



# AGENCIA DE MARKETING DIGITAL COLOMBIA



# CONTENIDO

## INBOUND MARKETING

Introducción

**01-02.**

El marketing en Colombia

**03-04.**

SEO

**05-06.**

Email marketing

**07-11.**

¿Qué buscar en una agencia de marketing?

**12-13.**

¿Cuáles son los signos de que es hora de asociarse con una agencia de marketing?

**14.**

Conclusión

000





# INTRODUCCION

## INBOUND MARKETING

---

Escrito por

**Jose Luis Gutiérrez**

*(Ingeniero Industrial con Magister en Marketing, Posgrado en Inbound Marketing).*

**Conoce mediante este artículo todo sobre una agencia de marketing digital Colombia actualmente, y cómo puedes escoger la que más se ajuste a tus necesidades.**

El marketing como lo conocemos hoy en día es sumamente importante para cualquier empresario. El mercado actual es tan duro que resulta imposible para cualquier negocio surgir sin la ayuda de un plan sólido de marketing digital. Por este motivo existen muchas personas en nuestro país que afirman ser dueños de agencias especializadas para aprovecharte de esta realidad, sin embargo están lejos de ser la mejor agencia de marketing digital Colombia.

Por este motivo, siempre tu como emprendedor, debes hacer una investigación exhaustiva antes de invertir en determinada agencia con el fin de que esta pueda verdaderamente brindar los servicios que necesitas.

Aunado a esto está el hecho de que miles en la actualidad existe una tremenda sobre oferta en esta área del mercado, por lo cual se debe ser especialmente cuidadoso al momento de elegir a la agencia que será la encargada de llevar el marketing de tu negocio.

Por todos estos motivos, con el fin de que comprendas mejor cómo funciona este mercado, haremos un corto recorrido acerca de la historia del marketing en Colombia, como este ha evolucionado en lo que conocemos hoy en día y también cuales son los componentes que debe tener una agencia de marketing digital para que la puedas seleccionar como tu mejor opción a la hora de comenzar con estrategias de marketing.





# El Marketing en Colombia

La economía colombiana destaca o por ser una de la más estables de la región, y actualmente es colocada en el tercer lugar dentro de la economía latinoamericana. Y es precisamente este tipo de economía ha permitido a lo largo de la últimos años que las nuevas tendencias del marketing puedan implementarse con facilidad en la región, a comparación de otros países cercanos.

Por otra parte, un factor que también influye mucho en el hecho de que el marketing digital haya calado tanto dentro del territorio es el hecho de que Colombia se ha caracterizado por buscar siempre estar a la vanguardia el lo que respecta al campo de la tecnología. De hecho según una publicación subida en la página de Caracol Radio del 2017, afirmaba que 7 de cada 10 Colombianos usaban constantemente el internet.

Y es que resulta un poco inconcebible el hecho de no tener acceso al internet a la hora de buscar alguna solución a tus problemáticas, porque siendo honestos ¿Quién no ha ido alguna vez a preguntarle al sabio internet cuales son las respuestas a sus problemáticas?.

No cabe duda de que el internet sigue en crecimiento y es capaz de ayudar en muchas aspectos de nuestra vida, y lo mismo le ha pasado al marketing, este se ha visto envuelto por todas las nuevas tendencias del marketing, haciendo imposible desligar ahora mas y mucho menos en el futuro el marketing de los medios digitales.

## ¿Porque necesito conseguir el apoyo de una agencia de marketing digital Colombia?

Actualmente, ya sea para bien o para mal depende de como decidas verlo la tecnología se ha colado en nuestro día a día a tal punto que resulta prácticamente imposible subsistir sin ella. lo cual a afectado directamente el estilo de consumos de la población en general.

Si bien es cierto que los métodos o estrategias de marketing tradicionales no han dejado de ser usados, poco a poco se están viendo opacados por medios alternativos como lo es el marketing digital y toda la gama de herramientas publicitarias que se pueden desarrollar a partir de esta.

De hecho no sería de sorprender que en un par de años el marketing digital deje de conocerse por su nombre y pase a conocerse únicamente como “marketing” al haber conseguido suplir los métodos tradicionales.

El consumidor moderno no tiene tiempo que perder, y necesita respuestas y soluciones inmediatas; ya no es la empresas las que cuentan con un monopolio absoluto respecto a la información sobre determinado rubro. Las personas están a tan solo unos pocos clics de distancia de encontrar eso que desean, y debes estar claro que si tu empresa no está preparada para afrontar esta realidad, tu competencia sí lo estará.

