

01

 sitiosimple

Emprendiste ¿Y ahora qué?

Guía básica para tu marca
en 5 pasos de bajo costo.



Paso 1: Definición de tu Negocio y creación de marca

1.1 Tu propuesta de valor.	3
1.2 Tu nombre.	4
1.3 Manual de marca.	5

Paso 2: Redes Sociales (RRSS)

2.1 Qué RRSS elegir y qué información colocar.	6
2.2 Contenido.	7
2.3 Comunidad e interacción.	8

Paso 3: Crear tu Página Web o Tienda Online.

3.1 Por qué tener una página web o tienda online.	9
3.2 Cómo crear tu Sitio web.	10
3.3 Otro elemento esencial: tu dominio.	14

Paso 4: Nociones básicas de Marketing Digital

4.1 Cómo crear contenido de valor.	16
4.2 Colaboraciones y networking.	17
4.3 SEO Básico. Nociones básicas a tener en cuenta.	17
4.4 Publicidad paga en Redes Sociales.	20
4.5 Email Marketing.	23

Paso 5: Estrategia de venta: Promociones y contacto con clientes.

5.1 Promociones atractivas.	25
5.2 Herramientas de contacto.	26
5.3 Respuesta rápida.	27

PASO 1

Definición de tu negocio y creación de marca.

1.1 Tu propuesta de valor

El primer paso para crear una marca fuerte es definir claramente qué es lo que ofrecés y por qué es valioso para tus clientes. Tu propuesta de valor es lo que te diferencia de la competencia y lo que hace que tus clientes te elijan a vos.

3 TIPS PARA DEFINIR TU PROPUESTA DE VALOR



1. Identificá tu audiencia:

¿Quiénes son tus clientes ideales?
Pensá en sus necesidades, deseos y problemas.

2. Detectá tu solución:

¿Cómo tu producto o servicio resuelve esos problemas o satisface esas necesidades?

3. Diferenciate:

¿Qué es lo que te hace único? ¿Por qué tus clientes deberían elegirte a vos y no a otros?

Hasta acá, te contamos lo básico que tenes que tener en claro, si querés subir de nivel, también podés seguir definiendo la identidad y dirección de tu marca, creando tu **misión, visión y valores**.

Misión: Es la razón de ser de tu empresa. ¿Qué es lo que hacés y por qué lo hacés? Debería ser clara y concisa.

Visión: Es el futuro al que aspira tu empresa. ¿Qué querés lograr a largo plazo? Es una declaración inspiradora que guía el crecimiento y desarrollo de tu negocio.

Valores: Son los principios y creencias que guían el comportamiento de tu empresa. Reflejan lo que es importante para vos y tu equipo.

PASO 1

Si prestás atención, en todas las Páginas Web de marcas importantes suele estar esta información en el apartado de "Quienes somos" o "Acerca de nosotros".

Herramientas:

Realiza un Benchmarking: Observá lo que están haciendo tus competidores y encontrá áreas donde podés ofrecer algo diferente o mejor.

Taller para crear tu Buyer Persona: es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos reales sobre el comportamiento y las características demográficas de tus clientes, así como en una creación de sus historias personales, motivaciones, objetivos, retos y preocupaciones. Podés guiarte con este taller gratuito ["Definí tu cliente perfecto: Taller para crear tu Buyer Persona"](#)

1.2 Tu nombre

El nombre de tu negocio es la primera impresión que van a tener tus clientes, así que es fundamental que sea memorable, fácil de pronunciar y que refleje la esencia de tu marca.

3 TIPS PARA ELEGIR EL NOMBRE PERFECTO:



Que sea fácil de recordar:

Evitá palabras complicadas o muy largas.

Que sea único:

Investigá un poco para asegurarte de que no haya otros negocios con un nombre similar.

Que tenga un significado:

Idealmente, tu nombre debería transmitir algo sobre lo que hacés o lo que representás

Herramientas:

Verificador de dominios: sería ideal que tu nombre no esté registrado, para eso, podés usar herramientas como la que tiene DonWeb [¡haciendo clic acá!](#).

PASO 1

Brainstorming o lluvia de ideas: A veces, una sesión de lluvia de ideas puede resultar en el nombre perfecto. ¡Podes invitar a tus amigos a realizarla!

1.3 Manual de Marca

Un manual de marca es una guía que define cómo debe presentarse tu marca en todos los puntos de contacto con el público. Incluye elementos como el logotipo, colores, tipografías, tono de comunicación y mucho más. Si bien, es recomendable la ayuda de un diseñador experimentado, te recomendamos al menos tener en claro algunos puntos clave:

Que no puede faltar en tu manual de marca:

- **Logotipo:** pensá en un logotipo que defina la identidad de tu marca. Si quieres ir un pasito más, podés dejar en claro: cómo debe usarse, versiones permitidas (color, blanco y negro, etc.), y versiones no permitidas.
- **Colores:** Elegí uno o dos colores principales que representen la personalidad de tu marca. Cada color tiene un código que facilita su reproducción en diferentes medios. Anotá los códigos RGB (para pantalla), HEX (para web), y CMYK (para impresión) de tus colores principales y secundarios.
- **Tipografías:** Definí las fuentes que usás en tus comunicaciones, tanto en impresiones como en digital.
- **Tono de voz:** Cómo querés que suene tu marca. ¿Es amigable y cercana, profesional y seria, o creativa e innovadora?.

Herramientas:

- **Brand Persona:** es una herramienta clásica de marketing para definir el tono de voz, responde a la pregunta: ¿Si mi marca fuera una persona, objeto o animal, como sería?
- **[Canva en su versión gratuita:](#)** Para crear y experimentar con logotipos, paletas de colores y tipografías.
- **[Coolors:](#)** Generador de paletas de colores que te ayuda a encontrar

PASO 1

- combinaciones armoniosas.
- [DaFont](#): Para explorar y elegir tipografías que se alineen con la identidad de tu marca.
- [Logo IA y LogoType Maker](#): ayúdate con esta IA a crear tu logo.

PASO 2

Redes Sociales.

