

Cómo usar el Inbound Marketing para conseguir clientes

f Me gusta 4

g+1

Tweet 5

in Share

Submit



Post exclusivo de Juan Merodio, colaborador de nuestro business blog

Este término cada vez va sonando más en el ámbito empresarial como una de las **estrategias de marketing digital más efectivas**, pero ¿qué es realmente el **inbound marketing**?

A mí me gusta definirlo como un **conjunto de acciones que permiten llegar al potencial cliente sin ser intrusivo ni causar una interrupción publicitaria** -  , donde podemos combinar acciones de content marketing, SEO, email marketing, ebooks, webinars, podcast, PR... .

Podemos dividir el proceso en **tres pasos imprescindibles** que forman un bucle constante:

1. **Generar tráfico a la web o tienda online:** una de las estrategias es mediante la generación de contenido cualificado que nos permitirá **llegar de manera “amigable” al potencial cliente** aportándole un valor y no creando la concepción de una venta directa.
2. **Convertir ese tráfico a negocio:** una vez hemos generado el tráfico a la web no debemos dejarle irse sin cumplir nuestro objetivo, para lo que nos debemos preguntar **¿Qué quiero que haga el usuario cuando entra en mi web?** Por ejemplo el objetivo puede ser que se suscriban a nuestro newsletter para captar su dirección de email, por lo que debemos generar el contexto adecuado para que esto suceda.
3. **Medir y optimizar:** lo que no se puede medir no se puede mejorar, por lo que **debemos establecer una frecuencia de medición y unos KPI's a tener en cuenta**, para ir analizando si los resultados son los esperados, y con ello ir optimizándolos constantemente para mejorar el % de conversión a nuestro objetivo.

En definitiva se trata de que **entren como visitantes a la web y salgan como clientes** o potenciales clientes. Para ello debemos olvidarnos de usar técnicas agresivas de interrupción al usuario, y buscar más la conexión con ellos gracias al contenido en distintos formatos y a las herramientas tecnológicas que nos permiten que esto sea posible. Es allí donde **el Inbound Marketing se convierte en una estrategia imprescindible en el plan de marketing digital de cualquier empresa** - .

¿Usas ya el inbound marketing en tu empresa?