# .01



# El Marketing en Colombia

Lastimosamente todas aquellas empresas que se muestren renuentes a hacer el cambio o dar el paso hacia el mundo digital estarán condenadas a fracasar; mientras al mismo tiempo, si más esperas para comenzar con tus estrategias de marketing digital, más difícil será para ti entrar en el mercado y competir en él, no es imposible, pero sí más dificultoso.

Ahora, existe la posibilidad de que te estés preguntando, ¿Pero en si que es lo que significa Marketing digital? ¿Qué es y en qué se basa?, pues las respuestas a todas estas preguntas te las voy a decir a continuación.

## ¿Que es el marketing digital?

Ya mucho se ha dicho sobre él marketing digital, y con tan sólo buscarlo en internet podrás ver cientos de resultados al respecto, pero nunca está de más hacer un pequeño repaso al respecto. Lo primero que tienes que saber es que el marketing digital no se basa únicamente en contar con un sitio web o contar con una simple página de fans en Facebook.

Contrario a lo que comúnmente se cree, él llevar a cabo cualquier tipo de estrategia de marketing digital no es una tarea fácil o que cualquier persona sin experiencia puede llevar a cabo. Por eso es importante contar con una agencia de marketing digital Colombia. Para lograr alcanzar el éxito con cualquier tipo de estrategia de este tipo es necesario contar con los conocimientos necesarios para hacerlo.

El error más común cometido por algunos empresarios, al querer comenzar cualquier tipo de estrategia de marketing a través de medios digitales, es delegar las labores a personas que no son expertas en el área. Usualmente dejan las labores al “Sobrino de un amigo,

quien hizo un curso express de diseño web” o cualquier otra situación similar.

Cuando se habla de marketing digital, se refiere a un conjunto de técnicas que buscan implementar las diversas herramientas brindadas por los medios digitales, para atraer a determinada cantidad de posibles clientes, hacerlos pasar a través de un embudo de ventas y lograr que se conviertan en clientes, y futuros embajadores de una marca. Y como puedes ver, no basta simplemente con tener solamente los conocimientos básicos.

Para que puedas entender mejor a lo que me refiero, te voy a decir a continuación cuales son los pilares que sostiene el marketing digital, y así puedas comprender la importancia de contar con los recursos y conocimientos adecuados a la hora de hacer este tipo de marketing.





# SEO

¿Te ha pasado alguna vez que cuando buscas algo en internet siempre lo encuentras entre las primeras 2 opciones ofrecidas por el buscador? Pues siempre sucede, muy pocas veces es necesario pasar a la segunda y mucho menos a la tercera página de resultados de cualquier buscador.

Puede que esto te resulte algo obvio o si mucha relevancia pero probablemente lo que sucede es que no comprendes cómo funciona. Esto se debe fundamentalmente a las estrategias de SEO.

SEO son las siglas en inglés para Search Engine Optimization, u optimización de los motores de búsqueda traducido literalmente, y se trata de una de las más importantes estrategias de marketing digital, puesto que es la principal encargada de que tu sitio web, tu blog o tus perfiles sociales aparezcan reflejados en la primera página de resultados de los motores de búsqueda, facilitando que los potenciales compradores te encuentren fácilmente en la red.

# .03

Una buena estrategia de SEO va a ser la responsable de que consigas el éxito o fracasas a través de los medios digitales, y para poder conseguir el éxito de cualquier estrategia de optimización de motores de búsqueda es necesario ocuparse de los siguientes factores:

## Asesoría

### Palabras Clave

Las palabras clave conocidas en inglés como Keywords, es fundamentalmente lo primero que debes tener en cuenta para poder asegurarte de que las personas te consigan en la red, simplemente debido al hecho de que las palabras clave son todas aquellos términos que utilizan las personas que navegan en la red para encontrar una respuesta.

Al mismo tiempo, dichos términos son los que los buscadores como Google, a través de mecanismos algorítmicos que no vienen a colación para fines de este post, logra identificarlos en tu contenido y decide que este es justo lo que él internauta está buscando.

Estas palabras clave deben estar colocadas en ciertos lugares estratégicos, que permiten garantizar el posicionamiento de tus dominios web entre los primeros resultados de cualquier buscador. Dichos lugares que debes tener en cuenta son los siguientes:

- En el título de contenido
  - En los nombres de imágenes.
- En el URL la página.
- A lo largo de cada texto que escribas (Aproximadamente 3 por cada 500 palabras)

A su vez al momento de elegir las palabras clave que vas a utilizar debes de tener en cuenta que existen dos vertientes en el uso de las palabras clave; que fundamentalmente son los siguientes:



# SEO

Palabras Clave Head Tail: son las palabras clave cuyo concepto abarca un contenido bastante general, y por ende, al tener una mayor demanda, cuenta con un mayor número de búsquedas, lo cual a su vez ocasiona que exista mayor competencia o dificultad para conseguir un buen posicionamiento en la página de resultados de los buscadores.

