

# pymenauta

PRESENTADO POR:



# Tendencias en Marketing Digital



# ¿Qué es marketing?

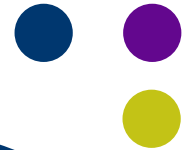


# Marketing



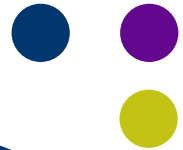
Se entiende el consumo como un proceso de doble sentido.  
El objetivo del marketing es conducir al cliente hasta el límite de la decisión de compra. Favoreciendo así el intercambio económico entre el comprador y el vendedor.

# Marketing



El objetivo final del marketing es el **beneficio y la satisfacción** del vendedor y el comprador.

# Tipología



Orientado a la producción: centra los esfuerzos en hacer los productos o servicios atractivos.

Orientado al producto: esta segunda tipología destina sus esfuerzos en el producto, mejorando sus características y promocionalidad.

Orientado a las ventas: tiene como principal prioridad maximizar la cantidad de operaciones, generalmente a través de dos estrategias.

- La naturaleza del mercado: su objetivo es modelar el mercado.
- La marca empresarial: se centra en la diferenciación del producto a partir de su pertenencia a un segmento.

# Tipología



**Marketing digital:** este tipo de marketing es característico de la era digital, por lo que aprovecha todas las nuevas herramientas y tecnologías de la información y la comunicación que nos ofrece Internet con el fin de posicionar la empresa de cara a sus competidores.



## Crecimiento de la empresa



•Ayudar en el crecimiento de la empresa dentro de su segmento: el entorno de una empresa comprende oportunidades y amenazas para su estabilidad y crecimiento.

## Oportunidades



•Detectar oportunidades para el desarrollo de soluciones: esto es necesario para que la empresa conozca su audiencia, los problemas y necesidades que debe atender.

## ROI



•Traer utilidad para la empresa: traer un retorno a la inversión que se hace en acciones de mercadeo

## Participación de mercado



•Asegurar la participación en el mercado para que la marca no viva en el anonimato.



El éxito en los negocios radica  
en 4 palabras claves.

CLARIDAD, ENFOQUE, TOMAR  
ACCIÓN Y PERSEVERAR.

Fuente: [empiezatunegocio.com](http://empiezatunegocio.com)

**APPLICA**<sup>®</sup>  
TECH KNOWLEDGE TRANSFER

**pymenauta**

**TIC** <sup>AÑOS</sup>  
IMPULSANDO  
EL DESARROLLO  
DE COSTA RICA | **IBN**

# Ventas o Branding



¿Qué deseamos?  
¿Vender o posicionar la marca?

# Tendencias

Tenemos que estar al tanto de las tendencias, poco probable que nos funcione lo que ya es pasado



# Tendencias que transformaran tu presencia digital



## Usa lo que funciona

Observa a tu competencia pero no hagas lo que están haciendo.

Analiza y realiza lo que funciona, así sea de otros segmentos.



