

Algunos de los desafíos que podrías experimentar en tu estrategia de marketing para YouTube



- ¿Cómo incrementamos el tráfico que proviene de nuestros vídeos?
 - ¿Cómo generamos y atraemos *leads* de YouTube?
 - ¿Cómo encontramos traductores para añadir subtítulos en diferentes idiomas según nuestro contexto?
 - ¿Cómo hacer para fidelizar a nuestra audiencia con nuestros vídeos?
- ¿Cómo promocionamos nuestro canal de vídeos online?
 - ¿Cómo dirigimos el tráfico a nuestra página web desde nuestros vídeos en YouTube?
 - ¿Qué conocimiento obtenemos del consumo de nuestro contenido en Youtube?
 - ¿Cómo hacemos seguimiento de los comentarios y las conversaciones de nuestros vídeos en YouTube?

Algunos de los desafíos que podrías experimentar en tu estrategia de marketing para Twitter



- ¿Cómo podemos utilizar Twitter como medio para generar ingresos?
 - ¿Cómo podemos generar más tráfico para nuestra página web a través de Twitter?
 - ¿Cómo podemos conseguir más seguidores con un perfil relevante en Twitter ?
 - ¿Cómo podemos mantener continuidad de nuestra presencia y actividad en Twitter?
- ¿Cómo podemos entender mejor a nuestros seguidores de Twitter?
 - ¿Cómo podemos comprender el contenido que ha sido compartido en Twitter en relación a un evento en particular (por ejemplo, la Feria del libro de Frankfurt)?
 - ¿Cómo podemos promocionar un nuevo libro o producto en Twitter de forma eficiente y bajo coste?
 - ¿Cuál debe ser nuestra estrategia de contenido en Twitter?

Algunos de los desafíos que podrías experimentar en tu estrategia de marketing para Facebook



- ¿De qué habla la gente en las páginas de Facebook de nuestra competencia?
- ¿Cómo podemos asegurarnos que seguimos las mejores prácticas cuando compartimos contenido en Facebook?
- ¿Cómo podemos comprender mejor a nuestros fans en Facebook?
- ¿Cómo podemos gestionar nuestra presencia en Facebook de forma eficiente y bajo coste?
- ¿Cuál es el contenido compartido en Facebook sobre un evento en particular (por ejemplo, la Feria del Libro de Frankfurt)?
- ¿Cómo podemos captar nuevos *leads* en Facebook y responder a sus preguntas de forma rápida?
- ¿Cómo podemos promocionar en Facebook nuestros libros y servicios de forma óptima?
- ¿De qué habla la gente en nuestra página de Facebook?

Algunos de los desafíos

que podrías experimentar en

tu estrategia de marketing para Instagram y Pinterest



- ¿Qué significan Instagram y Pinterest para nosotros?
- ¿Cómo encontramos a alguien para crear y programar contenido en estas plataformas?
- ¿Cómo encontramos a alguien para analizar nuestros datos y preparar infografías profesionales?
- ¿Cómo podemos conseguir nuevas ideas que realmente funcionan para nuestros productos?

- Tenemos un libro ilustrado . ¿Cómo podemos aprovecharnos de las redes sociales para promocionarlo?
- ¿Cómo nos aseguramos que nuestro contenido visual aparece en las búsquedas de Google?
- ¿Podemos realizar un estudio en Instagram y Pinterest para comprender el tipo de contenido que le gusta a la gente?
- ¿Cómo construimos nuestra presencia en estas herramientas?

Algunos de los desafíos que podrías experimentar en tu estrategia de marketing online



- ¿Qué están diciendo los expertos sobre nuestra industria/área?
 - ¿Qué están diciendo los blogueros más conocidos sobre nuestros nuevos productos?
 - ¿Qué están diciendo los blogueros más conocidos sobre nuestra competencia?
 - ¿Cómo podemos realizar un estudio online (por ejemplo, entender las críticas de Amazon, nuevas temáticas que publicar o productos que crear, etc.)?
- ¿Cómo podemos gestionar nuestra reputación online?
 - ¿Cómo podemos involucrar a plataformas de medios de comunicación interesadas en promocionar nuestra oferta?
 - ¿Cómo podemos promocionar nuestro último libro o producto en un blog especializado?
 - ¿Qué podemos aprender de nuestras mejores prácticas seguidas por otras empresas de nuestro sector?

Nosotros podemos ayudarte a conseguir **resultados con impacto positivo** a través de estrategias de marketing basadas en técnicas analíticas y en el conocimiento sobre la trayectoria de tu empresa.