Palabra clave Long Tail: son frases más específicas que hacen referencia concreta acerca de lo que está buscando la persona, pudiendo ser incluso frases complejas en algunos casos. Y debido a que son más específicas que las palabras clave long tail tienen un número más bajo de demanda, y no es tan alta la competencia para lograr posicionarse.

## Relevancia del contenido

Así como con el uso de las palabras clave, los diferentes buscadores logran identificar en el contenido que subas qué tan importante o no es el contenido que subes al internet, importante y relevante para él que lo está buscando, claramente.

La relevancia de contenido debe cuidarse ya que si este no tiene nada que ver con lo que el internauta está solicitando o sea, las palabras clave inmediatamente te descartarán para aparecer como primera opción. Algunos factores a tener en cuenta son los siguientes.

- Cumplir promesa del título: Hablar de lo que dices que hablarás.
- Cuidar el tamaño de tus contenidos: ni muy extenso y muy corto (Dependiendo del tipo de contenido y el formato para que estés trabajando)
- Asegurarse de no cometer plagios.

## Link Building

Link building significa directamente Construcción de Links, y es el que permite ganar autoridad frente a buscadores en lo que respecta al área a la que te dedicas. En otras palabras se trata de conseguir mediante el uso de tanto links internos como externos, los buscadores reconozcan nuestra autoridad en el área y nos posicionen de buena manera. aquí adelante te presento la diferencia entre ambos:

**Links Internos:** son inter links colocados dentro de tu mismo contenido, re direccionando al lector a otros contenidos de tu autoría.

**Links externos:** son aquellas referencias que hacen páginas ajenas a ti acerca de tu contenido, ganando así autoridad sobre tu dominio.

## Experiencia de Usuario

Garantizar una buena experiencia del usuario va a ser de vital importancia, para cualquier empresa, ya que si esta no es cuidada, no importarán todos tus esfuerzos para atraer público a tu sitio web, ya que probablemente lo abandonen rápidamente si no se sienten cómodos en este. algunos factores a tener en cuenta pueden ser los siguientes:

- Tiempo de cargar de tu página.
- Diseño web visible desde dispositivos móviles.
- Buena selección de títulos.





# Email Marketing

De seguro ya has escuchado anteriormente sobre el email marketing, o marketing a través de correo electrónico. Usualmente esta técnica suele ser subestimada enormemente por muchas persona, sin tener en cuenta los increíbles resultados que hasta el día de hoy este tipo de estrategia de marketing sigue arrojando.

Esta estrategia consta del envío de información o contenido rico a través del correo electrónico claramente, con el fin de nutrir al potencial cliente con la información que este requiere para finalizar un proceso de compra. En mayor medida este tipo de estrategia destaca por ser de gran utilidad a la hora de garantizar la conversión de prospectos de clientes en compradores, así como también la fidelización de los mismos.

## Social Media Marketing

Estrategia clave para garantizar el éxito de cualquier empresa hoy en día, se trata de usar el mundo de las redes sociales para atraer clientes, y convertirlos en parte de una comunidad alrededor de tu marca. Esta estrategia usa las diversas herramienta ofrecida por las distintas redes sociales para dar a conocer tu empresa.

En particular el social media marketing ayuda a la formación de comunidades alrededor de tu marca, lo cual a su vez influye directamente en los siguientes aspectos:

- Obtención de retroalimentación por parte de tu público.
- Conversión de leads en clientes.
- Fidelización de clientes.
- Obtención de buen posicionamiento de marca.



## SOCIAL MEDIA

## Marketing de contenido

Por último, y como pieza fundamental del marketing de digital tenemos al marketing de contenidos, sin el ninguna estrategia digital tendría sentido alguno. él marketing de contenidos es lo que le da forma a las estrategias de marketing moderna, y se trata justamente del uso del suministro de contenido con valor para los potenciales compradores, y que a través de este puedan conseguir la información que necesitan para finalizar el proceso de compra.

.05





# Email Marketing

El marketing de contenido se trabaja a través de un embudo de ventas en donde cada etapa se adapta a las necesidades que tenga el posible cliente en determinado momento, dichas etapas son las siguientes.

## TOFU

Tofu, término que viene del inglés (Top of the funnel) traducido directamente como tope del embudo, es la etapa en la cual un potencial cliente se topó por primera vez con tu contenido, y es en este punto donde se debe buscar despertar el interés de la persona acerca de determinada necesidad que tenga.

En este punto del embudo se busca llamar la atención de visitante, así que no se recomienda ofrecer directamente un producto a alguien que se encuentre en esta etapa.