2.1 Qué RRSS elegir y qué información colocar

Las redes sociales son una herramienta poderosa para conectar con tus clientes, construir tu marca y aumentar tus ventas. Te ayudamos a elegir las redes sociales adecuadas, qué información colocar, cómo crear contenido efectivo y cómo interactuar con tu audiencia. Seguramente tu emprendimiento ya tiene una Red Social, si ese es el caso, ¡usá este paso para hacer un check list y revisar que tengas toda la información necesaria! No todas las redes sociales son iguales, y es importante elegir las que mejor se adapten a tu negocio y a tu público objetivo.

Principales Redes Sociales:

Instagram: Hoy en día es imprescindible para casi todos los negocios.

Facebook: Buena para construir comunidad y compartir eventos y promociones.

LinkedIn: Excelente para negocios B2B y networking profesional.

Twitter: Útil para actualizaciones rápidas y tendencias.

TikTok: Perfecta para contenido creativo y videos cortos, muy popular entre

PASO 2

los jóvenes.

Pinterest: Excelente para compartir ideas, inspiraciones y contenido visual.

YouTube: Ideal para contenido de video largo y tutoriales, excelente para construir una audiencia.

Qué información colocar en cada red social:

Perfil: Asegurate de completar todos los campos del perfil con información precisa y relevante.

Nombre de usuario: Coherente con tu marca.

Biografía: Breve descripción de tu negocio.

Enlace: Un enlace a tu sitio web o tienda online.

Hashtags y palabras clave: Usá hashtags relevantes y palabras clave en tu biografía para facilitar que te encuentren.

Imagen de perfil: Usá tu logotipo o una imagen representativa de tu marca.

Publicaciones: Asegurate de que tus publicaciones reflejen la identidad y valores de tu marca, también colocá hashtag y tene en cuenta palabras clave.

2.2 Contenido

El contenido es el corazón de tus redes sociales. Es lo que atrae a tu audiencia y los mantiene interesados.

Tipos de contenido:

Fotos y Videos: Mostrá tus productos en acción, detrás de escena, o cómo se usan.

Historias: Contenido efímero que desaparece en 24 horas. Ideal para promociones rápidas o mostrar el día a día de tu negocio.

Infografías: Información útil presentada de manera visual.

PASO 2

Contenido Generado por Usuarios: Fotos y videos creados por tus clientes usando tus productos.

Consejos para crear contenido atractivo:

Calidad sobre cantidad: Es mejor publicar menos pero con contenido de alta calidad.

Coherencia visual: Mantené un estilo visual coherente en todas tus publicaciones.

Historias auténticas: Compartí la historia detrás de tu marca y tus productos.

2.3 Comunidad e interacción

La interacción con tu audiencia es clave para construir una comunidad leal y comprometida. Una comunidad fuerte no solo compra tus productos, sino que también te apoya, te promociona y te defiende.

Cortito y al pie, 8 consejos para mejorar la interacción y construir comunidad:

1. **Respondé a los comentarios y mensajes:** Mostrá que te importa lo que tus seguidores dicen.
2. **Hacé preguntas:** Involucrá a tu audiencia pidiendo su opinión o haciendo encuestas.
3. **Usá hashtags:** Ayudá a que tu contenido sea descubierto por más personas.
4. **Organizá concursos y sorteos:** Incentivá la participación y generá emoción alrededor de tu marca.
5. **Escuchá a tu audiencia:** Prestá atención a sus comentarios, sugerencias y críticas.
6. **Fomentá la participación:** Hacé que tu audiencia se sienta parte de tu marca con encuestas, preguntas y contenido generado por usuarios.
7. **Compartí contenido de tu comunidad:** Mostrá cómo tus clientes usan tus productos y contá sus historias.
8. **Creá espacios de interacción:** Organizá eventos, webinars o encuentros en vivo donde tu audiencia pueda interactuar directamente con vos.

PASO 3

Crear tu Página Web o Tienda Online.

3.1 Por qué tener una página web o tienda online.

¡Crear tu propia Página Web o Tienda Online, es algo verdaderamente emocionante! Vas a ver tu idea convertida en un emprendimiento online.

Por si te quedaron dudas, te compartimos **5 razones por las que tener página web o tienda online es una buena idea:**

Tu negocio o marca estará abierto 24/7.

Alcance a toda nacional y/o internacional.

Genera credibilidad y buena reputación de marca.

Te permite conocer el comportamiento de tus clientes.

Te da una ventaja competitiva al permitir colocar medios de pago y realizar promociones.

Te compartimos un taller completamente gratuito de Formación SitioSimple que te puede interesar **“Domina el arte de vender online: Aprende a crear contenido irresistible”**

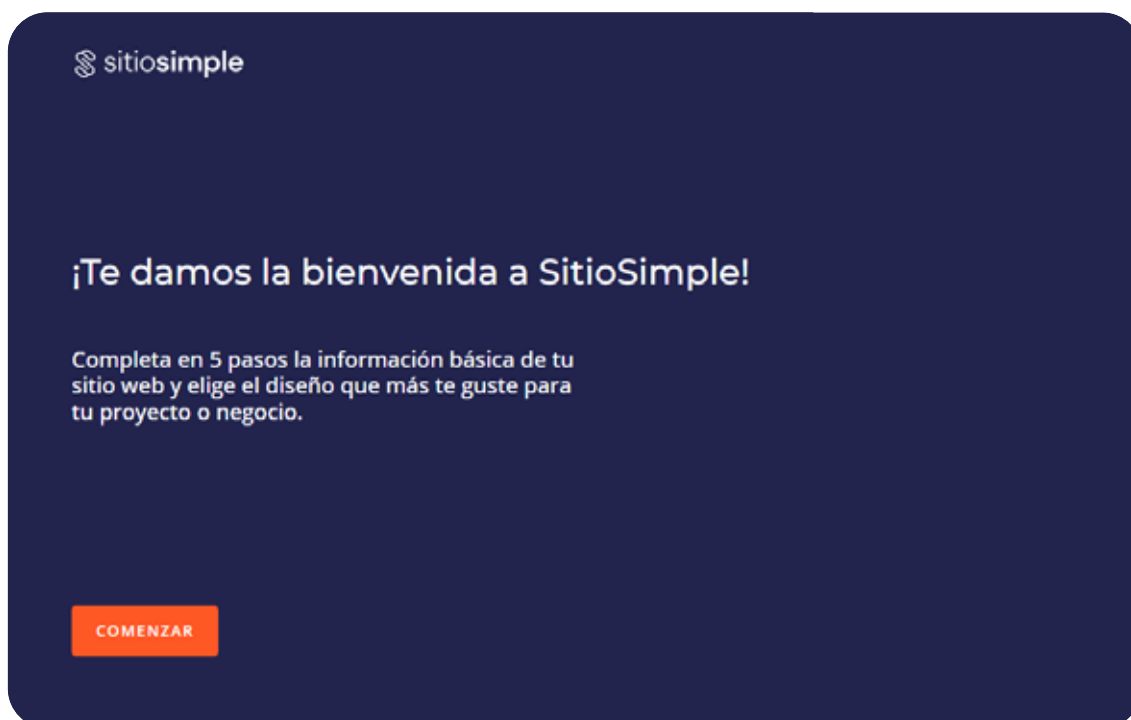


PASO 3

3.2 Cómo crear tu Sitio Web

Ahora bien, ¿Cómo crearla? Te enseñamos cómo hacerlo en SitioSimple.

