer sus principales características para saber cómo segmentarlos.
- 3 Identifica y selecciona los canales a implementar:**
Determina los medios a través de los cuales llegarás a los públicos que segmentaste, pueden ser tradicionales como televisión, radio, prensa o vallas publicitarias, así como canales digitales como redes sociales, correo electrónico, búsqueda en línea y sitios web.
- 4 Desarrolla los contenidos:**
Planea contenidos creativos que resuenen con la audiencia y transmitan los valores y la personalidad de la marca. Esto puedes hacerlo a través de técnicas como el **storytelling**.
- 5 Crea una estrategia de integración:**
La clave de la Publicidad 360 está en integrar y conectar efectivamente los contenidos a través de todos los canales definidos. Para ello, debes sincronizar los lanzamientos, crear una identidad visual unificada y coordinar los mensajes y ofertas a difundir.
- 6 Implementa la campaña:**
Ejecuta la campaña acorde con la planeación que realizaste en los puntos anteriores.
- 7 Mide su rendimiento:**
Hazle seguimiento a la campaña mediante el análisis de métricas claves que hayas definido para identificar la efectividad o no de la misma.
- 8 Optimiza los resultados:**
Recopila los resultados obtenidos y a partir de las métricas realiza ajustes y mejoras en la campaña para optimizar su rendimiento.

Aprende como utilizar la Publicidad 360

Si quieres aprender cómo crear tu propia campaña 360, participa en el webinar **“Publicidad 360: diseñando estrategias que abrazan todos los ángulos”** que se llevará a cabo el **26 de abril** en el Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali, que dictará **Viviana Rojas**, jefe de Marketing y Comunicaciones en Maderkit, especialista en Mercadeo Estratégico y Comunicación Organizacional.

Accede también en esta plataforma a muchos más webinars y cursos virtuales gratuitos en temas clave para impulsar tu negocio. Ingresa ahora aquí:

www.ccc.org.co/landing/campus-virtual/