Guía Fácil de Marketing Digital – Versión Mejorada

MultiServices Connect

Más plantillas, ejemplos y recursos para que pongas en práctica tu estrategia hoy mismo.

11. Plantilla de calendario de contenidos (4 semanas)

- Semana 1: Presentación de marca – Post de bienvenida.
- Semana 2: Tip educativo – Reel de 30 s.
- Semana 3: Testimonio de cliente.
- Semana 4: Oferta limitada + llamado a la acción.

12. 10 asuntos de email que abren

- 1. ¡Bienvenido(a)! ■ Esto es lo que puedes esperar...
- 2. ¿Sabías esto sobre los seguros de vida?
- 3. El error #1 al firmar un documento online
- 4. Tu checklist gratis está aquí
- 5. Caso real: cómo ahorramos \$500 a Ana
- 6. ¿Viaje soñado? Mira estas ofertas
- 7. 3 trucos de productividad en 5 min
- 8. Respuesta rápida: sí, hacemos apostillas
- 9. Antes de contratar un plan de retiro... lee esto
- 10. Última llamada: cierra tu cita gratis

13. 10 hooks para videos cortos (Reels/TikTok)

- «Mira esto antes de firmar un contrato»
- «3 errores que cuestan dinero en un viaje internacional»
- «Así ahorré \$200 en seguros en 2 minutos»
- «Nadie te cuenta esto sobre la firma digital»
- «Lo que aprendí después de 100 clientes felices»
- «Test rápido: ¿estás listo para tu jubilación?»
- «Así se ve un día trabajando como notario online»
- «El truco #1 para que tus anuncios pagados funcionen»
- «Cómo programo todo mi contenido en 10 min»
- «Lo que haría si empezara mi negocio hoy»

14. 5 cursos gratuitos recomendados

- Google Skillshop – Fundamentos de Ads y Analytics.
- HubSpot Academy – Email Marketing y Content Marketing.
- Meta Blueprint – Anuncios en Facebook/Instagram.
- Coursera: "Marketing Digital" de la Universidad de Illinois (versión audit).
- Semrush Academy – SEO para principiantes.

15. Glosario Express (15 términos)

- CTA: Llamado a la acción.
- Lead Magnet: Regalo para captar correos.
- CTR: Porcentaje de clics sobre impresiones.
- CPC: Costo por clic.

- LTV: Valor de vida del cliente.
- Funnel: Embudo de ventas.
- SEO: Optimización para motores de búsqueda.
- KPI: Indicador clave de rendimiento.
- Remarketing: Volver a impactar a visitantes.
- Copywriting: Redacción persuasiva.
- A/B Test: Prueba de dos variantes.
- Pixel: Código que mide acciones en web.
- Persona: Perfil de cliente ideal.
- Impresión: Cada vez que se muestra un anuncio.
- Heatmap: Mapa de clics en tu sitio.

16. Dashboard básico en 4 pasos

- 1. Conecta Google Analytics 4 a Looker Studio.
- 2. Añade tabla de adquisición (fuente/medio).
- 3. Inserta gráfico de barras de conversiones por campaña.
- 4. Configura alerta de email si sesiones bajan 20 %.

17. Flujo de automatización sencillo

- Disparador: nuevo lead en formulario.
- Acción 1: enviar email de bienvenida con guía.
- Acción 2: esperar 1 día.
- Acción 3: etiquetar según interés (seguro, firma, viaje).
- Acción 4: enviar email personalizado según etiqueta.