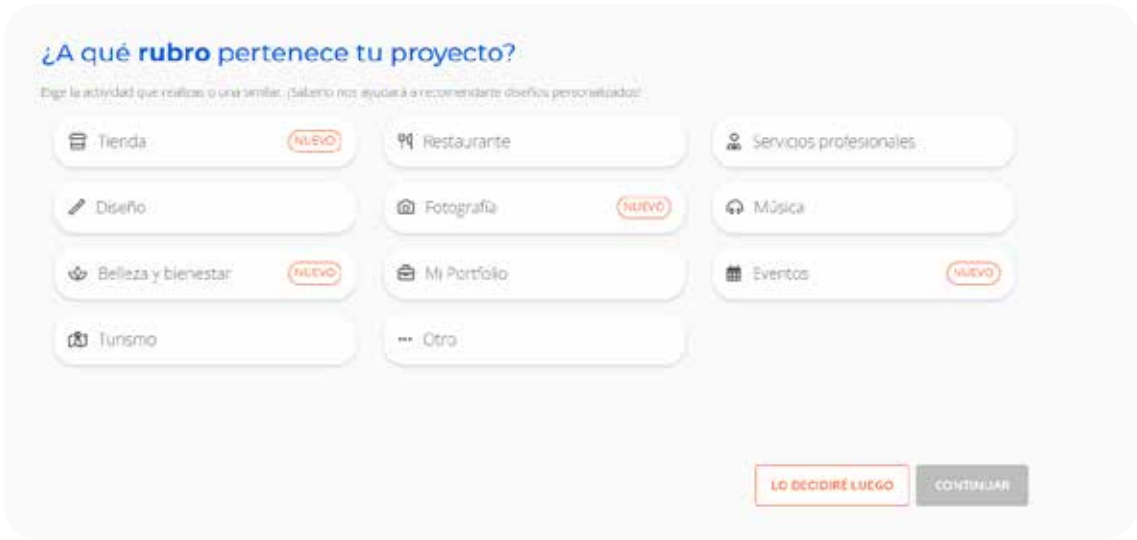
Primero, tenes que definir qué clase de Sitio Web querés. Por un lado, puedes crear una Página Web, ideal para que tu proyecto cuente con presencia online, donde podrás integrar tus redes sociales, catalogar tus productos, crear tus cuentas de correo profesional y crear un blog. Mientras que, por otro lado, puedes crear una tienda online, este plan incluye todo lo anterior y la función de venta sin comisiones, que te permitirá realizar las transacciones y envíos a través de múltiples medios. ¿Ya decidiste qué Sitio Web querés? Si esto ya lo tenes claro, a la hora de seleccionar el pago te recomendamos el plan anual porque incluye dominio y correos profesionales gratuitos a un precio realmente accesible.



Lo primero que debes hacer es ingresar al creador de SitioSimple y hacer clic en "Comenzar".

PASO 3

1. ¿A qué rubro pertenece tu proyecto?



¿A qué rubro pertenece tu proyecto?

Elegí la actividad que realizas o una similar. (Sabemos nos ayudará a recomendarte diseños personalizados)

Tienda NUEVO	Restaurante	Servicios profesionales
Diseño	Fotografía NUEVO	Música
Belleza y bienestar NUEVO	Mi Portfolio	Eventos NUEVO
Turismo	... Otro	

LO DECIDIRÉ LUEGO CONTINUAR

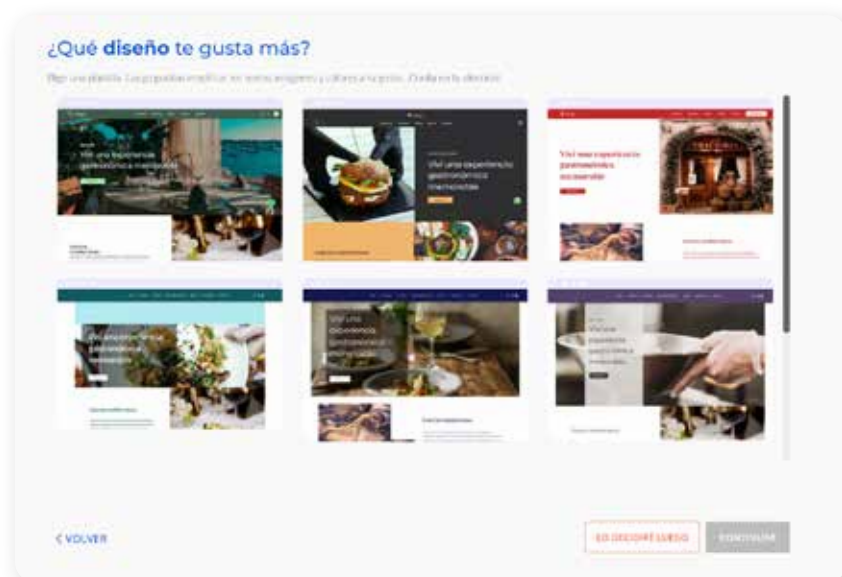
Deberás tomar una decisión sobre el **tipo de sitio web** que desees crear. Para hacerlo, considera las siguientes preguntas: ¿A qué rubro pertenece tu actividad? ¿Ofreces productos o servicios? Una vez que hayas elegido el tema de tu proyecto, presiona "**Continuar**".

2. ¿Qué diseño te gusta más?

