



Marketing digital y Ventas

PROMIPYME

Ing. Alexander Javier
Gerente de Desarrollo Empresarial

Introducción al Marketing Digital

Marketing digital es el conjunto de estrategias, técnicas y acciones que una empresa o marca utiliza para promocionar sus productos o servicios a través de medios y plataformas digitales, como redes sociales, motores de búsqueda, sitios web, correo electrónico y aplicaciones móviles.

Su objetivo principal es atraer, conectar, convertir y fidelizar clientes mediante el uso de herramientas tecnológicas y contenido relevante, todo con base en datos y resultados medibles en tiempo real.





La importancia del Marketing en la actualidad

El marketing digital ha evolucionado de ser una herramienta complementaria a convertirse en el eje central de la estrategia comercial de muchas empresas. En República Dominicana, el 80% de los consumidores urbanos utilizan redes sociales, y más del 70% accede a internet desde sus celulares. A nivel global, más del 60% de la población mundial está conectada a internet, lo que abre oportunidades infinitas para captar y fidelizar clientes.

A group of people are gathered around a table, holding clear plastic cups filled with a pinkish-red beverage. The scene is brightly lit, suggesting an indoor social event. The background is slightly blurred, focusing attention on the people and their drinks. A semi-transparent white box with rounded corners is overlaid on the center of the image, containing a quote in black, sans-serif font.

“SI LE HABLAS A TODO EL MUNDO,
NO LE HABLAS A NADIE.”
— SETH GODIN

Buyer Persona: ¿A Quién le Hablas?

¿Qué es un Buyer Persona?

Representación semi-ficticia de tu cliente ideal basada en datos reales y concretos sobre el comportamiento y características demográficas.

Basado en datos reales

Demográficos (edad, ubicación, ingresos), psicográficos (valores, intereses) y comportamientos de compra.

Enfoca tu comunicación

Te permite personalizar mensajes, contenidos y estrategias de marketing para atraer y convertir a tu cliente ideal.

Mejora tus decisiones

Facilita la toma de decisiones en marketing, producto y servicio al cliente, aumentando la efectividad de tus acciones.



María Emprendedora

Dueña de tienda de ropa boutique

Datos Demográficos

| | | | |
|-------------------|-------------|-------------------|---------------|
| Edad: | 35-45 años | Ingresos: | \$30-50k/año |
| Ubicación: | Zona urbana | Educación: | Universitaria |

Retos

- Competir con grandes tiendas
- Poco tiempo para marketing
- Presupuesto limitado

