[Saltar al contenido](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital" \l "content)

[**Blog de Marketing**](https://www.genwords.com/blog/)

Principio del formulario

Final del formulario

* [**BLOG**](https://www.genwords.com/blog/inicio)

Shares

[C:\Users\angel\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.MSO\E8731797.tmpC:\Users\angel\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.MSO\8A963CBD.tmpC:\Users\angel\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.MSO\BF736AD3.tmp](javascript:void(0);)**[Google+](javascript:void(0);)**[C:\Users\angel\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.MSO\BAD62D86.tmp](javascript:void(0);)

**Top 10 Tendencias del Marketing Digital para 2019**

**Por Andreina Herrera**

**Tabla de Contenidos**

* [1 Repasando las Tendencias del Marketing en 2018](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Repasando_las_Tendencias_del_Marketing_en_2018)
* [2 Por qué es importante saber cuáles son las Tendencias del Marketing](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Por_que_es_importante_saber_cuales_son_las_Tendencias_del_Marketing)
* [3 Qué Tendencias del Marketing para 2019 se pueden aplicar](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Que_Tendencias_del_Marketing_para_2019_se_pueden_aplicar)
  + [3.1 Context Marketing](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Context_Marketing)
  + [3.2 Fast Content](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Fast_Content)
  + [3.3 Small Data](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Small_Data)
  + [3.4 Realidad Aumentada](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Realidad_Aumentada)
  + [3.5 Retargeting](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Retargeting)
  + [3.6 Búsquedas por Voz](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Busquedas_por_Voz)
  + [3.7 Chatbots](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Chatbots)
  + [3.8 Video Programático](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Video_Programatico)
  + [3.9 IGTV en Instagram](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#IGTV_en_Instagram)
  + [3.10 Automatización del Marketing](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Automatizacion_del_Marketing)
* [4 Cómo usar las Tendencias del Marketing de este año a nuestro favor](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Como_usar_las_Tendencias_del_Marketing_de_este_ano_a_nuestro_favor)
* [5 Recomendaciones finales](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital#Recomendaciones_finales)

Comienza un nuevo año y el avance del[**marketing**](https://www.genwords.com/blog/mercadotecnia) es cada vez más vertiginoso. Por lo tanto, es fundamental que como director o ejecutivo del área estés al tanto, desde ya, de las tendencias del marketing digital para 2019.

Dicha información te será de gran utilidad; pues te permitirá **definir estrategias y desarrollar las acciones más eficaces de tu**[**plan de marketing digital**.](https://www.genwords.com/blog/como-hacer-un-plan-de-marketing-ejemplos) Asimismo, podrás ganar ventaja frente a tu competencia.

Durante el 2018 observamos una innovación tecnológica increíble; la cual aumentará su nivel de influencia en la manera de hacer marketing digital en este 2019 y los años por venir. Ahora bien, si aún no sabes por dónde empezar, no te preocupes. Acá te traemos el top 10 de las tendencias del marketing digital para 2019.

¡Empecemos!

**Repasando las Tendencias del Marketing en 2018**

Para comenzar hablemos un poco sobre las tendencias del marketing digital que marcaron la pauta durante el 2018. Si bien es cierto, durante el 2018 vimos el surgimiento de nuevas herramientas y tecnologías; también pudimos observar la continuidad y crecimiento de tendencias que tuvieron sus inicios entre los años 2016 y 2017.

*Así pues, entre las tendencias del marketing digital que mejor se posicionaron durante el 2018 están:*

**-El crecimiento de Instagram y Facebook:** tanto Instagram como Facebook han experimentado un crecimiento; el cual  se ve reflejado en el **aumento del número de usuarios, así como también el de anunciantes.**

Sin duda alguna, ambas redes han sido clave para los negocios y empresas que las emplean. Este éxito se debe a que ambas redes han sabido cómo adecuarse a las exigencias y necesidades de los usuarios.

-El éxito de los videos: el formato de video contó con la aceptación total del público durante el 2018. Ante esto, los marketeros no esperaron para implementar esta estrategia.

