

Marketing a cero pesos



Usa herramientas innovadoras en su
versión gratuita para lograr tus objetivos





Existen **numerosas herramientas** que puedes usar para conocer a tu competencia, generar contenido, enviar correos electrónicos masivos, transmitir eventos y hacer informes ¡Lo mejor de todo! Es que puedes **adaptar tu presupuesto** a diferentes versiones o planes de dichas herramientas, incluyendo aquellas que son gratuitas.

En este ebook te daremos un tour por todas ellas, así que acompáñanos para que le **subas el voltaje a tu emprendimiento**.



Descubre la publicidad de tu competencia

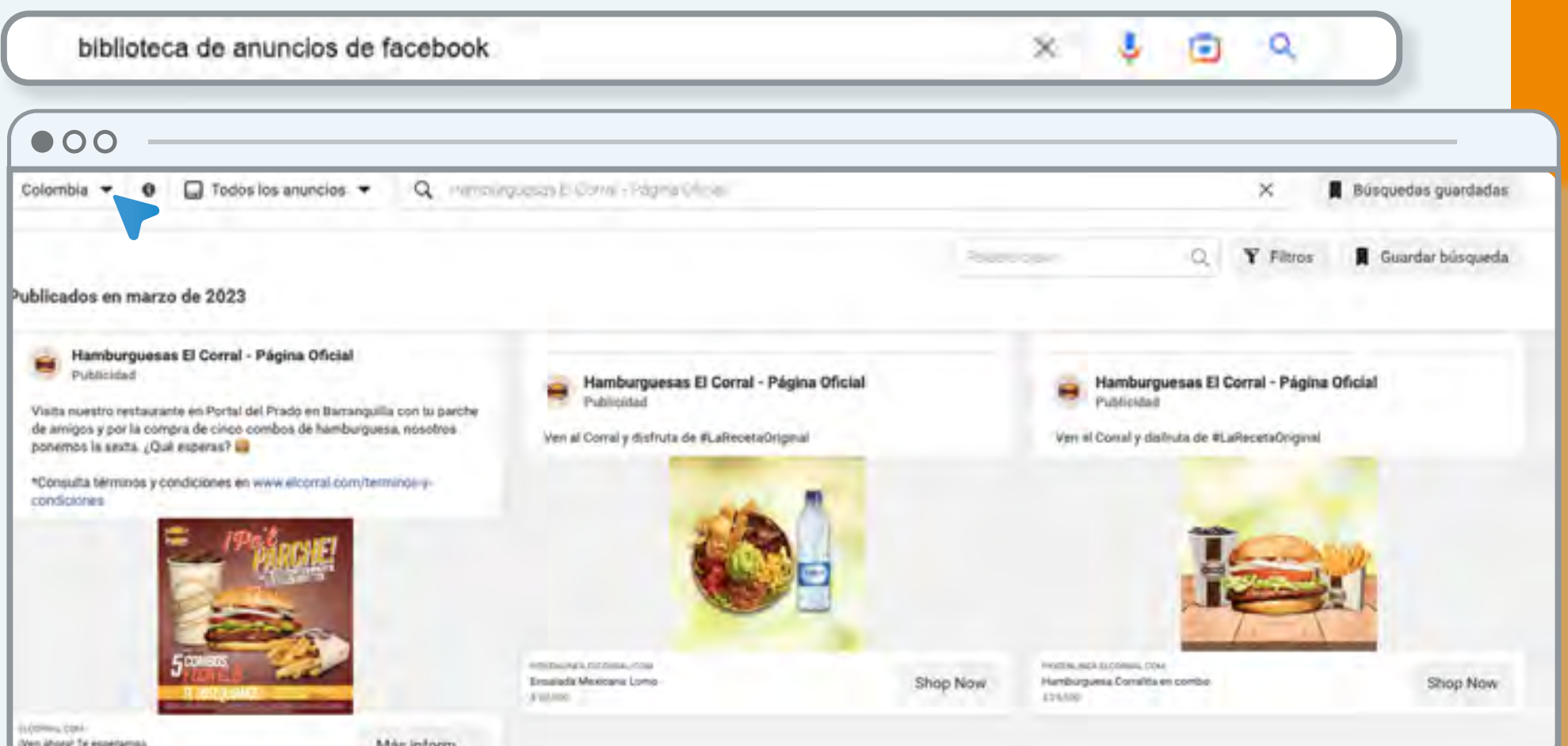
En el motor de búsqueda de Google escribe “**biblioteca de anuncios de Facebook**” y serás direccionado a una página donde podrás escribir el nombre de alguna marca o competidor y conocer el contenido de sus anuncios pagos en esta red social.

