

Marketing Digital

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



| *"La excelencia no se improvisa"*

Objetivos de Aprendizaje



Dominar la Planificación Estratégica

Desarrollar planes integrales de marketing digital alineados con objetivos empresariales



Identificar Públicos Objetivo

Crear buyer personas y segmentar audiencias digitales efectivamente



Implementar Herramientas Digitales

Utilizar herramientas de IA y analytics para optimizar campañas



Integrar Inteligencia Artificial

Monitorear y aplicar IA para personalización y predicción de comportamientos

El Ecosistema Digital Actual

Evolución del Marketing Digital

1990s Era de los Banners

2000s Boom de Motores de Búsqueda

2010s Auge de Redes Sociales

2020+ Era de IA y Personalización

69%

Empresas exitosas con estrategia documentada

52%

Consumidores esperan ofertas personalizadas

Enfoque Principal de la Clase

Monitorear el uso de herramientas digitales y de IA para el marketing integral, desarrollando competencias en planificación estratégica y optimización de resultados.



¿Qué es Marketing Digital?

Conjunto de estrategias y tácticas de mercadeo ejecutadas en medios y canales de internet para promover productos, servicios o marcas.

- ✓ Segmentación precisa
- ✓ Personalización a escala
- ✓ Medición de resultados
- ✓ Optimización continua

Ejemplo: Nike
Pionera en adoptar nuevas tecnologías de marketing digital

🕒 Evolución del Marketing Digital

1990-2000 Era de los Banners

Anuncios simples y poco interactivos en sitios web

2000-2010 Boom de Motores de Búsqueda

Google líder, surgimiento del SEO y SEM. AdWords revoluciona la publicidad

2010-2020 Auge de Redes Sociales

Facebook alcanza 1B usuarios. Instagram y Twitter transforman la interacción

2020+ Era de IA y Personalización

Big data e IA para experiencias altamente personalizadas

52%

de consumidores esperan ofertas personalizadas

🌐 Ecosistema Digital

📄 Marketing de Contenidos

🌐 Redes Sociales

✉ Email Marketing

🔍 SEO/SEM

★ Influencer Marketing

🤖 Publicidad Programática



Mundo Hiperconectado
Planificación estratégica crucial



8 Elementos Fundamentales



01

Análisis de Situación

- Evaluación de mercado
- FODA digital
- Auditoría online

Neil Patel SEO Tool



02

Objetivos SMART

- Específicos
- Medibles
- Alcanzables
- Relevantes
- Temporales

HubSpot Template



03

Público Objetivo

- Buyer personas
- Customer journey
- Segmentación

HubSpot Personas

“”

Canales Digitales

- Propios/Ganados/Pagados
- Análisis de ROI
- Evaluación efectividad

Multi-canal



05

Estrategias de Contenido

- Plan de contenidos
- Calendario editorial
- Formatos diversos

Trello Calendar



06

Presupuesto

- Distribución por canal
- Recursos humanos
- Tecnología

ROI Focus



07

Plan Implementación

- Hitos y fechas clave
- Responsabilidades
- Cronograma

Timeline



08

Métricas y KPIs

- Métricas de éxito
- Herramientas análisis
- Seguimiento continuo

Google Analytics

💡 Mensaje Clave

Un plan integral y alineado con objetivos de negocio es fundamental para el éxito del marketing digital

69%

empresas exitosas con plan documentado

Análisis FODA Digital

+ FORTALEZAS

- Fuerte presencia Instagram (100K)
- Excelentes reseñas (4.8/5)
- Proceso devolución sencillo

💡 OPORTUNIDADES

- Creciente interés moda sostenible
- Expansión nuevos mercados
- Colaboraciones influencers

- DEBILIDADES

- Baja conversión web (1.5%)
- Limitada presencia SEO
- Falta contenido video

⚠️ AMENAZAS

- Aumento competencia online
- Cambios algoritmos RRSS
- Preocupaciones privacidad

Ejemplo: Tienda de Ropa Online
Análisis situacional específico para el entorno digital

Objetivos SMART

- S** Específicos
- M** Medibles
- A** Alcanzables
- R** Relevantes
- T** Temporales

📊 Ejemplo: Aumento Tráfico Orgánico

Fórmula de Crecimiento

$$(\text{Tráfico nuevo} - \text{Tráfico anterior}) / \text{Tráfico anterior} \times 100\%$$