*Los videos más empleados fueron los de versión económica, tales como:*

* **Los testimoniales.**
* **Entrevistas.**
* **Efímeros.**
* **Muestras del producto o servicio, etc.**

*Durante el 2018 también se evidenció claramente:*

* **La preferencia de la calidad de los contenidos sobre la cantidad.** Esto debido a que los usuarios no siempre cuentan con el tiempo suficiente para asimilar todo la información publicada.
* **Progreso en la mensajería instantánea con objetivos de publicidad y marketing.**Una de las herramientas utilizadas con mayor eficacia fue WhatsApp.
* **Fortalecimiento en la automatización del marketing.** Esto con la finalidad de obtener mejores resultados en los procesos y estrategias desarrolladas.
* **Fortalecimiento del Big Data.**Considerando que el análisis de datos y la interacción de los usuarios en los medios sociales, forman parte de las herramientas mejores calificadas; el big data significa un gran apoyo al momento de que las marcas o empresas tomen decisiones acertadas respecto a su[plan de marketing](https://www.genwords.com/blog/como-hacer-un-plan-de-marketing-ejemplos).

Si quieres saber más sobre estas tendencias del marketing digital, no esperes más y échale un vistazo al siguiente video:

TOP 6 TENDENCIAS de MARKETING DIGITAL para 2019

**Por qué es importante saber cuáles son las Tendencias del Marketing**

Como en cualquier área, saber sobre las tendencias de tu industria es primordial. **Esto te dará ventaja en el desarrollo de las estrategias ideales; que se adapten a las necesidades de tu empresa.** Y con las que puedas lograr tus objetivos.

*Saber cuáles son las tendencias del marketing digital, te permitirá:*

-Adaptarte al comportamiento de los consumidores; y a los cambios que estos presentan ante la aparición de nuevas tecnologías.

*–*Ir delante de tu competencia.

-Determinar las estrategias más eficaces para tu empresa.

-Adaptarte con mayor rapidez y facilidad ante las innovaciones.

-Diseñar un plan de marketing idóneo; el cual cuente con las acciones adecuadas.

-Realizar un presupuesto de marketing para el 2019.

*En este determinarás:*

* **Los recursos económicos.**
* **Los recursos materiales.**
* **Las inversiones más rentables.**

**Qué Tendencias del Marketing para 2019 se pueden aplicar**

Las tendencias del marketing digital evolucionan rápidamente; y, por su parte, la tecnología va tomando cada vez más espacio en éste ámbito.

Así que, es tiempo de que renovar y optimizar tus estrategias con las nuevas tendencias.

*Para ello puedes aplicar:*

**Context Marketing**

Con el context marketing podrás obtener información sobre tus usuarios en tiempo real. **Esta técnica combina una variedad de información relacionada con los clientes y su contexto.** El context marketing tiene como finalidad compartir el contenido ideal a los usuarios correctos, en el momento perfecto.

[[Tweet “El context  marketing tiene como finalidad compartir el contenido ideal a los usuarios correctos, en el momento perfecto”.]](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CEl+context+%C2%A0marketing+tiene+como+finalidad+compartir+el+contenido+ideal+a+los+usuarios+correctos%2C+en+el+momento+perfecto%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

[**CLICK TO TWEET**](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CEl+context+%C2%A0marketing+tiene+como+finalidad+compartir+el+contenido+ideal+a+los+usuarios+correctos%2C+en+el+momento+perfecto%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

De modo que segmenta tanto a los clientes como a los prospectos; para brindar una conexión lo más personalizada posible.

*Beneficios del context marketing:*

-Puedes brindar contenido de marketing más personalizado y relevante.

-Podrás personalizar las ofertas, según cada consumidor.

-Identificarás a los usuarios cuando interactúan en los distintos canales de difusión.

*Por ejemplo:*

* **Redes sociales.**
* **Tiendas en línea.**
* **Puntos de venta offline.**
* **Distribuidores.**

-Tu negocio obtendrá un incremento en KPIs, tales como:

* La recurrencia de compra.
* El gasto promedio que hacen los usuarios.
* El nivel de recomendación de tus clientes a los nuevos prospectos.

-Empodera a los clientes y a los consumidores.

-Aumenta el compromiso de los usuarios con tu marca.

**Fast Content**

El fast content hace referencia al contenido efímero y efectivo; cuya clave es atraer al consumidor en pocos segundos. Dicha tendencia, sintetiza la información y utiliza tecnología ligera que resulta amigable con los usuarios. El contenido es implementado por medio de microvideos, stories, entre otros audiovisuales.

Esta tendenciase presenta como una de las más importante tendencias de marketing digital 2019. Ante una audiencia variable y difícil de capturar; debes asegurarte de compartir información que conecte con el cliente en pocos segundos.

**Para ello es conveniente emplear contenido original, preciso y conciso; manteniendo siempre la calidad.**

*Beneficios del fast content:*

-Promueve la presencia de tu marca y el CTR.