Objetivos

- Aumentar las ventas
- Fidelizar clientes
- Crecer en redes sociales

Comportamiento Online

Diario 4-5 veces/semana Tutoriales Compra online

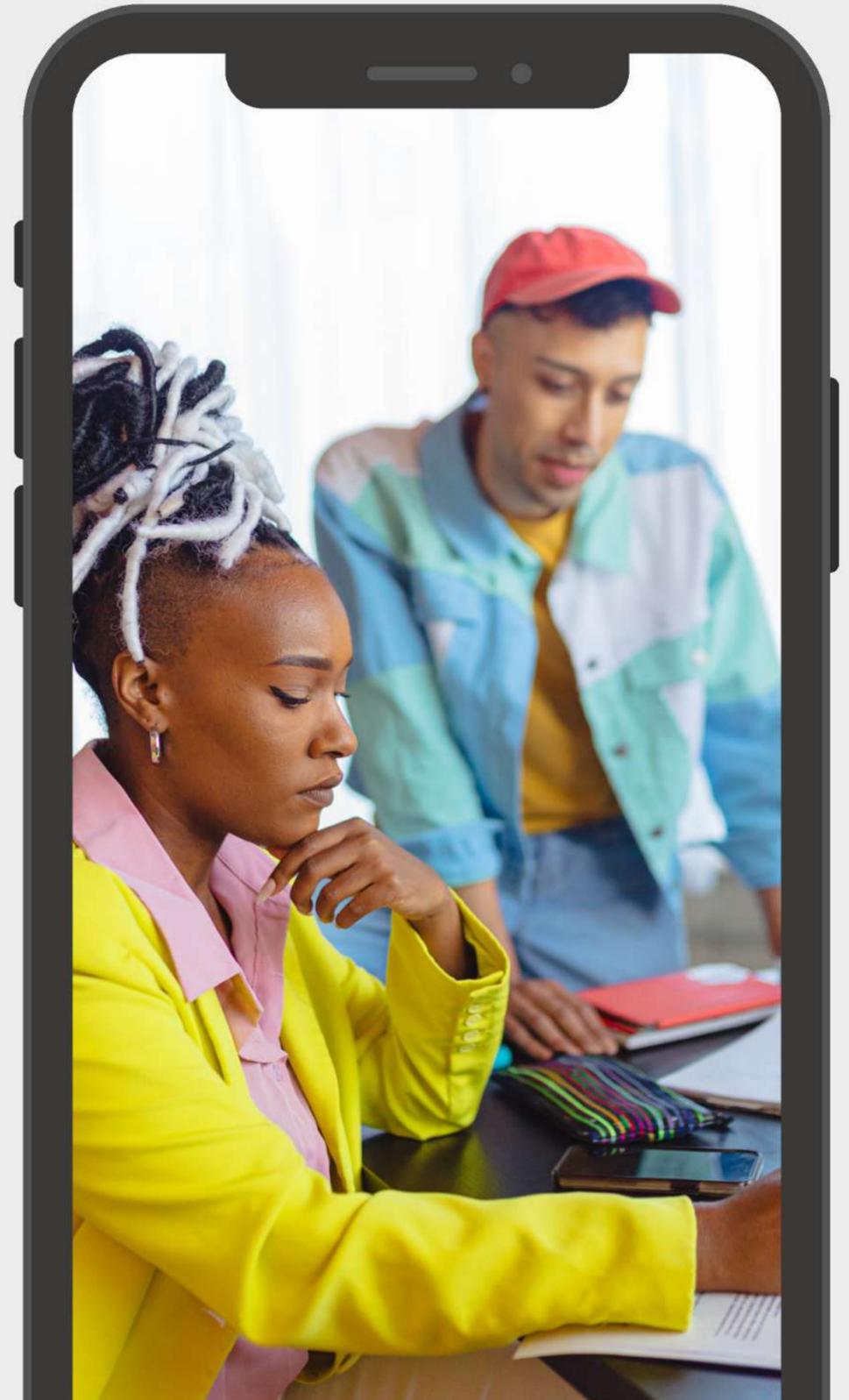
El Embudo de Ventas (Funnel): Optimizando la Conversión



Marketing de Contenidos y SEO Básico

¿Qué es el marketing de contenidos y por qué es crucial?

Es la creación y distribución de contenido valioso y relevante para atraer, educar y convertir a una audiencia. Genera confianza, posicionamiento y ventas sin necesidad de "vender" directamente.