Una vez que hayas elegido el tipo de sitio web que mejor se adapte a tu idea de negocio, debes seleccionar el diseño que más te guste. Nuestra plataforma te ofrece una variedad de plantillas diseñadas específicamente para la idea de negocio que seleccionaste, por lo que no tenes que preocuparte. ¡Podrás modificar los textos, imágenes y colores a tu gusto!

- Para ver más detalle de las planillas, selecciona "Previsualizar".
- Y para elegir una planilla, haz clic en "Seleccionar".
- Cuando tengas lista tu decisión, presiona "Continuar".

PASO 3



3. ¿Qué páginas querés agregar?

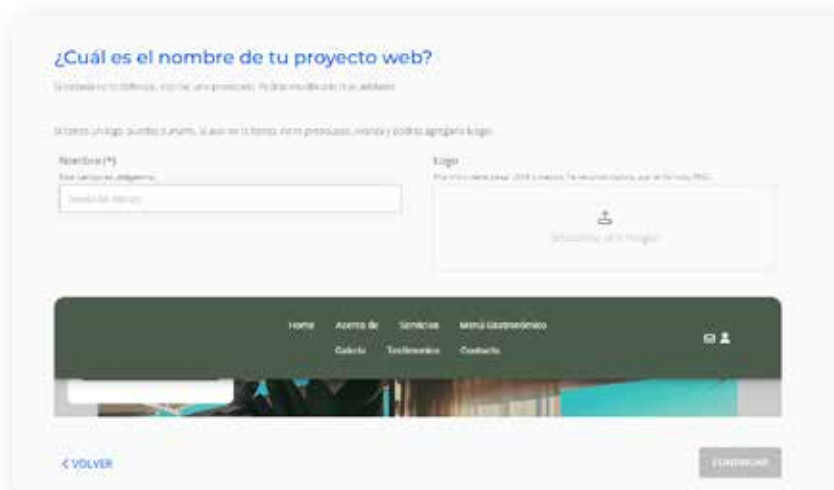
Ahora es el momento de decidir cómo vas a organizar el contenido de tu sitio web. Basándonos en tus elecciones anteriores, te vamos a proporcionar sugerencias de páginas que podrías considerar agregar, y las vas a ver marcadas. Recordá que tenés la flexibilidad de agregar o quitar páginas según tus necesidades, y esta elección no es definitiva. Más adelante, podrás crear nuevas páginas o eliminar las existentes. Una vez que hayas elegido las secciones que deseás agregar, presioná "Continuar".



PASO 3

4. ¿Cuál es el logo y nombre de tu proyecto web?

¡Ahora es momento de poner en práctica todo lo que aprendimos en el paso 1 de esta guía! Deberás colocar tu **logo y tu nombre**. ¿Aún no tenés logo? ¡No te preocupes! lo podés sumar más adelante. Después, simplemente hacé clic en **"Continuar"**.



¿Cuál es el nombre de tu proyecto web?

Seleccioná un nombre, nombre de un proveedor. Podés modificarlo más adelante.

¡Atención! El logo, cuando lo sumes, si aún no lo tenés, podés subirlo después y podrás agregarlo luego.

Nombre (*)
Este campo es obligatorio.

Logo
El formato debe ser: 200 x 100 píxeles. Te recomendamos usar el formato PNG.

Previsualización: Muestra una vista previa de cómo se verá tu sitio web con el nombre y logo seleccionados. Incluye un menú de navegación con: Home, Acerca de, Servicios, Menu Corporativo, Galería, Testimonios, Contacto.

[◀ VOLVER](#) [CONTINUAR](#)

5. Completá los datos de contacto

En esta sección, deberás proporcionar el correo electrónico de contacto, número de teléfono y la ubicación de tu empresa si tuviera dirección física. También podés agregar los nombres de usuario de tus redes sociales para que aparezcan en el pie de página. Estos datos son fundamentales para que los usuarios puedan contactarte. Luego, hacé clic en **"Finalizar"**.



¿Qué datos de contacto quieres publicar en tu sitio?

Completa esta información para que tus clientes se contacten contigo. Podés modificar más adelante en todo web - información de contacto.

Email de contacto (*)
Este campo es obligatorio.

Dirección
Indicá el lugar físico de tu negocio.

Número para llamadas

Número para WhatsApp

Redes sociales

Mapa: Muestra un mapa interactivo de Argentina con una etiqueta de ubicación.

[◀ VOLVER](#) [FINALIZAR](#)

PASO 3

¡Tu sitio ya está casi listo!

Que lindo ver tu proyecto online. Por supuesto, esta es la configuración básica para que puedas tener tu página web o tienda online, luego podrás hacer en detalle cada página, sumar un catálogo, blog o lo que más te guste.

Te compartimos algunos talleres de formación SitioSimple que pueden interesarte:



3.3 Otro elemento esencial: tu dominio.

Pero primero... ¿Qué es un dominio?

Imagina que querés encontrarte con alguien en un lugar específico. Para lograrlo, necesitas ofrecer una dirección clara y precisa. Del mismo modo, en el mundo digital, un dominio web es la dirección exacta de tu sitio en Internet. Esto es fundamental para que las personas puedan encontrar y visitar tu sitio web fácilmente.

Una de las principales funciones de un dominio es dirigir el tráfico hacia tu sitio web. Imagina tu dominio como una señalización clara que guía a las personas directamente a tu casa digital.

¿Cómo está compuesto un dominio?

PARTE 1

El **nombre de dominio**. Es la parte personalizada y única de tu dirección web. Puede ser el nombre de tu empresa o el nombre de tu producto. Es importante elegir un nombre que sea fácil de recordar y que refleje la identidad de tu proyecto.

PASO 3

PARTE 2

La **extensión de dominio**, es el final de tu dirección web, como .com, .net, .online, entre otros. La elección de la extensión depende de tus necesidades y preferencias. Si seleccionaste el plan anual, vas a poder elegir gratuitamente entre estas extensiones: .ONLINE, .SITE, .WEBSITE, .STORE o .UNO

¿Cómo registrar el dominio gratuito?