-Te permite compartir contenido fugaz y efímero, pero impactante para los usuarios.

-Emplea formatos de contenido interactivo.

-Es una de las estrategias más utilizadas y de las que genera mejores resultados.

*Para ello hace uso de:*

* **Stories.**
* **Microvideos, etc.**

-Puedes emplear esta estrategia sin necesidad de invertir una gran cantidad de recursos. Ya que puedes implementarla a través de las redes sociales.

**Small Data**

Es primordial para una estrategia de marketing eficiente.**El small data es un análisis detallado de la información sobre el comportamiento del usuario o cliente potencial**; el cual optimiza los resultados que pueda tener tu negocio.

Mediante los datos adquiridos tu empresa podrá establecer una relación más cercana con tus clientes. Asimismo, tendrás la posibilidad de saber con claridad los deseos y necesidades de tus usuarios; y en función de ello aplicar estrategias especializadas.

Por otro lado, **la diferencia entre el small data y el big data**, radica en que el primero brinda datos cualitativos, referentes a los sentimientos, opiniones y estados emocionales de los usuarios; los cuales condicionan sus procesos de compra en tiempo real. Mientras que el segundo, estudia los comportamientos y patrones predictivos a gran escala.

*Beneficios del small data:*

-Lo puedes emplear en diversos canales. Por ejemplo:

* Las redes sociales.
* Móviles.
* Podscast,etc.

-Es fácil de utilizar, independientemente del tamaño de tu empresa.

-Tiene un bajo costo. Puesto que se enfoca en objetivos a mediano y corto plazo.

-Permite que tu empresa pueda conseguir mayores niveles de productividad y efectividad.

-Tus clientes pueden sentirse satisfechos con los productos y servicios que les ofreces; y los que finalmente adquieren.

**Realidad Aumentada**

Esta innovación tecnológica ya no sólo se limita a las películas y los videojuegos. En la actualidad, también **logra incidir sobre la decisión de compra de los consumidores.**

La realidad aumentada permite una interacción entre los usuarios y un sistema computacional; mediante el cual se representa un ambiente digital.

**Cada día se suman nuevas empresas que desean emplear esta tecnología**; por lo que la consideran beneficiosa para sus estrategias de marketing.

*Beneficios de la realidad aumentada:*

-La realidad aumentada le brinda al usuario la posibilidad de vivir una experiencia completa y única.

-Incrementa el[engagement](https://www.genwords.com/blog/engagement) de los usuarios con tu marca.

-Fortalece el recuerdo de la marca.

-Emplea métodos innovadores que generan expectativa en la promoción de los productos. Y, por tanto, el interés de tus clientes y prospectos.

**Retargeting**

**Evitar que los usuarios te olviden o motivar a los indecisos a que realicen una compra; es una de las tendencias que sigue fortaleciéndose.**Asegúrate de estudiar las características de tus consumidores. De ese modo podrás diseñar anuncios adaptados a sus deseos y necesidades.

El retargeting te permitirá reconectar con los usuarios que han interactuado con tu marca en un momento determinado. Esta estrategia te ayudará a recordarles que continúas allí y que deseas hacerle una oferta.

*Beneficios del retargeting:*

-Las campañas de retargeting generan más impacto que las convencionales.

-Llega de manera eficaz al público objetivo.

-Favorece la fidelización de tus antiguos clientes.

-Ayuda a impactar en personas que previamente mostraron interés por tu marca; logrando influir en su decisión de compra.

-Te permite ganar mayor visibilidad y aumentar el número de clics.

-Te permite crear y compartir publicidad personalizada. Así captaras el interés del público correcto.

Observa el siguiente video y conoce más sobre el retargeting:

Que es el Retargeting y Como Funciona

**Búsquedas por Voz**

**La búsqueda por voz se estima como la gran tendencia del año**. Y aunque apenas se encuentra dando sus primeros pasos; dicha tendencia, está experimentando un crecimiento importante y vertiginoso. Cuyo uso se ha expandido por varios países, entre los cuales destaca Estados Unidos.

Es primordial para tu estrategia[SEO](https://www.genwords.com/blog/seo); debido a que la búsqueda por voz es una de las variables que contribuyen para un buen posicionamiento de tu marca en la web.

Actualmente, **la búsqueda por voz está experimentando un crecimiento y una expansión acelerada.** Lo que nos está dirigiendo a un concepto de navegación novedoso, al cual es importante que te adaptes. Esto con la finalidad de que tu empresa les brinde una mejor experiencia a tus clientes.