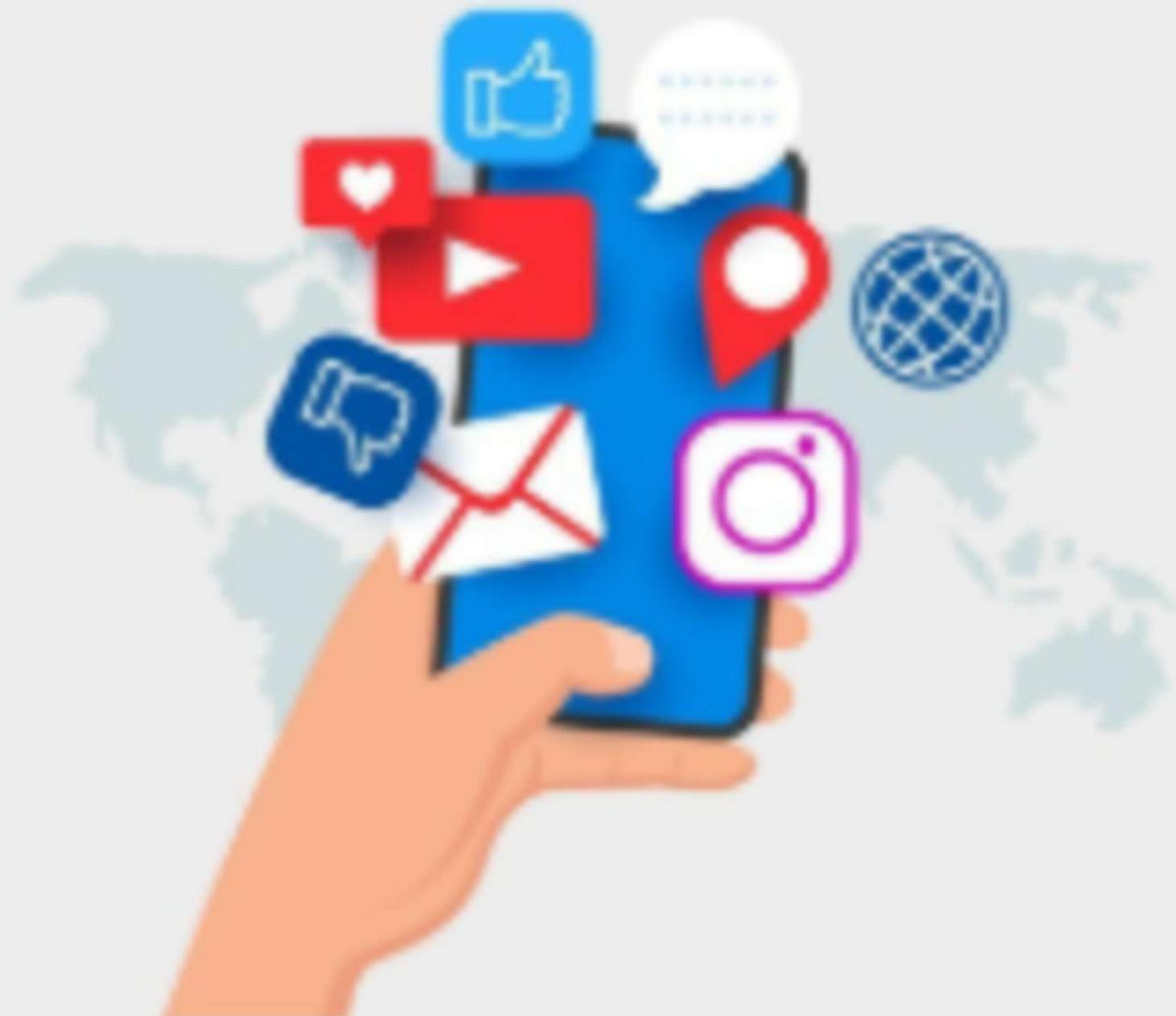
Conceptos básicos de SEO

SEO significa optimización en motores de búsqueda. Incluye técnicas para que una web aparezca en los primeros resultados de Google. Algunas claves son: palabras clave, estructura del sitio, velocidad de carga, y backlinks.

Google My Business

Herramienta gratuita de Google que permite gestionar tu negocio en la búsqueda y en Google Maps. Optimizarlo con fotos, horarios, descripciones y reseñas mejora el posicionamiento local y la confianza del cliente.





Herramientas Digitales Esenciales para PYMES

**Presencia Online: TIK TOK, INSTAGRAM,
FACEBOOK**

**Gestión de Relaciones con Clientes
(CRM): KOMMO CRM**

Email Marketing : MAILCHIMPS

**Gestión de Redes Sociales: META
BUSINESS SUITE**

Diseño Gráfico: CANVA

**Publicidad Digital META BUSIENESS
SUITE**

**¡Muchas
gracias!**



The Canva logo is displayed in a white, cursive script font. It is centered on a rectangular background that features a vertical gradient from a bright cyan at the top to a deep purple at the bottom. The entire logo area is enclosed within a thin black border.

Canva

CANVAS

Es una plataforma en línea que permite crear diseños gráficos de forma fácil y rápida usando plantillas, imágenes e íconos personalizables, ideal para redes sociales, presentaciones y materiales visuales.



TIK TOK

TikTok es una red social para crear y compartir videos cortos, donde los usuarios pueden editar, agregar música, efectos y participar en tendencias virales de forma creativa y entretenida.