Es una herramienta gratuita donde podrás conocer la estrategia de medios y promocional de tu competencia, y te puede servir como guía para adelantarte a ella o para encontrar una diferenciación, es decir, comunicar algo que los otros no estén haciendo.



Tip:

Recuerda que puedes **filtrar** por país y por categoría las marcas que quieres consulta

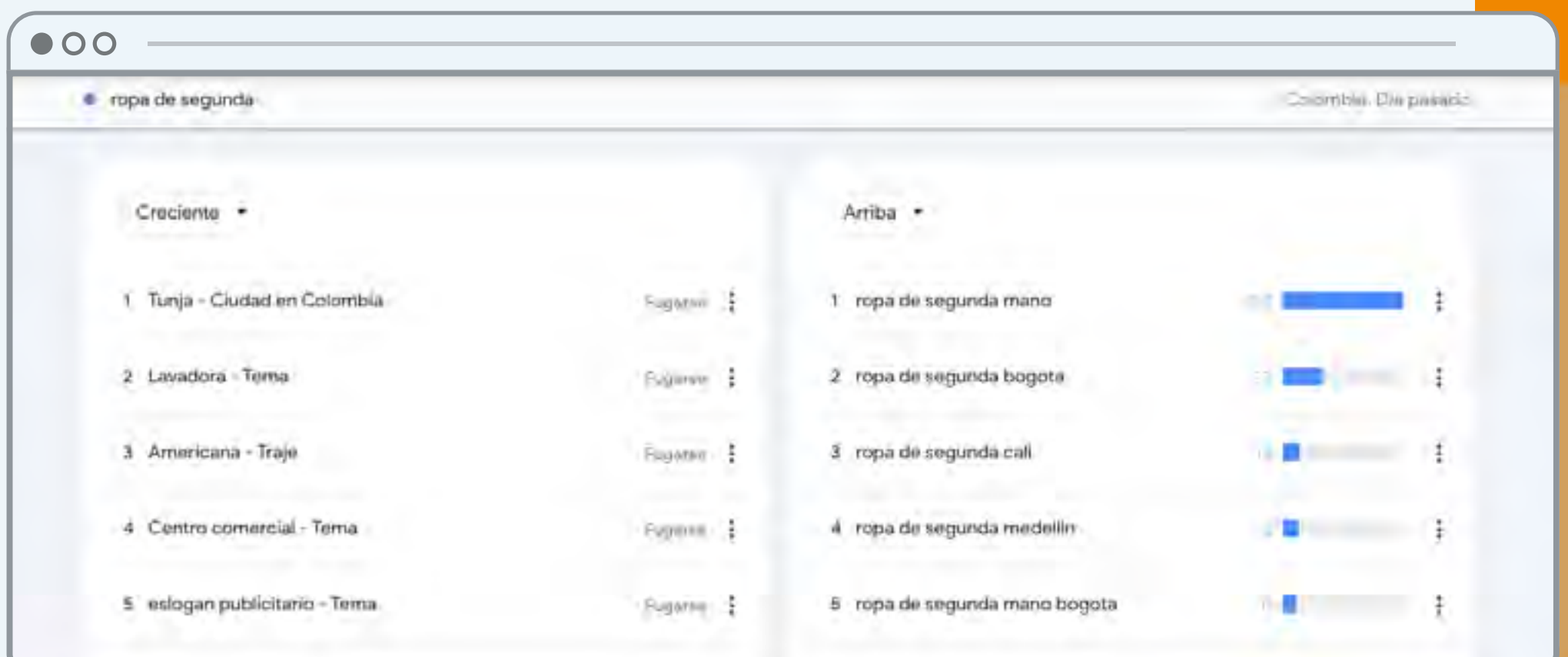




Inspírate con lo que las personas dicen

Hay temas que son tendencia debido a la alta consulta de los usuarios en Google y hablar de lo que hablan las personas sobre temas relacionados a los productos que ofreces puede darte la ventaja. Si creas contenido dando respuestas a esas consultas, llamarás la atención de tus clientes.