1. Para acceder al creador de SitioSimple, en el menú principal tenés que clicar en la pestaña **"Dominios"**.
2. Vas a ver el mensaje: **"Elegí un nombre, una extensión gratuita y luego registrá el dominio."**
3. Escribí el dominio y elegí en el menú desplegable la extensión que quieras. Después, hacé clic en **"Registrar gratis"**. Si el dominio que pusiste está disponible, lo vamos a registrar. Si no está disponible, no te preocupes, te vamos a dar algunas sugerencias o podés probar con otros nombres.
4. **¡Ojo!** Una vez que hayas registrado el dominio, recordá que no vas a poder cambiarlo después. Por eso, escribilo con atención y asegurate de que esté exactamente como querés.
5. Para confirmar, hacé clic en **"Registrar dominio"**.

Si necesitas apuntar un dominio existente, podés hacerlo siguiendo [estas indicaciones](#).

PASO 4

Nociones básicas de Marketing Digital

El marketing digital se trata de utilizar las herramientas digitales para promocionar tu negocio de manera efectiva. En este paso, veremos cómo crear contenido de valor, colaborar con otros, entender los conceptos básicos de SEO y utilizar la publicidad paga en redes sociales. ¡Es mucha información! Lo sabemos, pero son conceptos básicos que es ideal tener en cuenta a la hora de arrancar un emprendimiento. Paso a paso, puedes ir avanzando en cada uno.

4.1 Cómo crear contenido de valor

Es todo aquel contenido que resulta útil, interesante o entretenido para tu audiencia. Este tipo de contenido no solo atrae a nuevos seguidores, sino que también mantiene interesados a tus clientes actuales.

Cómo crear contenido de valor:

- 1 Conocé a tu audiencia: Pensá en qué tipo de información, consejos o entretenimiento pueden interesarles.
- 2 Ofrecé soluciones: Publicá tips, tutoriales o guías que ayuden a resolver problemas comunes.
- 3 Mostrá tu experiencia: Compartí tus conocimientos y habilidades relacionadas con tu negocio.
- 4 Sé constante: Publicá regularmente para mantener a tu audiencia enganchada.

TIPS

Conocé los dolores de tus clientes: son los problemas, frustraciones, necesidades no satisfechas y obstáculos que enfrentan en su vida diaria o en relación con un producto o servicio. Es clave conocerlos porque te permite entender qué solución puede brindar tu producto frente a estos dolores que tienen.

PASO 4

TIPS



Por ejemplo: los emprendedores encuentran difícil realizar su propia tienda online sin saber programar, SitioSimple ofrece una solución a ese dolor, ya que no se necesita saber programar. En ese caso, el contenido irá enfocado a las plantillas disponibles, la facilidad de elegir temáticas por color y los pasos simples que requiere tener tu sitio online.

4.2 Colaboraciones, influencers y networking

Colaborar con otros emprendedores o influencers puede ayudarte a llegar a una audiencia más amplia y a ganar credibilidad.

1. **Buscá aliados relevantes:** Colaborá con personas o marcas que compartan tu público objetivo.
2. **Propuestas claras:** Ofrecé algo a cambio, ya sea producto, servicio o promoción mutua.
3. **Sé genuino:** Elegí colaboraciones que tengan sentido para tu marca y que realmente beneficien a tus seguidores y la comunidad del influencer.

4.3 SEO Básico

El **SEO (Optimización para Motores de Búsqueda)** es lo que te ayuda a que tu sitio web aparezca en los primeros resultados de Google cuando alguien busca algo relacionado con tu negocio. Hoy en día, no alcanza solo con aparecer en los resultados de búsqueda, es fundamental destacar entre los resultados relevantes y ocupar posiciones estratégicas. Esto se logra usando las palabras clave adecuadas, que conectan tu contenido con las personas que buscan tus productos o servicios.

Palabras clave: Son las palabras o frases que la gente usa para buscar productos o servicios como los tuyos. Incluí estas palabras en tu sitio web. Las palabras clave son los términos que los usuarios buscan en Google

PASO 4

para encontrar lo que necesitan. Aparecer entre los primeros resultados es crucial, ya que el 90% de las personas clickea en esos enlaces.

TIPS



Para descubrir las palabras claves de tu emprendimiento podés usar esta herramienta de [Google Trends](#) o otras herramientas gratuitas como: [EdWorking](#) o [SeRanking](#)

¿Cómo aparecerá mi sitio en la búsqueda de google?

Antes de ver qué acciones puedes tomar para optimizar tus apariciones en los buscadores, vamos a analizar cómo se compone un resultado que aparece en las páginas de resultados de búsqueda (SERP, por sus siglas en inglés).

En la imagen del Snippet, que es el fragmento que muestra una página específica, puedes observar al menos tres elementos:

Meta title: "SitioSimple"

Meta description: "Creá tu Sitio Web o Tienda Online de manera rápida y Simple, sin conocimientos de programación"

URL Slug: "sitiosimple.com/es-ar"

EJEMPLO:



SitioSimple

<https://sitiosimple.com/es-ar>

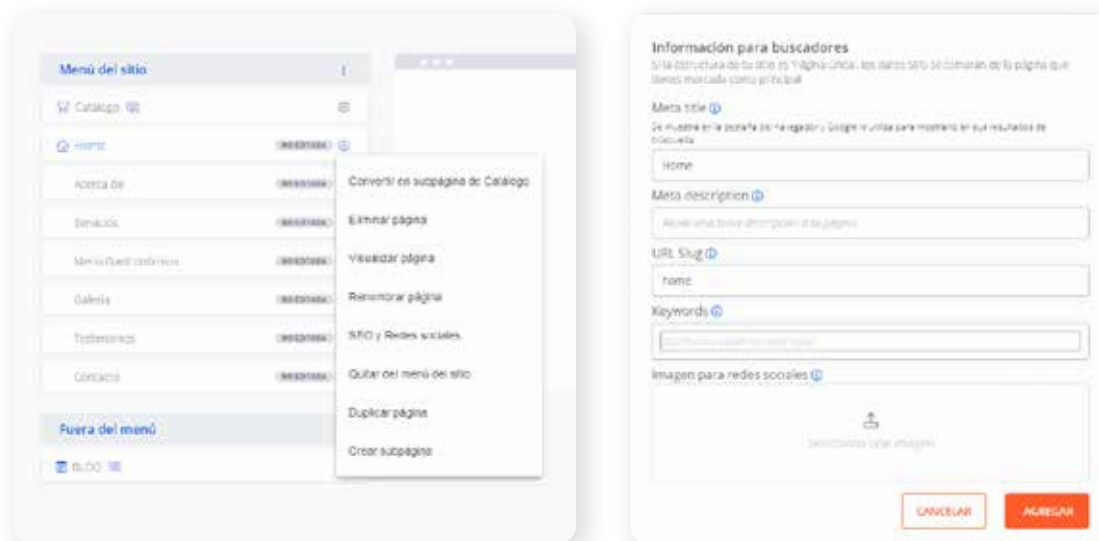
Crea tu Página Web o Tienda Online en ... - SitioSimple

Cómo crear el sitio web que necesitás en 5 pasos · 1 Creá tu cuenta de usuario en SitioSimple · 2 Eligi una de nuestras plantillas gratuitas. · 3 Personalizá ...