## MOFU

Mofu o middle of the funnel (medio del embudo), es la segunda etapa del embudo, y es en la que luego de haber despertado el interés de un potencial comprador en la etapa anterior, se le debe ofrecer cuáles son todas las posibles soluciones a sus problemáticas Sin ofrecerle directamente los servicios que ofrece tu negocio.

Lo que se busca es lograr que el posible cliente recopila la información necesaria para que pueda darse cuenta a posterior que se debe si o si solucionar su problemática, y que la mejor forma de hacerlo es con tu empresa.

## BOFU

es el fondo del embudo de ventas (Bottom of the funnel), y siendo la última etapa del embudo claramente es donde se concreta la venta, para este punto el contenido que se le brinda a la persona que ya se encuentra en la etapa de

decidir cuál es la mejor forma de solucionar su problemática, destacando precisamente la que tu empresa ofrece.

Por si acaso no te ha quedado muy claro esto de las etapas del embudo de ventas dentro del marketing de contenidos, déjame presentarte algunos títulos que podrían ser pertinentes para cada una de estas etapas, suponiendo, por poner un ejemplo, que tu empresa se encarga de la venta de llantas.

**Tofu:** “Tres señales de que ya va siendo hora de cambiar las llantas a tu carro”

**Mofu:** “Peligros de ir en un carro sin llantas de calidad y cómo evitarlos”

**Bofu:** “Cómo conseguir las llantas de mejor calidad y precio en Bogotá”

Ahora que ya conociste a grandes rasgos en que es lo que se basa el marketing digital, puedes tener una mayor conciencia a la hora de escoger la correcta agencia de marketing digital, pero ¿Qué debo buscar en sí en una agencia de marketing digital especializada en Colombia? Pues la respuesta te la voy a dar a continuación.





# ¿Qué buscar en una agencia de marketing?

Una vez sabiendo lo que es el marketing digital, si te pregunto ¿que debes buscar en una agencia de marketing digital Colombia? es posible que piense algo como “Lo único que debo buscar es una agencia que me demuestre que maneja y trabaja según estos conceptos y listo”, sin embargo, las características que de verdad te harán escoger la agencia indicada van mucho más allá. De primer momento definamos qué es una agencia de marketing digital:

En pocas palabras se puede definir a una agencia de marketing digital, como la responsable de responsas, gestionar tus plataformas y cuentas digitales, con el fin de hacer que éstas capten nuevos clientes a tu empresa, primero atrayéndolos y luego fidelizándolos, teniendo siempre como objetivo garantizar el ROI, es decir el retorno de inversión.

Una agencia de marketing digital Colombia que sea de calidad, al contar con un personal experimentado y hábil en el desenvolvimiento a través del mundo digital, son expertas en las comunicación mediante este tipo de medios. Al mismo tiempo para saber si te encuentras frente a una agencia de calidad debes tener en cuenta lo siguientes factores:

**Debe ser experta en las principales estrategias de marketing digital:** De primer momento, cualquier agencia que se digne a llamarse a sí misma “experta en marketing digital”, debe tener un amplio conocimiento acerca de las principales estrategias usadas en el mercado, la cuales ya te mencionamos anteriormente: Email Marketing, Social Media Marketing, Content Marketing, Posicionamiento por SEO y el uso de las palabras clave.

Si bien es cierto que existen agencias especializadas en ciertas ramas del marketing digital, lo más recomendable es que consigas una que tenga un conocimiento bastante completo, sin dejar espacio en blanco.

**Tener buenas referencias y antecedentes así como experiencia:** sin duda alguna una de las mejores maneras de determinar si una agencia de marketing es verdaderamente la indicada para tu negocio, es haciendo una revisión previa del cuál es su historial de trabajo.

Fijate en sus referencias anteriores, en las experiencias que otras empresas hayan tenido trabajando con la agencia. Si la retroalimentación que haya recibido la empresas positiva, puede ser un indicativo de que tal vez a ti también te puede ir bien con ella.

Por otra parte si la empresa se encuentra renuente a mostrarte un portafolio de clientes, lo más probable es que haya algo que no quieren que veas. Con este punto no quiero decir que las empresas emergentes sean incompetentes ni nada por el estilo, pero es necesario tener experiencia en el campo, contando claramente con personal experimentado, lo cual está ligado al punto siguiente.

**El personal que trabaja en ella debe estar realmente preparado:** Algo que sin duda no se te puede pasar es verificar que el equipo de trabajo de la agencia a la que piensas contratar esté lo suficientemente capacitado como para poder llevar a cabo las acciones que se requieran para llevar las comunicaciones digitales de una empresa.