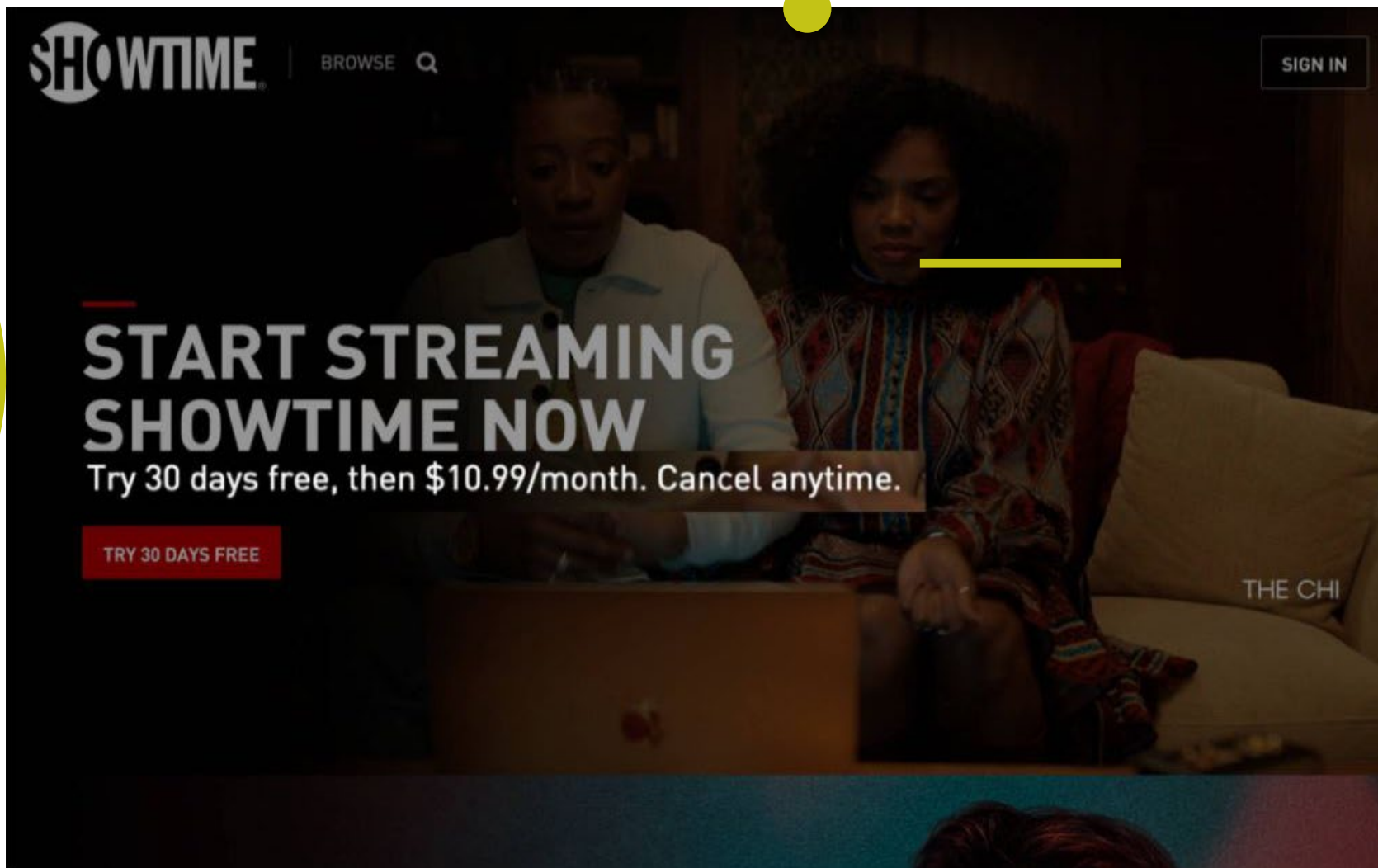
A graphic on the left side of the slide features a large, jagged iceberg floating in a dark blue sea. The sky above the sea is a gradient of orange and brown, suggesting a sunset or sunrise. A large, bright yellow crescent shape is positioned in the upper left corner, partially overlapping the sky. A purple semi-circular shape is located at the bottom center, overlapping the sea and the white background.

# Marketing Digital es más que Redes Sociales

Las redes sociales son una pieza esencial del marketing digital, pero no deben ser vistas como el único componente.

Integrarlas eficazmente con otras herramientas digitales maximiza el impacto global.





## Landing page

Los sitios web ya no convierten, apostemos por páginas de aterrizaje (landing page).

Debemos adaptar el marketing a las "Etapas de Sofisticación del Mercado"

Fuente de la imagen: SemRush

**APPLICA**  
TECH KNOWLEDGE TRANSFER

**pymenauta**

**110** AÑOS  
IMPULSANDO  
EL DESARROLLO  
DE COSTA RICA

**BN**



# Reducir costos de adquisición



- Debemos sacar más provecho a lo orgánico
  - Google Business
  - Blogs
  - Shorts en Youtube
  - Htms
  - Webinar
  - Transmisiones en vivo
  - Seguimiento



# Inteligencia artificial

Debemos incluir el uso de inteligencia artificial.