PASO 4

¿Cómo configurarlo de forma super fácil en SitioSimple?

Ingresa al creador de **SitioSimple** y andá al menú principal. Hacé clic en la pestaña 'Sitio web' y después elegí '**Páginas**'. Seleccioná la página que querés cambiar y hacé clic en el ícono de configuración. Ahí, elegí '**SEO y redes sociales**'. En este paso, se abre un recuadro donde tenés que completar cada campo para los buscadores:



Meta title: Este texto aparece en la pestaña del navegador y en Google, donde los usuarios hacen clic para entrar a tu sitio web.

Meta description: tenés que escribir un resumen breve que aparece en los resultados de Google, justo debajo del link de tu página. Usá palabras clave para mejorar el posicionamiento. Tiene un límite de 145 caracteres.

URL Slug: Es la dirección de la página después del dominio. Tiene que ser descriptiva y fácil de entender para buscadores y usuarios.

Keywords o palabras clave: podés poner hasta 8 palabras clave o frases que usan los usuarios en sus búsquedas. Cada palabra puede tener hasta 35 caracteres. Es clave elegir palabras que describan bien lo que ofrece tu página.

Imagen para redes sociales: Cargá la imagen que se muestra cuando compartís la página en redes sociales. Tiene que ser de al menos 200 x 200 pixeles.

PASO 4

Por último, no te olvides de presionar '**Agregar**' para guardar los datos.

4.4 Publicidad paga en Redes Sociales

La publicidad paga en redes sociales es una forma rápida y efectiva de llegar a más personas. Con un pequeño presupuesto, podés promocionar tus publicaciones o crear anuncios específicos. Hoy en día, las redes sociales son un canal poderoso para conectar con tu público objetivo y aumentar la visibilidad de tu marca. A diferencia del SEO, que se centra en aparecer en resultados de búsqueda orgánica, la publicidad en redes sociales te permite pagar por la visibilidad y promoción de tu negocio.

Elementos clave de la publicidad en redes sociales:

Llega a la gente correcta: Puedes segmentar quién verá tus anuncios según dónde viven, qué les gusta y cómo se comportan en línea.

Crea anuncios atractivos: Usá fotos y videos llamativos y mensajes que hagan que la gente quiera saber más sobre tu negocio.

Deciles qué hacer: Agregá botones como "Comprar ahora" o "Más información" para que las personas sepan qué hacer después de ver tu anuncio.

Métricas: Usá la herramienta que te proporciona la aplicación para ver cuántas personas están viendo tus anuncios y qué están haciendo después.

¿Cómo comenzar con la publicidad en redes sociales?

- 1. Elegí la red social correcta:** Pensá en dónde está la gente que quiere comprar tus productos o servicios.
- 2. Decidí quién debe ver tus anuncios:** Elegí qué tipo de persona querés que vea tus anuncios. Podés elegir por edad, ubicación o intereses, por ejemplo.
- 3. Mostrá lo que hace especial a tu negocio:** Compartí fotos o videos de tus productos o mostrá lo que hacés que los demás no hacen.
- 4. Presupuesto:** Decidí cuánto querés gastar y por cuánto tiempo querés que se muestren tus anuncios. Al principio, podés probar con una

PASO 4

cantidad pequeña para ver cómo funcionan tus anuncios.

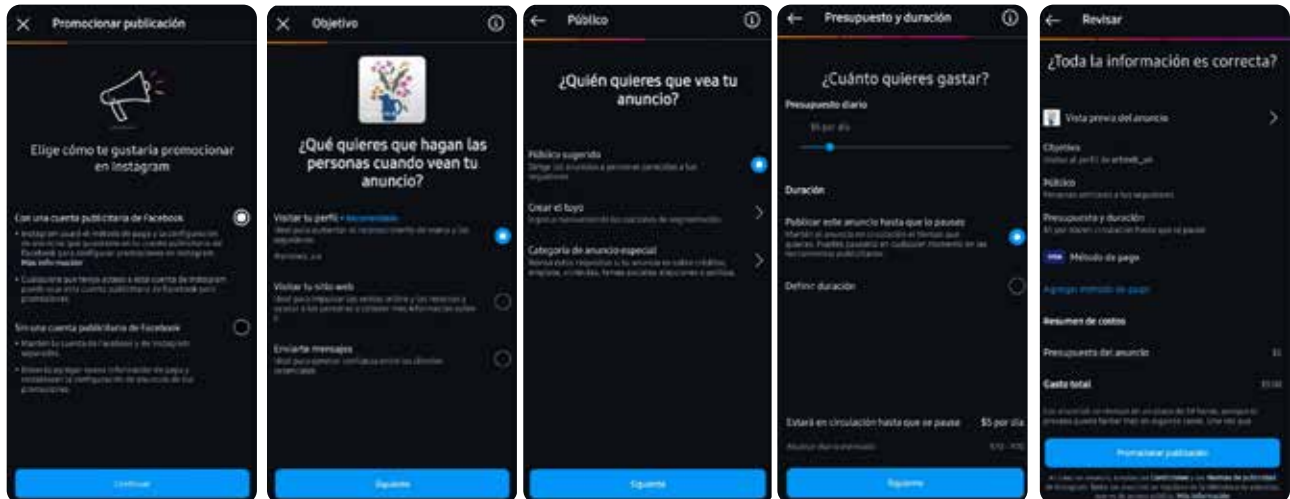
- 5. Mirá cómo lo hacés:** Usá las herramientas de la red social para ver cuántas personas están viendo tus anuncios y qué están haciendo después de verlos. Esto te ayudará a saber si estás haciendo bien las cosas o si necesitás cambiar algo.