# .07





# ¿Qué buscar en una agencia de marketing?

De plano un agencia de marketing de calidad debe contar con un equipo especializado de Publicistas Digitales, Diseñadores Gráficos, redactores, expertos en SEO, community managers, programadores web y ejecutivos de ventas, solo por nombrar a algunos, y es importante que también tengas acceso a sus perfiles y cuál es la experiencia y conocimientos que estos poseen.

Revisa sus redes para saber si cumplen lo que predicán: Un factor que sin duda delata a una agencia que no es muy buena haciendo su trabajo es dándote una vuelta por sus propias redes y sitios web.

Por ejemplo: Si entre lo que te ofrece la empresa está el hecho de conseguir un alto número de seguidores en Instagram en un mes así como publicar contenido constantemente, pero en el perfil propio de la agencia no tiene muy poco o ningún movimiento, ¿Qué puedes esperar que logren al manejar tus cuentas?

Las buenas agencias te presentan constantemente informes de avances: naturalmente una de las principales ventajas del marketing digital frente a cualquier otra estrategia de marketing tradicional es el hecho de que con el marketing a través de medios digitales puedes obtener resultados tanto rápido como medible y palpables.

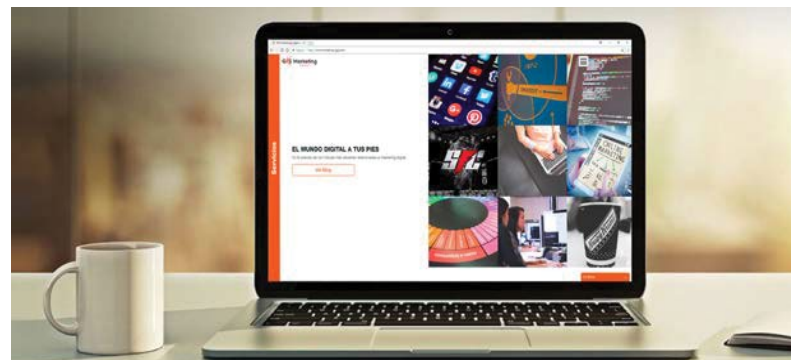
**Compruebe si tienen un blog:** Definitivamente no es un inconveniente si una agencia digital no tiene un blog, pero puede ser un plus. Aprovecha la oportunidad para ver qué tipo de contenido comparten y qué tan valioso o cualitativo es. Un blog puede proporcionar información sobre si la agencia se mantiene al día con las tendencias emergentes en la industria (o se refiere en particular al servicio que necesita). Es una señal aún mejor si logran posicionarse como líderes del pensamiento y personas influyentes.

Un blog activo y actualizado indica que hay un equipo dedicado que es un apasionado de la industria y está continuamente aprendiendo. Si buscas servicios de estrategia de contenido, las publicaciones en el blog son una pista sobre la calidad de la creación de contenido que hacen; si necesitas servicios de SEO, puedes hacerte una idea de cómo manejan la optimización en sus propias páginas, y así sucesivamente.

Pero un blog también denota que la agencia está interesada en educar y nutrir a sus clientes y prospectos potenciales, lo que podría significar que son bastante hábiles en la estrategia de retención, venta adicional, conversión y generación de oportunidades de venta.

**Prepara tus preguntas:** Siendo exhaustivo con las preguntas que desees hacer permitirá tener más control sobre el proceso de contratación. Las grandes empresas especialmente tienen vendedores entrenados cuyo trabajo es convencerlos de que firmen con ellos.

Para asegurarte de que no te desvíes del camino y tal vez incluso lo desvíes muy mal, debes tener algunos puntos claros: preguntas que quieras realizar mantendrá las discusiones en la ruta que prefieras. Tu como el profesional que eres, y teniendo claro lo que desees, podrás controlar todos los detalles que necesita para una decisión informada.





# ¿Qué buscar en una agencia de marketing?

**Averigua si subcontratan, y qué servicios:** La subcontratación no es algo malo, por lo que no deberías verlo como algo negativo de inmediato; sin embargo, significa menos control por parte tuya o la agencia sobre la creación de contenido, diseño o cualquier servicio que subcontraten. También pueden surgir preguntas para un proyecto a más largo plazo en el que desees asegurarte de que el mismo equipo / personas continúen trabajando en él.

Si la agencia que te interesa subcontrata, solicite tantos detalles como sea posible sobre las personas a las que subcontratan, de qué país provienen, qué les pagan, cuál es su experiencia y cualquier otra cosa que pueda considerar.

**Vea qué tan abiertos están sobre sus procesos:** Cuando haya pasado la fase de negociación, puedes pedir a la agencia que le den una plantilla de cómo sería el trabajo con su agencia. Esto podría significar que desees un cronograma claro para informar, un cronograma para mostrar los resultados (una aproximación, por supuesto), cómo se realizarán los informes, quién será su persona de contacto, etc.