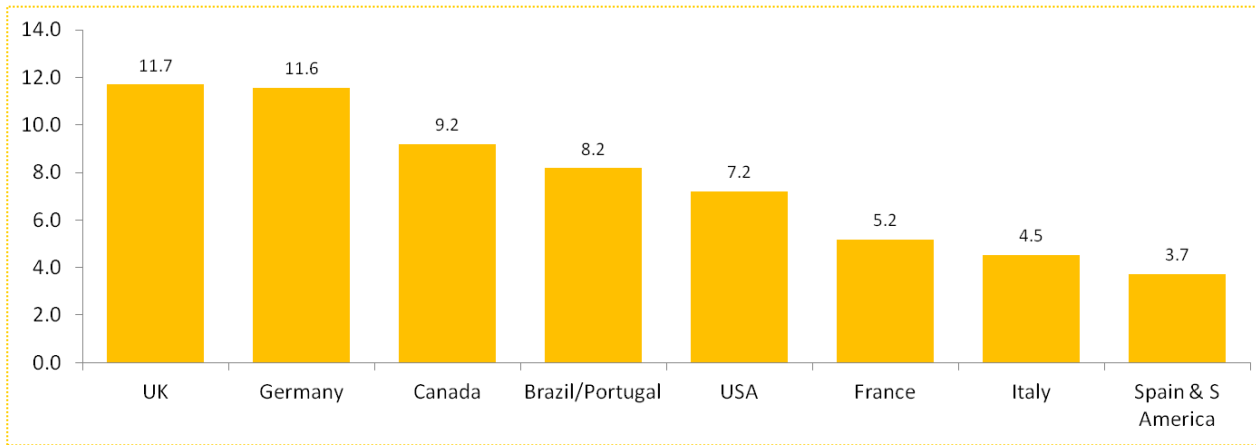
Basamos todas nuestras decisiones de marketing en data

y, por consiguiente, somos capaces de centrar nuestro esfuerzo en aquello que funciona y evitamos invertir tiempo y recursos en lo que no.



En las próximas dos páginas te mostramos algunos ejemplos recientes...

Interpretación basada en información obtenida de la Campaña y Análisis de YouTube



Este gráfico muestra un análisis reciente de un cliente en España. Nos solicitó expandir el alcance de su trabajo utilizando sus vídeos de YouTube.

En términos generales los vídeos de nuestro cliente tenían una buena aceptación (al menos 3.7 "me gusta" por cada 1.000 vídeos vistos). Sin embargo, en nuestro análisis nos dimos cuenta que sus vídeos recibían muchos más "me gusta" en otros mercados no castellanoparlantes.

1. Recomendamos a nuestro cliente poner subtítulos en otros idiomas para ampliar la promoción de sus vídeos.
2. Adicionalmente utilizamos la información que recogimos para crear un caso y alentar la publicación de sus libros en nuevos territorios y lenguas (inglés, francés, portugués, etc.).
3. Utilizando datos, logramos convencer tanto al cliente como a los editores para tomar decisiones y alcanzar un plan de acción que de otra forma no hubiera sido concebido.
4. Logramos centrar nuestros esfuerzos de promoción en la dirección adecuada que originaron los mejores resultados.

Interpretación basada en información obtenida de Twitter Campaign & Listening, Lead Generation

Un exitoso terapeuta deseaba publicar su primer libro y divulgar su trabajo internacionalmente, pues entendía que muchas personas se podían beneficiar de su conocimiento y experiencia pero al mismo tiempo no sabía por dónde empezar.

FORMULACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

- Escogimos Twitter como herramienta adecuada debido a su alcance global y a la naturaleza del negocio de nuestro cliente.
- Generamos contenido para Twitter en nombre del cliente (150 tweets al mes), tweets 7 días a la semana distribuidos en distintos usos horarios para que alcance a una audiencia internacional.
- Seguimos influenciando y atrayendo a seguidores con influencia de un determinado perfil adecuado a la temática de su trabajo.

LOS RESULTADOS DE 1 AÑO DE CAMPAÑA

4X

Seguidores

2

Libros
publicados

300%

Autoridad
Social

10+

Colaboraciones
con medios de
comunicación

¿Quiéres que tu negocio
forme parte de las tendencias y tus noticias
vayan de boca en boca entre tus seguidores?



Pasa a la acción y contáctanos para saber más.
Montse Cortazar Literary Agency
en asociación con
Suasive Consulting & Analytics

MONTSE CORTAZAR
literary agency

agency@montsecortazar.com
www.montsecortazar.com
Tel. +91 96112 17076

montse.cortazar@suasiveanalytics.com
www.suasiveanalytics.com
Tel. +91 96112 17076