10,000
Visitas Actuales



13,000
Meta 6 meses

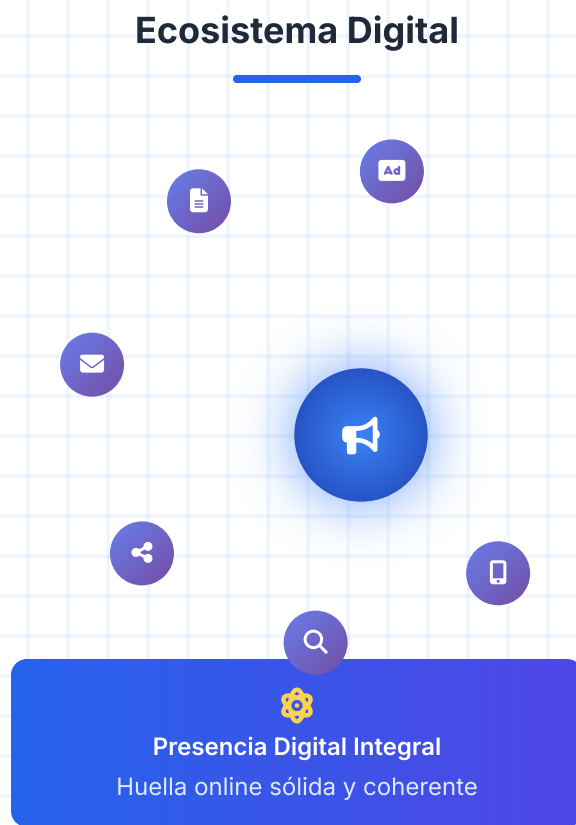
● **Objetivo: +30% en 6 meses**

✓ Claridad en resultados esperados

📈 Facilita seguimiento y evaluación

Alinea equipos hacia objetivos comunes

Ecosistema Digital



SEO & SEM

- Investigación palabras clave
- Optimización on-page
- Link building
- Campañas PPC

🔧 SEMrush, Ahrefs

Redes Sociales

- Facebook: Comunidad
- Instagram: Visual + Influencers
- LinkedIn: B2B Networking
- TikTok: Contenido viral

📱 Hootsuite, Buffer

Marketing de Contenidos

- Contenido original
- Distribución estratégica
- Calendario editorial
- Formatos diversos

📅 Trello Calendar

Email Marketing

- Segmentación de listas
- Personalización contenido
- Automatización campañas
- Secuencias bienvenida

✉️ Mailchimp, Klaviyo

Publicidad Digital

- Publicidad programática
- Retargeting
- Marketing influencers
- Publicidad nativa

🎯 Google Ads, Facebook

Móvil & Analytics

- Diseño responsivo
- Apps móviles
- Geolocalización
- Análisis predictivo IA

📊 Google Analytics 4

🚀 Ejemplo Integrado: Lanzamiento de Producto

📱 Anuncios RRSS

✉️ Email Marketing

📝 Blog Content

🌟 Influencers

🖥️ Eventos Virtual

360°

Experiencia coherente multicanal



Gestión RRSS

Hootsuite ...
Empresas medianas/grandes

Buffer ★
Pequeñas empresas/freelancers

Sprout Social 📄
Análisis avanzado



Analytics & SEO

Google Analytics 👑
Análisis web esencial

SEMrush 🔍
Palabras clave + competencia

Ahrefs 🔗
Backlinks + auditorías SEO



CRM & Automatización

Salesforce 📄
CRM completo empresarial

HubSpot ❤️
Suite integral marketing

Mailchimp ✉️
Email + automatización

Creación de Contenido

WordPress 🌐
CMS versátil y popular

Canva ✍️
Diseño fácil y rápido

Adobe Creative 🔥
Suite profesional completa

📌 Criterios de Selección

- 💰 Relación costo-beneficio
- 🔌 Capacidades de integración
- 📊 Métricas y reportes
- 👥 Facilidad de uso
- 🏗️ Escalabilidad