La publicidad en redes sociales es una gran manera de hacer crecer tu negocio, incluso si no tenés experiencia previa. Es una forma efectiva y económica de llegar a más personas y convertirlos en clientes.

PUBLICIDAD EN INSTAGRAM: NIVEL BÁSICO

1. Desde la Aplicación de Instagram: Puedes promocionar una publicación directamente desde la aplicación, sin necesidad de acceder a Facebook Ads Manager.
2. Opciones simples de configuración: Instagram te guiará a través de un proceso simplificado donde seleccionarás el objetivo de tu promoción (por ejemplo, obtener más visitas al perfil, aumentar visitas al sitio web, obtener más interacciones en la publicación).
3. Segmentación básica: Puedes elegir la audiencia según ubicación, intereses y demografía básica. Esto es menos detallado que en Facebook Ads Manager, pero adecuado para comenzar.
4. Presupuesto y duración: Define cuánto deseas gastar en tu promoción y por cuánto tiempo deseas que se muestre tu publicación.
5. Resultados básicos: Después de que se publique la promoción, podrás ver estadísticas básicas como el alcance y las interacciones directamente desde la aplicación de Instagram.

PASO 4



También te dejamos a mano la ayuda de instagram, [haciendo click acá.](#)

PUBLICIDAD EN INSTAGRAM: NIVEL AVANZADO

Mientras que promocionar una publicación desde la aplicación de Instagram es ideal para principiantes y campañas simples, Facebook Ads Manager proporciona herramientas más avanzadas para maximizar el impacto de tus campañas publicitarias en Instagram y más allá. **Facebook Ads Manager** es la plataforma de gestión de anuncios de Facebook que también permite crear y administrar anuncios para Instagram.

Ahora bien, este servicio lo puedes tercerizar en un futuro, adentrarte de lleno mediante un curso o simplemente dedicando tiempo a usar tutoriales. ¿Te gustaría explorar más sobre este tema? ¡Te proponemos que veas este webinar que ofrecemos gratuitamente en Talleres DonWeb! [Publicidad en Google ADS - Primeros pasos - Parte I](#) y [Publicidad en Google ADS – Primeros pasos Parte II](#)

PASO 4

4.5 Email Marketing

El email marketing es una herramienta poderosa para mantener a tus clientes informados y comprometidos con tu marca. Con una buena estrategia, podés enviar correos electrónicos que no solo promocionen tus productos o servicios, sino que también ofrezcan contenido valioso que tus clientes disfruten recibir. Esto ayuda a construir una relación más fuerte y duradera con tu audiencia.

¿Cómo empezar con el Email Marketing?

- **Construí tu lista de correos:** Empezá recolectando direcciones de email de manera orgánica a través de tu sitio web, redes sociales y eventos. Asegurate de pedir permiso a tus contactos antes de enviarles correos.
- **Segmentá tu audiencia:** Dividí tu lista de correos en diferentes segmentos según intereses, comportamientos de compra u otras características relevantes. Esto te permitirá enviar mensajes más personalizados y relevantes para cada grupo.
- **Creá contenido de valor:** Igual que en las redes sociales, asegurate de que tus correos electrónicos ofrezcan algo útil para tus lectores. Pueden ser ofertas exclusivas, noticias sobre tu negocio, consejos relacionados con tus productos o servicios, o historias interesantes sobre tu marca.
- **Diseño atractivo y responsive:** Asegurate de que tus correos electrónicos se vean bien tanto en computadoras como en dispositivos móviles. Usá imágenes atractivas, títulos claros y llamados a la acción (CTA) que guíen a los lectores hacia la acción que querés que tomen.
- **Medí tus resultados:** Utilizá herramientas de análisis para monitorear el rendimiento de tus campañas de email marketing. Mirá métricas como la tasa de apertura, la tasa de clics y la tasa de conversión para entender qué está funcionando y qué podés mejorar.

TIPS

No subestimes el poder de un buen asunto de email. Un título atractivo puede hacer la diferencia entre un correo que se abre y uno que se ignora.

PASO 4

Integración con EnvíaloSimple

Para hacer que todo este proceso sea más fácil y eficiente, te recomendamos utilizar herramientas como **EnvíaloSimple**. EnvíaloSimple es una plataforma que te permite gestionar tus campañas de email marketing de manera profesional. Con esta herramienta podés:

- **Automatizar envíos:** Configurar envíos automáticos basados en el comportamiento de tus usuarios o en fechas importantes.
- **Diseñar correos atractivos:** Usá plantillas prediseñadas y personalizables que te ahorran tiempo y aseguran un diseño profesional.
- **Segmentar tu lista:** Dividí tu audiencia en grupos específicos para enviarles mensajes más relevantes.
- **Analizar resultados:** Accedé a informes detallados sobre el rendimiento de tus campañas para ajustar y mejorar continuamente tu estrategia.

¿Y la mejor parte? ¡Esta aplicación se integra con SitioSimple!

PASO 5

Estrategia de venta: Promociones y contacto con clientes.

En este último paso, vamos a hablar de dos claves para el éxito de tu negocio: las promociones atractivas y el contacto eficaz con tus clientes. Diseñar buenas promociones no solo incentiva las compras, sino que también fortalece la relación con tu audiencia. Además, un buen sistema de contacto asegura que tus clientes siempre puedan comunicarse con vos fácilmente, lo cual es crucial para resolver dudas y fomentar la fidelidad. Exploraremos estrategias prácticas y herramientas que podés implementar para optimizar estos aspectos y mejorar tus ventas.

PASO 5

5.1 Promociones atractivas.

Descuentos Especiales:

Ofrecer descuentos es una manera efectiva de motivar a los clientes a realizar una compra. ¡En SitioSimple lo puedes sumar a tu tienda online en minutos! Te damos algunas ideas:

- **Descuentos en productos seleccionados:** Reducí el precio de artículos específicos para atraer a clientes interesados en esos productos.
- **Descuento en la primera compra:** Incentivá a los nuevos clientes ofreciéndoles un descuento en su primera compra, lo cual puede convertir visitantes en compradores.