Con herramientas gratuitas como **Google trends**, puedes incluir en su buscador algún tema o palabra clave relacionados con tu negocio y ella te arrojará datos de consultas de las personas relacionadas a la temática. Recuerda que puedes filtrar por fecha, ciudad o país.



Resultados arrojados por la palabra clave “ropa usada”



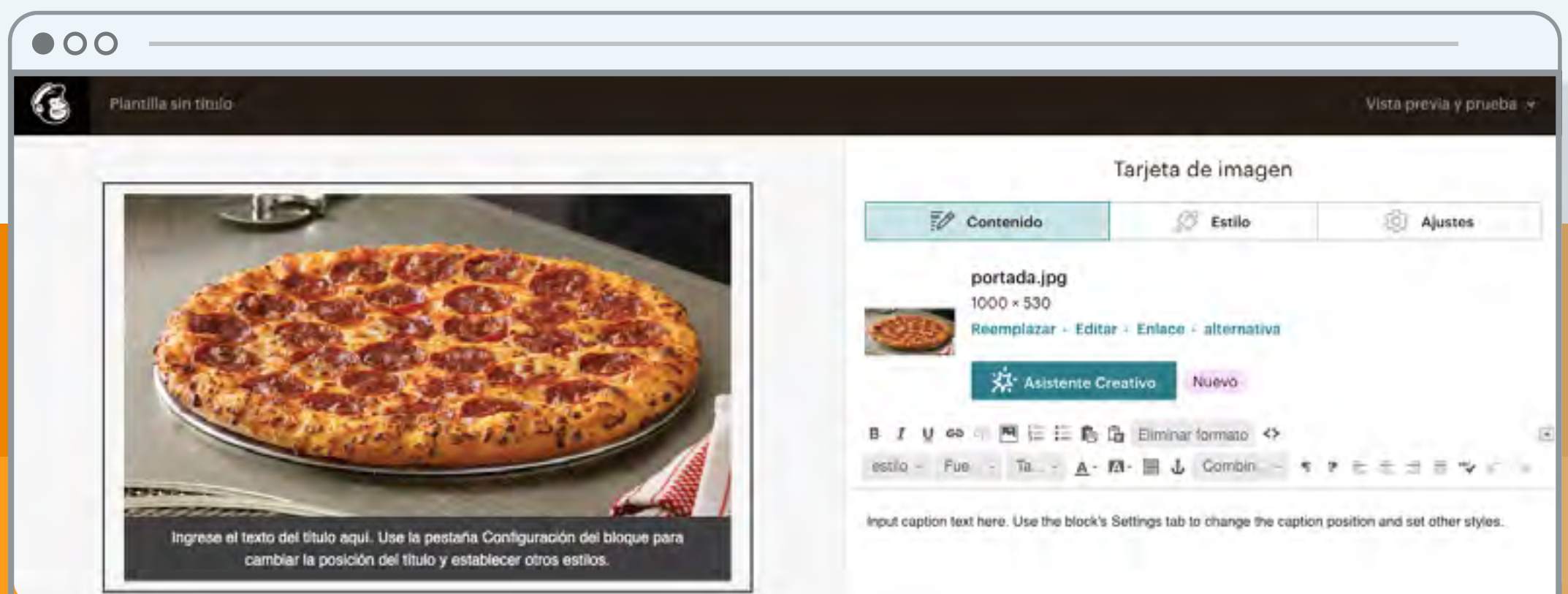
Llega a la bandeja de entrada de tus clientes

El envío de correos electrónicos masivos es una estrategia de marketing que si se hace de la manera adecuada puede traer grandes resultados a un bajo costo. La clave está en filtrar tus bases de datos por intereses para enviar contenido que responda a esos intereses puntuales, evitando el spam. Incluir botones con llamados a la acción atractivos que lleven a tu página web o WhatsApp también es una buena estrategia.