Además de interpretar el significado de las palabras; dicha tecnología tiene la capacidad de descifrar la intención y el contexto detrás de cada búsqueda.

**¿Conoces las herramientas para mejorar tu posicionamiento en resultados de búsqueda web?**[**Descargar eBook "Del SEO al Content Marketing y el cambio en las reglas del juego"**](https://materiales.genwords.com/ebook-content-marketing)

*Beneficios de la búsqueda por voz*:

-Mejora la confianza en los usuarios.

-Ahorra tiempo, pues es una tecnología que completa tareas rápidamente.

-Incrementa la productividad en las diversas áreas del trabajo.

-Reconoce el vocabulario y la ortografía con una precisión de casi 100%. Por lo tanto, la probabilidad de que se generen errores es muy baja.

-Facilita la opción de hallar resultados para la búsqueda de palabras cuya ortografía es compleja para los usuarios.

[[Tweet “La búsqueda por voz reconoce el vocabulario y la ortografía con una precisión de casi 100%”.]](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CLa+b%C3%BAsqueda+por+voz+reconoce+el+vocabulario+y+la+ortograf%C3%ADa+con+una+precisi%C3%B3n+de+casi+100%25%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

[**CLICK TO TWEET**](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CLa+b%C3%BAsqueda+por+voz+reconoce+el+vocabulario+y+la+ortograf%C3%ADa+con+una+precisi%C3%B3n+de+casi+100%25%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

**Chatbots**

Programas informáticos diseñados para sostener una conversación fluida y coherente con los usuarios de un portal web; y otras plataformas como Facebook, WhatsApp,etc. **Los chatbots optimizan el tiempo de espera de un consumidor, evitando que este se vaya o abandone la idea de realizar una compra.**

El software está diseñado para que comprenda las peticiones de los usuarios; independientemente de su nivel de complejidad. Esto se debe a que está sustentado en la inteligencia artificial.

*Beneficios de los chatbots:*

-Emplean una comunicación tanto escrita como oral.

-Responden de manera acertada e inmediata a las inquietudes de los clientes.

-Obtienen los datos de los clientes de forma amigable.

-Participan en conversaciones asincrónicas. Por lo que, no es necesario que las dos partes estén conectadas al mismo tiempo.

-Mejoran la imagen de tu empresa.

-Atienden a los usuarios en todo momento, sin importar la ubicación de estos.

-Respetan la imagen de tu marca.

**Video Programático**

El video programático es indispensable al momento de diseñar una estrategia publicitaria eficaz. **El avance de los formatos le brinda a tu marca mayores alternativas de contacto con tu público objetivo.** Asimismo, los videos resultan equilibrados respecto a su análisis.

Se considera al video programático como una de las tendencias del marketing digital 2019; en vista de que esta herramienta se ha adaptado de forma natural al entorno móvil.

Su aceptación se ha visto favorecida, por el crecimiento de la actividad móvil de los internautas; quienes los han recibido de manera positiva.

*Beneficios del video programático:*

-Su capacidad de segmentación.

-Favorece un mayor número de conversiones.

-Contribuye con el alcance de la inversión.

-Mantiene una comunicación constante con los usuarios a tiempo completos.

-Aporta valor agregado a los usuarios; ya que presenta contenido personalizado.

**IGTV en Instagram**

Instagram no sólo es una red social. **Esta plataforma es considerada uno de los canales de marketing más eficaces de internet.**

En los últimos meses de 2018 la herramienta lanzó IGTV; con el fin de fortalecer su protagonismo.

**El IGTV va dirigido a los usuarios de móviles.** Ofrece la posibilidad de compartir videos de formato largo, cuya reproducción es vertical.

Con esta función, Instagram tiene como objetivo desarrollar estrategias más complejas, facilitar la navegación y procurar que los usuarios dediquen más tiempo a la red social.

*Beneficios de IGTV en Instagram:*

-En comparación al tiempo de duración de los stories de Instagram (24 horas), los videos IGTV; permanecen en el canal hasta que el usuario decida eliminarlo manualmente.

-Los videos IGTV permiten publicar contenido más completo, en formato más largo.

-Facilita el acercamiento con tu audiencia y ser descubierto por nuevas personas.

-Ayuda a crear conexiones con tus clientes potenciales.

-Te brinda la posibilidad de presentar a tu equipo de trabajo.

-Retransmite eventos, conferencias, etc., en las que tu empresa haya sido parte.