¿Qué funciona en TikTok?

- Videos cortos y dinámicos: La mayoría de los videos virales duran entre 7 y 30 segundos.
- Tendencias y sonidos virales: Usar música, audios o challenges populares aumenta el alcance.
- Contenido auténtico y espontáneo: Los videos que parecen naturales o improvisados suelen generar más conexión.
- Enganche en los primeros 3 segundos: Es clave captar la atención desde el inicio.
- Uso de texto en pantalla: Ayuda a explicar, enfatizar ideas y captar al espectador sin sonido.
- Publicar con frecuencia: 1-3 veces al día aumenta visibilidad.
- Hashtags relevantes: #foryou, #tiktokdominicano, #tutorial, etc. mejoran la aparición en el “Para ti”.
- Historias o contenido útil: Consejos rápidos, hacks o storytelling funcionan muy bien.



TIK TOK

VIDEO DE EJEMPLO:

<https://www.tiktok.com/@jrojasmusa/video/7513718468726820102>

VIDEO DE EJEMPLO:

<https://www.tiktok.com/@elcursales/video/7513939111569313080>

VIDEO DE EJEMPLO:

<https://www.tiktok.com/@elcursales/video/7513939111569313080>



TIK TOK

EJEMPLO DE VIDEOS CON LOS
PARTICIPANTES DE LEVELUP-PYME

ILEANA SANTOS

DIANELLY DUME

DIGNA DEL ORBE

KAREN GOMEZ

The logo for Kommo, featuring the word "Kommo" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letter "K" is stylized with a thick, rounded stroke.

CRM

KOMMO

Kommo es un CRM centrado en ventas conversacionales, que permite gestionar clientes a través de plataformas como WhatsApp e Instagram, automatizando procesos y mejorando la eficiencia comercial.



MAILCHIMPS

Mailchimp es una plataforma de marketing digital que ofrece herramientas de CRM para gestionar relaciones con clientes. Permite automatizar campañas de correo electrónico, segmentar audiencias y analizar datos para mejorar la comunicación y fidelización de clientes



META

Meta Business Suite es una plataforma de gestión empresarial que centraliza la administración de redes sociales como Facebook e Instagram. Permite programar publicaciones, gestionar mensajes y analizar métricas, facilitando la interacción con clientes y la optimización de estrategias de marketing.

Google My Business

Herramienta gratuita de Google que permite gestionar tu negocio en la búsqueda y en Google Maps. Optimizarlo con fotos, horarios, descripciones y reseñas mejora el posicionamiento local y la confianza del cliente.



Google My Business



Cómo **hacer** un
pitch efectivo
para tu **MIPYME**





¿Qué es un pitch?

- Es una presentación breve y persuasiva de tu negocio.
- Su objetivo es captar el interés de inversores, clientes o aliados.
- Puede durar entre 30 segundos y 5 minutos.



¿Para qué sirve un pitch?

- Conseguir inversión
- Atraer clientes
- Generar alianzas estratégicas
- Participar en concursos o convocatorias

Estructura de un pitch efectivo

- 1. Problema
- 2. Solución
- 3. Modelo de negocio
- 4. Mercado objetivo
- 5. Ventaja competitiva
- 6. Equipo
- 7. Llamado a la acción

Estructura de un pitch efectivo

- 1. Problema: ¿Qué necesidad o dolor estás resolviendo?
- 2. Solución: ¿Cómo resuelves ese problema?
- 3. Modelo de negocio: ¿Cómo ganas dinero?
- 4. Mercado objetivo: ¿A quién le vendes?
- 5. Ventaja competitiva: ¿Qué te hace diferente o mejor?
- 6. Equipo: ¿Quiénes están detrás del proyecto?
- 7. Llamado a la acción: ¿Qué necesitas del público?



¡Hora de practicar!

- 1. Redacta tu pitch en 1 minuto.
- Recuerda cada una de las fases del pitch.



¡Hora de la tarea!

- Entregar pitch escrito (máx. 300 palabras)
- Grabar video de pitch (1-2 minutos)

**¡Muchas
gracias!**