Esto también puede incluir discusiones sobre su funcionamiento, horas y disponibilidad para situaciones de emergencia.

En este punto, también puedes establecer cuándo deben tener lugar las reuniones cara a cara y cuándo otras comunicaciones deben realizarse por teléfono o por correo electrónico.

Es una buena oportunidad para ver cuál es su disponibilidad para tu negocio. La frecuencia con la que requiere un contacto depende de ti o del tipo de proyecto con el que está tratando, pero evite contratar a una agencia que parezca reacia a comunicarse tantas veces como lo desee o de la manera que desee.

**Haz una búsqueda en línea:** Este es probablemente el método predeterminado para encontrar agencias digitales. Pero debes evitar concluir que las mejores agencias de clasificación dentro de los buscadores también son las mejores. Todos los factores mencionados anteriormente son importantes para encontrar un buen ajuste, y tus búsquedas en línea son solo la base de todo el proyecto.

Ahora sabiendo esta realidad, si una agencia se muestra renuente a presentarse informes de avance y hacia donde se están yendo tus inversiones, es un gran motivo para dudar de que tan confiable es una agencia. Lo importante aquí es la transparencia y que puedas verdaderamente sentirte seguro de que las acciones que se están tomando son las correctas para tu negocio, y no hay mejor forma de garantizar que con un continuo monitoreo y comunicación por ambas partes.

**Están a la vanguardia, siempre se percatan de las últimas innovaciones en el mercado:** El mundo del marketing digital es muy cambiante y resulta un poco complicado poder estar al tanto de las últimas tendencias surgen cada semana. Pero precisamente de eso se debe encargar una agencia de marketing, de analizar las últimas tendencias y analizar si lo que estás ofrecen de verdad van a ser lo que tu empresa necesita.

**Debe ser diestra en el uso de herramientas digitales, que más que ser un lujo son una necesidad hoy en día:** A lo largo de la última década se han instaurado diferentes herramientas de uso cotidiano dentro de lo que conocemos como el marketing digital y qué son las encargadas de facilitar en gran medida de trabajar con esta metodología. Algunos de los servicios que debe brindarte una agencia de marketing de calidad son los siguientes:





# ¿Qué buscar en una agencia de marketing?

- Manejo de redes sociales.
- Uso de CRM
- Analytics
- Plantillas de diseño web, landing pages y formularios.
- Permitirte introducirte en él proceso.
- Ayuda a la hora de generar un buyer persona.

Sabiendo esto, también debes manejar los motivos principales porque actualmente es tan importante para cualquier empresa que desee crecer en Colombia debe cuanto antes conseguir el apoyo de una agencia de marketing Digital, los cuales te los digo a continuación.

## Colombia cada vez más está más digitalizada.

El contar con el apoyo de una agencia de marketing digital Colombia ha pasado a ser una necesidad, más allá de ser una simple alternativa. Cada vez más la tecnología se va apoderando de nuestro día a día y resulta imposible concebirlos sin ella.

Bogotá, por ejemplo, siendo pionera en lo que es el desarrollo de innovaciones tecnológicas al ser la capital, ha abierto el camino a que las agencias de marketing digital puedan crear y crecer, y junto con ellas las empresas que adoptan si pensarlos esta forma de hacer marketing.

Al tener tanta cercanía con la tecnología, las agencias que se generen bajo este entorno tienen una gran ventaja frente a las que no, ya que en mayor medida tienen mayor acceso al conocimiento que se encuentra disponible en un lugar en donde la gran aceptación de lo digital abre paso a capacitaciones y conferencias que otros lugares no se presentan de igual modo.

## Sólo las agencias especializadas cuentan con el equipo de trabajo que TU necesitas.

Por más que una empresa lo desee, resulta muy difícil para cualquier Pyme por si sola pueda contar con su propio equipo de marketing digital, ya que como te lo mencione anteriormente, cualquier estrategia de este tipo requiere la intervención de distintos especialistas en el área y el coste de esto para una empresa puede sobrepasar por mucho el presupuesto para el marketing de cualquier negocio.

Cada una de los roles desempeñados por los distintos especialistas, es necesario para poder desarrollar los proyectos que desee realizar un cliente, y si un equipo organizado y profesional, lamentablemente no se va a poder alcanzar ninguna meta.

Por este motivo y para enfrentar la realidad cultural a la que nos estamos cada vez adentrando más es necesario sí o sí contar con el apoyo de una agencia de marketing, debió a su coste mucho menor en comparación con el

## Actualmente contar con el apoyo de una agencia de marketing digital es sinónimo de éxito, él no contar con una es sinónimo de fracaso.

desarrollo autónomo de estrategias provenientes de esta metodología.

