



Marketing Avanzado “ Innovative Marketing

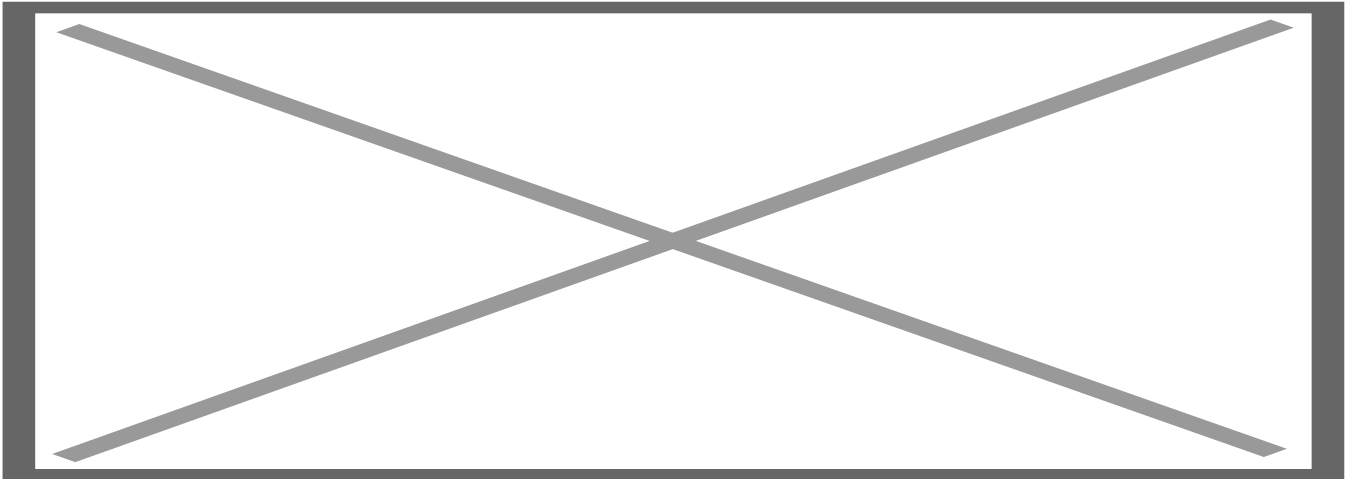
Descripción

Marketing Digital es el conjunto de estrategias volcadas hacia la promoción de una marca en internet. Se diferencia del marketing tradicional por incluir el uso de canales y métodos que permiten el análisis de resultados en tiempo real.



En realidad el marketing es uno solo y sus diferentes vertientes podrÃ¡n ser: Marketing 1 to 1, Inbound Marketing, Outbound Marketing, Viral Marketing, Street Marketing, Growth Marketing, Social Media Marketing o email Marketing, entre muchas otras estrategias.

Para solicitar mayor informaciÃ³n acerca de nuestros servicios en Marketing, escriba a alvaro@abril.pro



Para tener una idea de cómo el Marketing Digital cambió el proceso de compra, basta mencionar que, en el pasado, casi toda la información que podríamos obtener sobre productos y servicios estaba en la mano de empresas que ofrecían esas soluciones.

Algunas estadísticas que comprueban cuánto el Marketing Digital tiene potencial para crecer:

- El presupuesto de medios digitales debe doblar en los próximos 5 años (Fuente: WebDAM.com);
- 87% de los usuarios de internet ahora poseen un smartphone (Fuente: Global Web Index);
- El Inbound Marketing genera 54% más Leads que el Outbound Marketing (Fuente: WebDAM.com);
- Tres millones de anunciantes usan Facebook Ads para alcanzar a sus consumidores (Fuente: AdWeek);
- Las empresas B2B que poseen blogs generan 67% más Leads de que las empresas que no tienen (Fuente: WebDAM.com);
- Instagram pasó la marca de 200 mil anunciantes 5 meses después de abrir su plataforma de anuncios (Fuente: AdWeek);
- 93% de las decisiones de compra son influenciadas por las redes sociales (Fuente: Ironpaper);
- Profesionales de marketing que priorizan trabajar con blogs tienen 13 veces más chances de obtener ROI positivo (Fuente: Socialemedia).

