

¿Qué es Marketing de Contenidos?

Actualmente no existe una mejor manera de captar la atención de tus clientes que emplear una buena estrategia enfocada en marketing de contenidos, que será capaz de aumentar la visibilidad de tu empresa y a su vez impulsará tus ventas de una manera mucho más eficaz.

La era digital es un hecho, es por eso que actualmente muchos emprendedores y empresas destinan mayor cantidad de recursos para este fin.

¿De qué se encarga el marketing de contenidos?

Es una manera de generar información que sea atractiva y de gran valor para tu cliente, que es el centro de atención de tu estrategia de marketing, ya sea para captar su atención, formarle una opinión sobre algo o que participe activamente en el tráfico de tu canal digital, ya sea un blog, una red social o una página web.

La intención siempre debe estar centrada en crear un contenido que sea ameno, dinámico y que pueda atrapar la atención de tu público, para que mantenga interacción con tu marca o propósito. Por ello, debe ser útil y no formar parte de una mera promoción o publicidad.

¿Sabes lo que es el «buyer persona»?

Cuando se habla del buyer persona se están refiriendo a tu cliente o público ideal, que debes tomar en cuenta en tu estrategia de contenido.

El objetivo debe girar en torno a cuáles son sus gustos, qué esperas que haga con tus publicaciones, y por supuesto, para generar contenido de calidad debes imaginarlo, pensar como él y generar información que le sea útil, que pueda aprovechar en su día a día.



¿Cómo implementar una buena estrategia?

Crear contenido no es una tarea sencilla, sin embargo, nada es imposible, con dedicación y compromiso puedes crear una buena estrategia que sea atractiva para tus usuarios. Algunas sugerencias que puedes considerar son:

1. Toma en cuenta al buyer persona, **conéctate con sus emociones.**
2. **Haz lo posible por responder a las necesidades de tu cliente,** cada interacción que tengas con él debe ser de gran valor para ti. Dispón de todos los medios posibles para encontrarle una solución a sus problemas, conviértelo en un promotor y no en un detractor.
3. **Varía el contenido,** es una de las mejores estrategias para que puedas ampliar la cartera de clientes.

4. **Utiliza diferentes canales de atención**, puedes apoyarte en boletines informativos, redes sociales, blogs, tutoriales, podcasts, entre otros.
5. **No intentes siempre vender tu producto**, potencia tus propuestas y los clientes llegarán solos.
6. Recuerda siempre crear **contenido fresco**, que pueda estar actualizado.

¿Cuáles son las ventajas del Marketing de contenidos?



Suelen ser innumerables, sin embargo, las más notorias son las siguientes:

- **Mayor identificación de tu cliente con tu [marca](#) o propósito**, serán tus embajadores, transmitirán tus ideas y las compartirán en sus propias redes sociales.
- **Aumentas tu visibilidad y elevas el ranking del Long-tail.**
- **Es una oportunidad para que puedas dar a conocer tus valores, puedes afianzar tus lazos con tu comunidad.**
- **Reduce los costos de adquisición de clientes, la**

conversión aumentará significativamente.

- **Aumenta la percepción positiva de tus productos** y de tu marca, generando mayor proporción de [brand awareness](#), el cliente en cierta manera comprará aquellos productos en los que confía.