La única forma de asegurarte de que consigas el éxito de tus proyectos empresariales a través de medios digitales



# ¿Qué buscar en una agencia de marketing?

es consiguiendo que una agencia de marketing especializada en el mundo digital, debido a su experiencia y profesionalismo esta te puede brindar el asesoramiento y guía que requieres para alcanzar el éxito.

Por otra parte, las empresas que no cuenten con el apoyo de agencias tan modernas como algunas de las que hacen vida en Colombia, pueden llegar a tener desventajas frente a las que sí. Así que sólo es cuestión de tomar acción y elegir al apoyo correcto que necesita tu negocio.

Así mismo, si aún no te queda del todo claro los motivos por los que debes contar con el apoyo de una agencia de marketing digital en Colombia, a continuación te presento algunos factores que de verlos reflejados en tu empresa, son una señal innegable de que te hace falta apoyo para llevar el marketing de tu negocio.

## ¿Cómo saber si mi empresa necesita apoyo?

¿Tu como dueño de empresa al ir los lunes a trabajar lo haces con energía con para abordar tu lista de tareas pendientes? ¿O llegas sintiéndome derrotado porque sabes que simplemente no hay manera de que puedas hacerlo todo? ¿O porque estás viendo a tus competidores escalar cada vez más arriba con cada semana que pasa y ya has tenido suficiente?

Si no te sientes en la capacidad de hacerlo absolutamente todo por tu cuenta, puede ser el momento de encarar de una vez la realidad. Cuando eres dueño de una pequeña o mediana empresa, te acostumbras a hacer todo tú mismo. Lo haces a partes iguales.

Puedes y debes hacerlo. Tu conoces a su negocio y a tus clientes mejor que nadie y muy posiblemente como ya lo mencioné no tienes los fondos para contratar a los empleados que se requieren para realizar tantas labores de marketing. Entonces pasas tus días siendo el único encargado de todo lo relacionado con tu negocio. Y esto tiene sentido, no es el deber ser. Hacer todo por tu cuenta a futuro lejos de ayudar a tu empresa puede hacer que su situación empeore.



Contactanos





# ¿Cuáles son los signos de que es hora de asociarse con una agencia de marketing?

## No te das abasto con todas tus labores.

Hay una diferencia entre tener una semana ocupada y estar tan atareado que es imposible hacer algo en concreto. La diferencia está en que al tener sólo una semana ocupada, tu miseria eventualmente termina, y te pones al día.

Sin embargo cuando estás sobrecargado de trabajo, esta clase de cosas mágicas no ocurren. Y es tu negocio el que sufre, incapaz de avanzar porque estás parado haciendo malabarismos con un montón de responsabilidades que no son posibles de cumplir todas eficientemente al mismo tiempo.

¿Has establecido metas para usted y para su empresa? ¿las has alcanzado en el periodo que estableciste?. Si no estás más cerca de alcanzar esos objetivos, es hora de preguntarte por qué. Y claro, ¡conseguir ayuda!

## Si no logras identificar en qué estás fallando y cómo puedes superarlo

El trabajo duro tiene mucho valor, nadie lo niega, pero al seguir haciendo lo que vienes haciendo y en realidad no logras los resultados que esperas, puede que estés pasando demasiado tiempo enfocado en estrategias que no dan verdaderos resultados, y estás ignorando todo lo demás que tienes que hacer.

Lo creas o no, muchas veces trabajar con una agencia o un experto externo será mucho mejor que tratar de hacer todo en casa. Cuando contratas a una agencia, obtienes el beneficio de la experiencia, las herramientas y las relaciones de esa agencia, logrando así hacer un análisis especializado de las acciones que has venido llevando a cabo tu como empresa y determinando en qué has fallado y cuáles son las acciones pertinentes que debes llevar a cabo a partir de ahora.

## No estás obteniendo nuevos clientes.

Si tu empresa no está atrayendo nuevos clientes, está sucediendo por una razón: los nuevos clientes no se enteran de que existes. Si alguien no tiene idea de quién eres ¿cómo podrán confiar en tus servicios? El hecho es que no mucha gente se tropieza de la nada con una empresa buscando comprarle.

Si tu afluencia de nuevos clientes no está donde quieres, es muy probable que tu publicidad no esté donde debe estar. Quizás tus anuncios no sean tentadores. ¡Quizás ni siquiera tengas anuncios! Independientemente de dónde te encuentres en este momento, asociarse con una agencia de marketing prácticamente te garantizará que aumentará su grupo de clientes .

## No sabes mucho sobre marketing

Piénsalo de esta manera: si el baño de su oficina no funciona y usted no sabe cómo solucionarlo, ¿vas a llamar a un plomero? (Sugerencia: deberías). Trata tus problemas de marketing de la misma manera: Tienes un aspecto de su empresa que no funciona y no sabes cómo solucionarlo.