Publicidad en nuestra Red

El tráfico generado en nuestra red y el tamaño de nuestras bases de emails de empresarios genera valor a nuestros espacios publicitarios. Para solicitar mayor

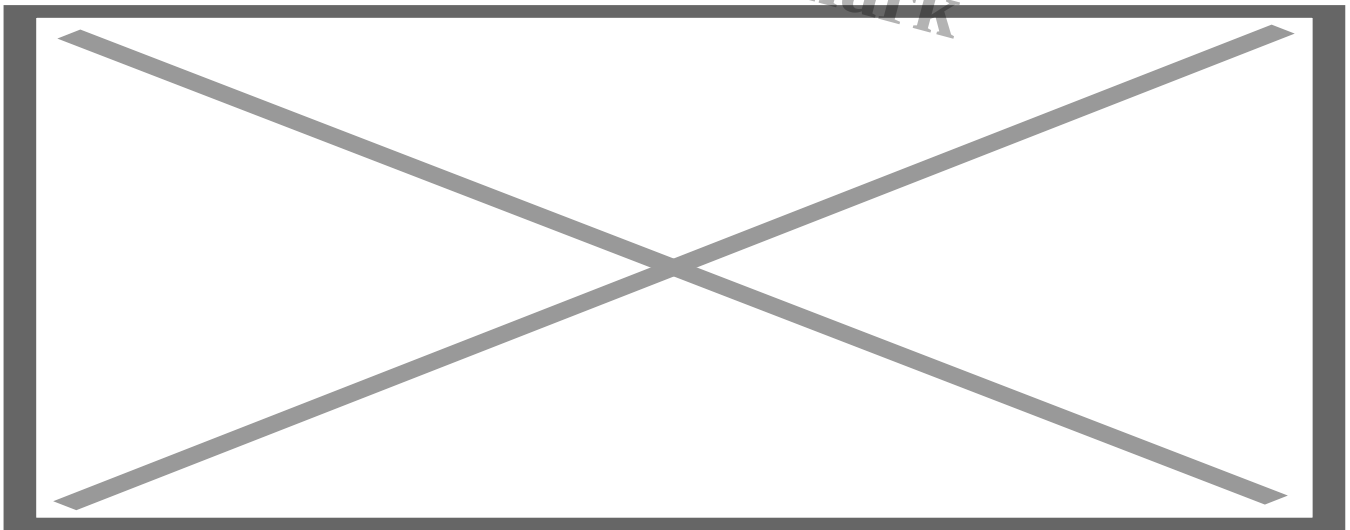
información, puede escribir a alvaro@abril.pro

Los Banners tienen medidas específicas de acuerdo al área del sitio web donde se ubiquen y de acuerdo al presupuesto de su Empresa. Como puede observar en esta misma página al lado derecho, tenemos algunos de nuestros anunciantes permanentes.

Tenemos un tráfico de más de 15.000 page views (páginas navegadas) por día. Superamos las 450.000 visitas por mes. Contamos con emails de miles de empresarios en Latinoamérica.

Inbound Marketing

Inbound marketing es un conjunto de estrategias que tiene como objetivo atraer voluntariamente los consumidores hacia el sitio de la empresa. Es lo contrario del marketing tradicional y está basado en la relación con el consumidor en lugar de publicidades e interrupciones.



El concepto de Inbound Marketing surgió oficialmente en Estados Unidos y se empezó a popularizar a partir de 2009, luego del lanzamiento del libro [“Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media and Blogs”](#), de Brian Halligan y Dharmesh Shah.

Desde entonces, el Inbound Marketing explota y cada día más empresas de diferentes tamaños están uniéndose al método para conquistar más clientes, generar más ventas y reforzar su autoridad ante el público.

En una traducción libre, la expresión Inbound Marketing se puede definir como **marketing de atracción**. La principal diferencia entre el marketing tradicional al

cual llamamos Outbound Marketing “ y el Inbound es que, en el segundo, quien busca a la empresa es el cliente, no lo contrario.

Autor
admin

default watermark