

Los 3 peores errores al definir tu estrategia digital

Noemí Carro

gurusa del marketing

Y tú ¿quién eres?

Y tú ¿quién eres?

Noemí
Carro

| ipmm!



Y tú ¿quién eres?

diseña tu
**estrategia
digital**

4ª Edición



¿Qué sacas tú del directo?

Estrategia digital

Estrategia digital

Plan de marketing

Estrategia digital

Plan de marketing

- Análisis interno
- Análisis externo
- Objetivos
- DAFO-CAME
- Estrategia
- Plan de acción
- Plan de riesgos y contingencia

Estrategia digital

Plan de marketing

- Análisis interno
- Análisis externo
- Objetivos
- DAFO-CAME
- Estrategia
- Plan de acción
- Plan de riesgos y contingencia

(los errores van aquí)



Estrategia digital

Pero antes de llegar a eso, hay más

¿Qué sacas tú del directo?

3 errores que la mayoría de marketers no suele mencionar

¿Qué sacas tú del directo?

3 errores que la mayoría de marketers no suele
mencionar
(e ideas)

**Primer error: Creer que
trabajas *bien*, o que *sabes*
bien cómo trabajas**

Trabajar *bien*

**Un negocio no rentable no es un negocio, es
un hobby caro**

Trabajar *bien*

**Un negocio no rentable no es un negocio, es
un hobby caro**

¿Cuál es tu servicio más rentable?
¿por qué lo es?

Trabajar *bien*

Un negocio no rentable no es un negocio, es un hobby caro

¿Cuál es tu servicio más rentable?
¿por qué lo es?

¿Qué significa rentable?

Trabajar *bien*

**Un negocio no rentable no es un negocio, es
un hobby caro**

¿Cuál es tu servicio más rentable?
¿por qué lo es?

¿Qué significa rentable?

dinero | horas | ruido mental

Trabajar *bien*

Tu foco y tu capacidad de tomar buenas decisiones son tus mejores activos

Trabajar *bien*

Tu foco y tu capacidad de tomar buenas decisiones son tus mejores activos

y tu techo, tu capacidad productiva

Trabajar *bien*

Tu foco y tu capacidad de tomar buenas decisiones son tus mejores activos

y tu techo, tu capacidad productiva

→ Trabaja siendo consciente de tu techo y protegiendo tu foco

Trabajar *bien*



Trabajar *bien*

¿Cuántas veces has trabajado al borde de una deadline a sabiendas de que no haberlo hecho te hubiera permitido hacer un **mejor trabajo**?

Trabajar *bien*

¿Cuántas veces has llenado tu agenda o tu plan anual de **objetivos** y planes... para no cumplir ni el 10%?

Trabajar *bien*

¿Cuánto tiempo hace que pospones trabajar en **tus proyectos** porque el día a día te come?

Trabajar *bien*

¿Cuántas veces has llegado al final del proceso con un cliente potencial y te ha dejado en la estacada sin mediar palabra?

Trabajar *bien*

Una estrategia que no se diseña teniendo en cuenta cómo trabajas, es una estrategia condenada a fracasar

**Segundo error: Creer que
conoces *bien* a tu cliente**

Conocer *bien* a tu cliente

Sabes bien lo que necesita tu cliente

Conocer *bien* a tu cliente

Sabes bien lo que necesita tu cliente

Sabes bien lo que valora tu cliente

Conocer *bien* a tu cliente

Sabes bien lo que necesita tu cliente

Sabes bien lo que valora tu cliente

Sabes bien cómo presentar tu solución

Conocer *bien* a tu cliente

El (no tan) extraño caso del proveedor que adelantó a su cliente

Tercer error: obviar los activos de tu negocio

Activos de negocio

Si vas a empezar en el mundo digital, deberías
sí o sí hacer una web y tener redes sociales

Activos de negocio

Para la marca personal: podcast, newsletter o vídeos, no hay más

Activos de negocio

[Inserte aquí objeto brillante de moda y póngase a producir como un loco, que los resultados ya llegarán]

Pero existe un plan B

Intensivo

trabajar bien

Intensivo

trabajar bien
conocer a tu cliente

Intensivo

trabajar bien
conocer a tu cliente
explotar tus activos

Gracias,

[@noemicarro](#)
www.noemicarro.es