Afortunadamente para ti, el mercado está lleno de personas calificadas que se especializan en solucionar este problema. Organizarán campañas para usted que modernizarán o reforzarán su marca e imagen, y aplicarán su conocimiento profesional a los problemas que enfrenta tu empresa. El marketing van más allá de lo que probablemente pueda hacer por su cuenta.







# ¿Cuáles son los signos de que es hora de asociarse con una agencia de marketing?

## Estás luchando por definir tu marca

La marca es todo. ¿No me crees? Mira los zapatos que llevas puestos, o el teléfono o la computadora en la que estás leyendo esto. Lo más probable es que estés rodeado de compras que hiciste casi completamente basadas en la percepción de su marca. La marca es lo que hace que McDonald's sea la empresa líder en comida rápida, y Burger King sea la segunda alternativa.

¿Cuál es tu marca? Si no puedes pensar en nada de inmediato, no tienes una marca fuerte. Las agencias de marketing digital se incorporan para abordar específicamente este problema. Trabajarán contigo, esta es una asociación, recuerda, para descubrir la imagen que deseas transmitir y la traerán al público.

## Tu presupuesto de marketing es más bajo de lo que deseas.

Un pequeño presupuesto de mercadotecnia puede indicar dos cosas: primero, que no comprendes la importancia del marketing, o segundo, que tus ganancias no te permiten invertir en marketing. Ambos escenarios aquí indican que debe trabajar con una agencia de marketing.

El desafortunado hecho del asunto es que tu producto no se venderá solo. Tienes que vender tu producto, o mejor dicho, tus amigos de la agencia de marketing venderán tu producto por ti. Sin duda, vale la pena la inversión. Sin una buena publicidad, su negocio seguirá luchando. Con eso, te darás una oportunidad de luchar.

No hay garantía de éxito. Las empresas tienen éxito y fallan todos los días, y no existe ningún algoritmo o fórmula que explique perfectamente por qué. En última instancia, el éxito o fracaso de tu negocio dependerá de miles de factores, y el marketing es uno solo; pero es, sin embargo, uno grande. Si estás interesado en la salud a largo plazo de tu negocio, es algo que debe tomarse en serio y llevarlo a manos de los profesionales.





# OTROS CONTENIDOS

**eBook**

**TÉCNICAS POSICIONAMIENTO SEO**

Te invitamos a:

**DESCARGA AHORA**

**EBOOK**

**INBOUND MARKETING**

¿Qué es para qué servir? ¿Cómo queda Utilizar? ¿Cuándo utilizar?

**LEER AHORA**

**EBOOK**

**SERVICIOS GRS Marketing AGENCY**

**LEER AHORA**

**EBOOK**

**¿QUÉ ES EL MARKETING DE CONTENIDOS Y ESTRATEGIAS DE CONTENIDOS?**

**LEER AHORA**

**eBook**

**7 motivos**

para crear una estrategia de Marketing Digital y aumentar las Ventas

**Conoce como crear Estrategias de Marketing Digital**

¿QUIERES AUMENTAR LAS VENTAS DE EMPRESA?

Te invitamos a:

**DESCARGA AHORA**

**eBook**

**LOS TIPOS DE CONTENIDO EN EL TOFU MOFU Y BOFU**

Te invitamos a:

**DESCARGA AHORA**

**GRS Marketing AGENCY**





# Conclusión

Luego de haber hecho este largo recorrido a través de lo que es el marketing digital y como este se ha venido introduciendo en el día a día de las empresas colombianas, queda más que claro que se debe tener bastante cuidado a la hora de escoger cual va a ser la agencia de marketing digital encargada de llevar a cabo el marketing de tu negocio.

A su vez debes tener en cuenta que antes de tomar cualquier decisión debes recordar los factores mencionados en este post para poder asegurarte de que la elección que estás tomando sea la más indicada para ti.

El marketing digital es un mundo muy extenso, y puede parecer que es muy difícil comenzar y ejecutar de manera correcta una estrategia proveniente de este tipo de metodología, pero si tienes el apoyo de una agencia que de verdad cuente con los recursos necesarios para poder ayudarte, ten por seguro que no vas a tener problema alguno.

Nosotros en la [agencia GPS](#), debido a nuestra amplia experiencia en el campo y al equipo de expertos con el que contamos, podemos ofrecerte el servicio que necesitas para que lleves a tu negocio hasta ese punto en el que quieres que esté; si estás buscando el apoyo de una agencia de marketing digital Colombia no dudes en contactarnos.

# .14





# AGENCIA DE MARKETING DIGITAL COLOMBIA

 **GRS Marketing**  
AGENCY