-Es una ventana, mediante la cual podrás presentar nuevos productos o novedades de tu negocio.

**Automatización del Marketing**

La automatización del marketing ya tiene bastante tiempo; no obstante sigue siendo una tendencia en crecimiento. Ésta amplía tu visión respecto a nuevas o futuras acciones que debas desarrollar y resulta determinante en los resultados.

Según datos obtenidos por *Focus Research,*75% de las empresas que emplean esta estrategia experimentan un crecimiento de ROI luego de 12 meses.

Por su parte, *Necleus Research,*señala que la automatización del marketing alcanza:

-Un aumento de 14,5% en productividad de ventas.

-Una disminución de 12,2% en gastos generales de marketing.

Cada vez son más las empresas que incluyen la automatización del marketing en su estrategia. Según, *Ascend2*para el año 2016 esta tendencia ya era usada por 42% de las empresas.

La automatización del marketing es ideal para emplear en áreas como:

**-Aprendizaje automático sobre los análisis y bases de datos.**

**-Creación de engagement con el producto o servicio que ofreces.**

**-Automatización de métodos repetitivos del marketing.**

Esta estrategia hace posible que una empresa pueda llevar a cabo procesos que de manera natural serían complejos y difíciles de alcanzar. Mientras que, con la automatización se generan resultados oportunos y eficientes; así como también, puedes monitorear los procesos y tener un mayor control.

*Beneficios de la automatización del marketing:*

-Disminuye los costos y tiempo del personal.

-Desarrolla acciones:

* **Lead nurturing:** técnica dirigida a la educación y maduración de las oportunidades de negocios; así como también a la fidelización de los clientes.

[[Tweet “El lead nurturing es una técnica dirigida a la educación y maduración de las oportunidades de negocios”.]](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CEl+lead+nurturing+es+una+t%C3%A9cnica+dirigida+a+la+educaci%C3%B3n+y+maduraci%C3%B3n+de+las+oportunidades+de+negocios%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

[**CLICK TO TWEET**](https://twitter.com/share?text=%5BTweet+%E2%80%9CEl+lead+nurturing+es+una+t%C3%A9cnica+dirigida+a+la+educaci%C3%B3n+y+maduraci%C3%B3n+de+las+oportunidades+de+negocios%E2%80%9D.%5D&via=genwords&related=genwords&url=https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)

* **Lead scoring:** tiene como objetivo calificar los leads que conforman una base de datos. Dicha calificación la realiza en función de los procesos de una buyer persona; su grado de proximidad, interacción con la empresa y la etapa de compra en que se encuentra.

-Tu empresa obtiene un mayor control de las acciones de marketing; y puede monitorear su minuciosamente.

-Segmentación de contactos.

-Podrás crear imagen de tu marca en diversos canales.

**Cómo usar las Tendencias del Marketing de este año a nuestro favor**

Tener conocimiento sobre las tendencias del marketing es muy oportuno para tu empresa. Pues esto te ayudará a ganar ventaja frente a tu competencia.

En primera instancia puedes sacarle provecho de la  siguiente manera:

1. **Saber de antemano cuáles son las nuevas tendencias, te ayudará a llevar la delantera.** Así que podrás aprovechar los cambios a tu favor, sin que te agarre desprevenido.

2. Una vez que estás al tanto de las novedades; **puedes idear un plan de acciones que se adapten a tus necesidades.**

3. En la medida que aplicas las tendencias o estrategias más factibles para tu negocio; **podrás analizar los resultados que se vayan generando, tomando como base la reacción de los usuarios.**

4. Debes tener presente que las tendencias pueden variar o innovar durante el año. Incluso pueden desaparecer o no lograr el éxito augurado por los expertos.

Así que, **asegúrate de mantenerte al día con la información.** De modo que si es necesario que cambies de plan lo hagas sin problema.

5. Por último, recuerda  que **no es necesario que apliques todas las tendencias. Opta por aquellas que le puedan aportar un beneficio real a tu empresa.**

**Recomendaciones finales**

**Determina los objetivos que quieres alcanzar este 2019.** De esta forma tendrás claridad sobre las tendencias del marketing digital que más te pueden servir. Por lo tanto, si deseas obtener grandes resultados, debes asegurarte de aplicar las estrategias correctas y las que más le convengan a tu negocio.