🏗️ Stack Tecnológico Integrado

🇮🇹 Analytics Layer

🤖 Automation Layer

📱 Channel Layer

🎨 Content Layer

💡 Mejores Prácticas

Múltiples interfaces
Una sola plataforma para gestión integral

Análisis continuo
Monitoreo constante del rendimiento

Automatización inteligente
Reducir tareas manuales repetitivas

Métricas Clave

Tasa de Conversión



$$\text{(Conversiones / Visitantes)} \times 100\%$$

Mide efectividad de objetivos

ROI



$$\text{(Ganancia - Costo) / Costo} \times 100\%$$

Retorno de inversión marketing

CPA



$$\text{Costo Total / Adquisiciones}$$

Costo por adquisición

Email Metrics



- Apertura: Abiertos/Enviados $\times 100\%$
- CTR: Clics/Enviados $\times 100\%$

Google Analytics

Panel de Control



15,247
Visitantes

2.4%
Conversión

3:42
Tiempo

34.2%
Rebote

Proceso de Optimización



Insights y Optimización

Ejemplo Práctico

Tienda de ropa online identifica alta tasa de abandono en páginas de producto

Insight: Páginas con videos tienen +conversión

Acción: Agregar videos \rightarrow +15% ventas

Pruebas A/B

Versión A
2.1%
Conversión

Versión B
3.4%
Conversión

+62% Mejora

✓ Monitorear KPIs relevantes

↻ Realizar pruebas A/B

⚙ Ajustar según resultados

Aplicaciones de IA

Chatbots

Atención al cliente 24/7

Intercom, MobileMonkey

Personalización

Contenido dinámico adaptado

Dynamic Yield, Optimizely

Optimización Pujas

Smart Bidding automático

Google Ads Smart Bidding

Análisis Predictivo

Predicción comportamientos

IBM Watson, Salesforce Einstein

Personalización a Escala



Amazon

Algoritmos de IA para recomendaciones personalizadas basadas en historial de navegación y compras

+35% Ventas por Recomendaciones

Netflix

Machine learning para predecir contenidos populares y ajustar estrategia de producción

80% Contenido Consumido IA-driven

Análisis Predictivo

Capacidades Predictivas

Comportamiento futuro
Predicción de compras y abandono

Tendencias de mercado
Identificación de patrones emergentes

Optimización campaña
Resultados esperados por canal

52%

Consumidores esperan ofertas personalizadas

40%

Aumento ROI con IA marketing



Herramientas IA

- IBM Watson
- Salesforce Einstein
- Google AI Platform

Recursos Complementarios

SEO Audit

Auditoría SEO gratuita

Neil Patel Tool

Buyer Persona

Plantilla HubSpot

HubSpot Template

Calendario Editorial

Gestión con Trello

Trello Board

Analytics

Google Analytics 4

GA4 Setup

Objetivos SMART

Plantilla HubSpot

SMART Template

A/B Testing

Guía de pruebas

Testing Guide

Tutorial GA4

Video tutorial completo

Video Guide

ROI Calculator

Cálculo marketing contenidos

Content ROI

Glosario de Términos Clave

Marketing Digital

Conjunto de estrategias y tácticas ejecutadas en medios digitales para promover productos, servicios o marcas.

Planificación de Marketing Digital

Proceso estratégico de diseñar, implementar y gestionar acciones de marketing en el entorno digital.

Buyer Persona

Representación semi-ficticia del cliente ideal basada en datos reales y especulaciones fundamentadas.

Segmentación Digital

Proceso de dividir la audiencia online en grupos específicos basados en características y comportamientos digitales.

Análisis Predictivo



Próximo Paso: Implementa estos recursos y conceptos en tu estrategia de marketing digital

8 RECURSOS
Herramientas prácticas

Conclusiones y Próximos Pasos

Transformación digital exitosa en marketing

Slide 12/12
Clase 3 Completa

Puntos Clave



Plan integral desde análisis hasta métricas



Buyer personas y público objetivo definido



Tecnología para experiencias a escala



Medición continua para mejora constante



Estadísticas de Éxito

69%

Empresas exitosas
con plan
documentado

52%

Consumidores
esperan
personalización

+40%

Aumento ROI con IA en marketing



Próximos Pasos

1

Utiliza las herramientas proporcionadas

2

Aplica la metodología aprendida

3

Implementa análisis continuo

4

Adopta tecnologías emergentes



"La excelencia no se improvisa"



El marketing digital exitoso requiere planificación estratégica, implementación disciplinada y optimización continua



MBA PUCE Virtual



Clase 3 - Marketing Digital



¡Éxito en tu transformación digital!

