# La constante evolución del mundo del marketing digital

Noticias 24hs | 12/06/2019

**El marketing online es un sector dinámico que se encuentra en un cambio frecuente. Las nuevas tendencias hacen que los expertos se mantengan en constante estudio, para saber las mejores maneras de llegar al público objetivo**

La tecnología y los recursos digitales se encuentran tomando más espacio cada día, y en el mundo del marketing digital, generan transformaciones para lograr mejores resultados. Para ello, se deben ir ajustando las estrategias de acuerdo a las tendencias del mercado.

Los profesionales del marketing digital se mantienen al día sobre los mejores recursos a implementar. Es por esa razón, que siempre es recomendable acudir a una agencia marketing online, debido a que éstas conocen a través de la experiencia, las mejores y más apropiadas técnicas según el sector, tipo de público o campaña a ejecutar.

El marketing digital y las herramientas actuales

Uno de los mejores recursos es el content marketing, con el cual se puede llevar contenido relacionado, en el momento y a los clientes adecuados, para esto se debe conocer a los usuarios y tener un buen control de datos, para realizar una apropiada personalización del mensaje.

Cada día es más común que la audiencia rechace publicidad enmascarada como contenido relacionado y de calidad, es por ello que los expertos se deben adecuar a los tiempos y desarrollar estrategias creativas para presentar los mensajes promocionados. Para lograrlo, se debe hacer hincapié en la claridad de la publicidad nativa, para que no perturben a los usuarios y éstos la acepten con naturalidad.

Con toda la tecnología que se encuentra disponible, también se incrementan las tareas a realizar en una empresa. Por ello, es necesaria la automatización del marketing online, para planificar las acciones futuras y disminuir costes. La digitalización de las pymes también es esencial para propiciar el crecimiento de los negocios, y que éstos estén a la par que los usuarios en el uso de recursos tecnológicos.

En estos momentos muchas empresas están aligerando la comunicación y los mensajes, facilitando el proceso a sus clientes. El contenido express es ideal actualmente por el incremento del consumo de contenido a través de smartphones. Al ser el modo principal en que las personas ingresan a internet, es primordial que los expertos creen estrategias para hacer llegar contenido

rápido, fresco, de calidad y sencillo, especialmente diseñado para las personas que consumen información de forma vertiginosa.

Errores de las pymes en el marketing digital

La digitalización ha alcanzado un crecimiento veloz, al tener un consumidor que se ha convertido también en creador, conociendo las mejores formas de generar contenido. Esta transformación ha provocado que muchas empresas, en especial pequeñas, vayan un paso por detrás de los clientes. Para ponerse al día tienen que cambiar y actualizar sus estrategias.

Uno de las principales fallos es no otorgarle la importancia debida al marketing digital. Muchas empresas continúan realizando publicidad tradicional, la cual puede resultar más costosa, menos efectiva y no llegar a todo el público objetivo.

Algunas pequeñas empresas no suelen recurrir a profesionales del marketing y a una agencia SEO, pensando ahorrar dinero, haciendo ellos mismos ciertas tareas o asignándolas a un profesional de otra área. Pese a la inversión inicial, estas estrategias realizadas por un especialista logran obtener su objetivo, lo cual consigue una gran conversión.

Aunque muchas empresas tienen una página web, no todas gestionan un blog dentro de éstas para redirigir a los clientes potenciales. El marketing de contenidos es un aspecto esencial para llegar a los consumidores. Un blog con artículos, información de calidad, consejos o noticias es una de las mejores maneras de fidelizar a la audiencia, de ganar visibilidad y tener mayor número de visitas.

Las redes sociales es otra de las más eficaces formas de llegar a los clientes, pero muchas pymes no manejan adecuadamente los contenidos compartidos. Muchas compañías tienen cuentas que son abandonadas, no generan información relevante de forma continua para su audiencia, tienen un perfil incompleto, están en todas las redes sociales, utilizan la misma estrategia para todas, no tienen un plan de acción, no suelen monitorizar, bombardean con contenido o sólo comparten mensajes promocionales de su negocio, lo que puede terminar cansando al público que dejará de seguirlos.

Autor: Redacción