Envío Gratuito

Eliminar el costo de envío es una excelente manera de aumentar el valor percibido de una compra y reducir las barreras para que los clientes completen su pedido. Podés ofrecer:

- **Envío gratuito para compras superiores a cierto monto:** Motivá a tus clientes a comprar más para alcanzar el umbral necesario para obtener el envío gratuito.

Paquetes y Combos

Crear paquetes o combos de productos relacionados puede incrementar el valor de compra para el cliente y generar ventas adicionales. Por ejemplo:

- **Paquetes con descuento:** Agrupá productos complementarios y ofrecé un precio especial al comprar el paquete completo.

Regalos con Compra

Ofrecer un regalo gratuito con la compra es una forma efectiva de agradecer a tus clientes y motivar compras adicionales. Podés:

- **Regalar un producto adicional:** Ofrecé un producto pequeño o un accesorio como regalo con una compra mínima, lo cual añade valor percibido a la experiencia de compra.

Eventos Especiales

Aprovechar fechas especiales como Black Friday, Día del Amigo u otras

PASO 5

ocasiones relevantes puede generar un aumento significativo en las ventas. Podés:

- **Descuentos exclusivos por tiempo limitado:** Creá promociones especiales que solo estén disponibles durante un período corto, lo cual crea un sentido de urgencia y estimula las compras.

CONSEJO

¡Calendarizá los eventos o fechas importantes! te recomendamos al principio de año seleccionar todas las fechas que te resulten interesantes para hacer promociones.

5.2 Herramientas de contacto.

Es fundamental que tus clientes puedan contactarte fácilmente para resolver dudas, realizar pedidos o dejar comentarios. Tener múltiples canales de comunicación abiertos y accesibles genera confianza y mejora la experiencia del cliente. Aquí te mostramos algunas herramientas útiles y cómo podés implementarlas en tu negocio:

- **Correo Electrónico:** Mantené una dirección de correo electrónico visible en tu sitio web y redes sociales para consultas generales. Asegurate de revisar tu bandeja de entrada regularmente y responder a los correos de manera oportuna. Podés utilizar servicios gratuitos como Gmail, o bien, una dirección de correo profesional asociada a tu dominio (por ejemplo, contacto@tumarca.com).

Si creaste tu sitio web con SitioSimple y compraste el plan anual tenes a tu disposición cuentas de correo profesional totalmente gratuitas junto con tu dominio.

WhatsApp: Ofrecer un número de WhatsApp para atención al cliente es súper práctico y efectivo. Es una herramienta que casi todo el mundo usa y permite una comunicación rápida y directa. Podés utilizar WhatsApp

PASO 5

Business, que te ofrece funciones adicionales como mensajes automáticos, respuestas rápidas y etiquetas para organizar las conversaciones.

- **Redes Sociales:** Utilizá mensajes directos en plataformas como Instagram y Facebook para una comunicación rápida y efectiva. Estas redes permiten una interacción inmediata y personalizada. Es importante que configures notificaciones para no perder ninguna consulta y responder lo antes posible. También podés usar herramientas como Facebook Messenger, que ofrecen funciones adicionales para empresas.
- **Formulario de Contacto:** Incluí un formulario en tu sitio web para que los clientes puedan dejarte mensajes fácilmente. Asegurate de que el formulario sea simple y pida solo la información necesaria para no abrumar a los usuarios. En SitioSimple existe esta función, incluso la podés integrar de forma muy sencilla con EnvíaloSimple.

Implementar estas herramientas de contacto y usarlas de manera efectiva asegura que tus clientes siempre tengan una manera de comunicarse con vos, mejorando su experiencia y aumentando su satisfacción.

5.3 Respuesta rápida.

Responder rápidamente a las consultas de tus clientes es crucial para mantener una buena relación y fomentar la fidelidad. Aquí te damos algunos consejos:

- **Automatización:** Utilizá respuestas automáticas para confirmar que recibiste el mensaje del cliente y que te pondrás en contacto pronto. Herramientas como WhatsApp Business, Facebook Messenger y clientes de correo electrónico te permiten configurar respuestas automáticas fácilmente.
- **Establecé Tiempos de Respuesta:** Respondé dentro de un plazo razonable, como 24 horas, y asegurate de cumplirlo. Podés comunicar este tiempo de respuesta en tu sitio web o redes sociales para que los clientes sepan qué esperar.

PASO 5

- **Personalización:** Personalizá tus respuestas para que el cliente sienta que su consulta es importante para vos. Usá su nombre y hacé referencia específica a su pregunta o problema. Esto no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también demuestra tu compromiso y atención al detalle.

Implementando estas estrategias y herramientas, vas a poder mantener una comunicación eficiente y efectiva con tus clientes, mejorando su experiencia y aumentando las posibilidades de conversión y fidelización.

Te compartimos este taller gratuito que podría interesarte ["¡Dominá Manychat! Creá mensajes automatizados para redes sociales"](#)



¡Llevá tu emprendimiento al próximo nivel!

¡Llegamos al final de la guía! Nos encantó acompañarte en este recorrido compartiendo conocimientos que consideramos fundamentales para impulsar tu emprendimiento. Se exploraron los pasos necesarios para construir una marca sólida y efectiva.

Se comenzó definiendo claramente el negocio y creando una identidad sólida a través del branding. Luego, se exploraron métodos para construir una presencia efectiva en redes sociales, aprendiendo a elegir plataformas

adecuadas y a crear contenido relevante. El siguiente paso fue reconocer la importancia vital de tener un sitio web funcional y atractivo, optimizado para ser encontrado por potenciales clientes. Además, se exploraron estrategias básicas de marketing digital, incluyendo SEO y publicidad en redes sociales, para aumentar la visibilidad de la marca. Finalmente, se diseñó una estrategia de venta efectiva, utilizando promociones atractivas y manteniendo una comunicación cercana y rápida con los clientes.

En **SitioSimple by DonWeb**, entendemos lo desafiante que puede ser emprender. Por eso, creamos herramientas como SitioSimple, un creador de páginas web y tiendas online que simplifica la construcción de tu presencia online, sin necesidad de conocimientos técnicos y de manera rápida y sencilla. Porque entendemos las dificultades de emprender, **¡queremos simplificarte las cosas!**

¿Estás listo para llevar
tu emprendimiento al
próximo nivel?

¡Creá tu sitio hoy mismo!

¡Seguinos en nuestras redes!





www.sitiosimple.com