ChatGPT

Gemini

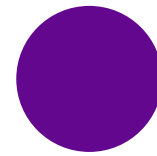
Perplexity.ai

Rytr.me

Looka

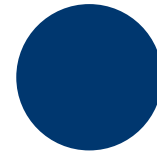


# AUTOMATIZACIÓN



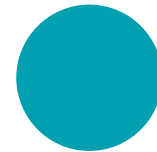
Inbox

Many Chat



Correos

Brevo



Whatsapp

Chatfunel

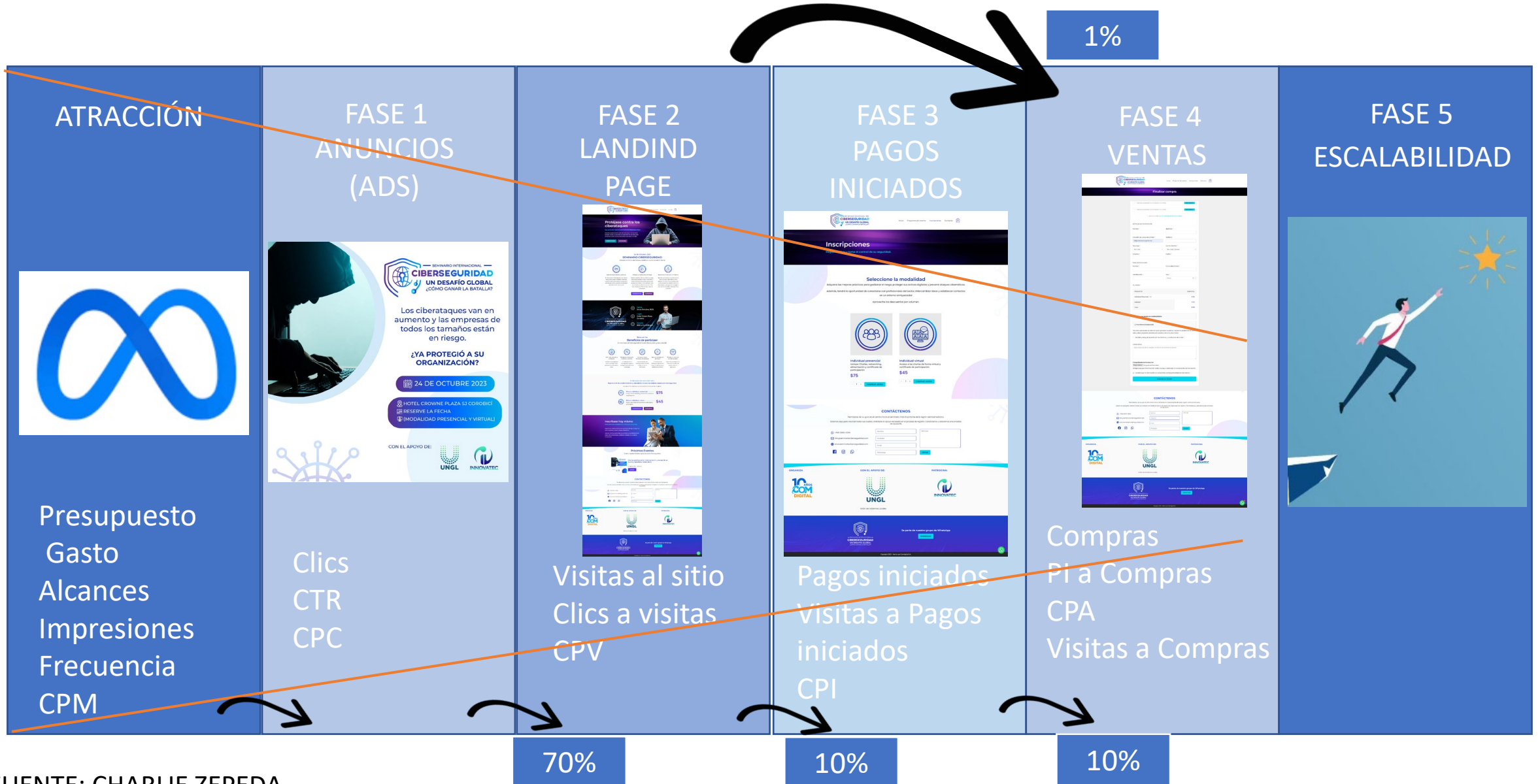


# VENTAS

Tengamos una estrategia sólida  
Un paso a paso del embudo bien definido  
Las ventas no se delegan



# Marketing basado en datos





# Federico Vanegas

## Comunicador

Federico Vanegas, especialista en comunicación y mercadeo digital con una experiencia de más de 11 años en brindar asesoría estratégica digital a empresas de consumo, servicio, banca y responsabilidad social.

En total, más de 20 años de trabajar en el área de la comunicación de masas ejerciendo como periodista en medios de comunicación, agencias de relaciones públicas y oficinas de relaciones corporativas.

Linkedin



Escanéame