Herramientas de envíos de correos masivos como **Mailchimp**, son ideales para el envío de tus campañas de correo electrónico. Ya tienen plantillas predeterminadas para que no tengas que construir diseños desde cero, tampoco tienes que saber de código o HTML ya que su sistema de arrastrar y soltar es ideal para crear diseños simples. Puedes incluir botones, imágenes, videos, el límite es tu imaginación.



En su **versión gratuita** tienes un límite de correos por enviar y también es obligatorio incluir el logo de Mailchimp al hacer el envío, pero para comenzar es una ayuda muy práctica. También cuenta con planes muy económicos según tu presupuesto



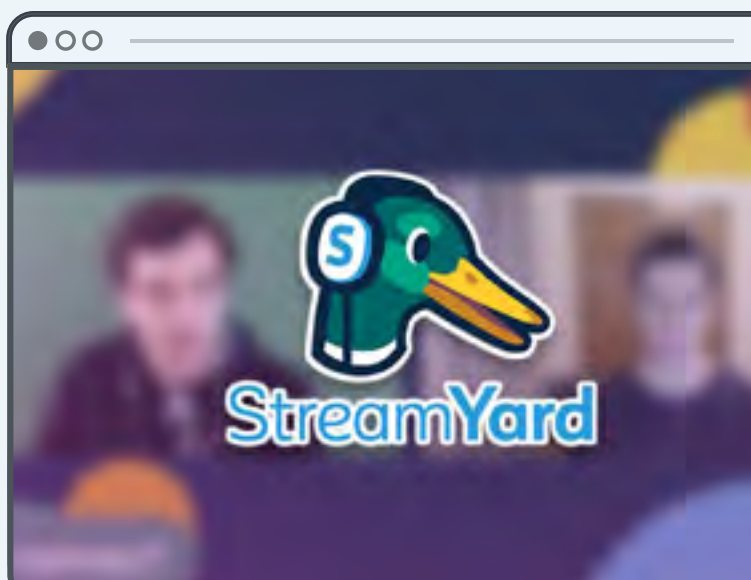
Plantilla de correo Mailchimp



Dale play a tus clientes

Transmitir en vivo en tus redes sociales o crear webinars de temas de interés para tu audiencia es una buena práctica en tu estrategia de contenidos. Puedes captar la atención de clientes potenciales a través de contenidos que solucionen necesidades, que entretengan o que eduquen y que posteriormente se conviertan en ventas.

Herramientas como **Streamyard** en su versión gratuita te permite hacer transmisiones de video en tus redes sociales, grabación de pantalla o crear cursos pregrabados para enviar a tus bases de datos.





Si tienes los datos, tienes el poder

Medir datos te sirve para cumplir indicadores y metas, pero principalmente para tomar decisiones que contribuyan al crecimiento de tu negocio.

Tener cuadros o dashboard con datos de tus clientes, ventas, interacciones de tus redes sociales o tráfico en tu página web te permite tener una visión más global del comportamiento de tus cifras y herramientas como Google Data Studio te sirve para recopilar este tipo de información.

Lo mejor de todo es que es una herramienta fácil de usar y puedes vincularla con archivos de Google sheets u otras fuentes de datos como **Google Analytics** por ejemplo.





¡Optimiza tu logística y eleva tu negocio al siguiente nivel!

Ahora que ya lo sabes, empieza a usar estas herramientas que de seguro te ayudarán con el cumplimiento de tus objetivos de marketing y crecimiento de tu negocio. Y recuerda que con Mi Paquete tienes el aliado ideal para una logística inteligente de todos tus envíos.



WhatsApp:
316 473 6403



Correo para información general:
info@mipaquete.com



[@mipaquete.colombia](https://www.facebook.com/mipaquete.colombia)