Antes de implementar una técnica debes tomar en cuenta la naturaleza de tu marca y tu público. Pues esto te ayudará a definir con claridad lo que quieres lograr y de qué manera. **Ten en cuenta que no todas las tendencias del marketing digital resultan funcionales para todas las empresas.**

Este 2019 promete ser un año lleno de innovaciones tecnológicas. Ante esto te recomendamos te mantengas al día; **no temas renovarte y reinventarte** las veces que sea necesario. Recuerda que mantenerte a la vanguardia te ayudará a alcanzar los objetivos que deseas. Incluye en tu estrategia las tendencias del marketing digital que más favorezcan a tu empresa.

¡Éxitos!

Si te gustó este artículo, también te puede interesar:

[Marketing de Contenidos: Las 5 Tendencias para 2018](https://www.genwords.com/blog/tendencias-marketing-contenidos)

[7 Tendencias en Social Media Marketing que Quizás Desconocías [Infografía]](https://www.genwords.com/blog/7-nuevas-tendencias-social-media-marketing-2014-infografia)

[Marketing Digital: Aprende Todo lo que Necesitas Saber Hoy](https://www.genwords.com/blog/que-es-el-marketing-digital)

[Inbound Marketing: Qué es, Beneficios, Metodología y Ejemplos](https://www.genwords.com/blog/inbound-marketing)

[Neuromarketing: Qué es y Cómo Puedes Sacarle Provecho](https://www.genwords.com/blog/neuromarketing)

Por favor vota este artículo

[marketing](https://www.genwords.com/blog/tag/marketing)[marketing digital](https://www.genwords.com/blog/tag/marketing-digital)[tendencias de marketing](https://www.genwords.com/blog/tag/tendencias-de-marketing)

**DEJAR UNA CONTESTACION**

Principio del formulario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con \*

Comentario

Nombre \* 

Correo electrónico \*

Web



Final del formulario

* **Servicios**
* [Content Marketing](https://www.genwords.com/agencia-content-marketing)
* [Inbound Marketing](https://www.genwords.com/agencia-inbound-marketing)
* [Posicionamiento Web](https://www.genwords.com/agencia-posicionamiento-web)
* [Optimización de eCommerce](https://www.genwords.com/agencia-ecommerce)
* [Agencias](https://www.genwords.com/agencias-aliadas)
* [Contenidos para Blogs](https://www.genwords.com/contenido-blog)
* **Recursos**
* [Blog](https://www.genwords.com/blog/inicio)
* [Ebooks](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)
* [Estudios](https://www.genwords.com/blog/tendencias-del-marketing-digital)
* **Software**
* [Plan de Contenidos](https://www.genwords.com/plan-de-contenidos)
* [Calendario Editorial](https://www.genwords.com/calendario-editorial)
* [Project Management](https://www.genwords.com/marketing-project-management)
* [Workftow Editorial](https://www.genwords.com/workflow-editorial)
* [Social Media Management](https://www.genwords.com/social-media-management)
* **Compañía**
* [Quienes somos](https://www.genwords.com/acerca)
* [Casos de Éxito](https://www.genwords.com/casos)
* [Agencia de Marketing Digital](https://www.genwords.com/agencia-marketing-digital)
* [Agencia de Inbound Marketing](https://www.genwords.com/agencia-inbound-marketing)
* [Agencia de Posicionamiento Web](https://www.genwords.com/agencia-posicionamiento-web)
* [Agencia de eCommerce](https://www.genwords.com/agencia-ecommerce)
* **Marketing Digital**
* [Qué es el Marketing Digital](https://www.genwords.com/blog/que-es-el-marketing-digital)
* [Qué es SEO](https://www.genwords.com/blog/seo)
* [Qué es el Content Marketing](https://www.genwords.com/blog/que-es-content-marketing)
* [Qué es el Inbound Marketing](https://www.genwords.com/blog/inbound-marketing)
* [Qué es ROI](https://www.genwords.com/blog/que-es-roi)
* [Inbound Marketing](https://www.genwords.com/inbound-marketing)
* [Qué es Buyer persona](https://www.genwords.com/blog/definicion-de-buyer-persona)
* [Qué es un Lead](https://www.genwords.com/blog/que-es-un-lead)
* [Qué es Lead Nurturing](https://www.genwords.com/blog/lead-nurturing)
* [Content Marketing](https://www.genwords.com/content-marketing)
* [Qué es Marketing de Contenidos](https://www.genwords.com/blog/marketing-de-contenidos)
* [Ejemplos de Content Marketing](https://www.genwords.com/blog/ejemplos-de-content-marketing)
* [Cómo hacer un Calendario Editorial](https://www.genwords.com/blog/como-hacer-un-calendario-editorial)
* [Cómo hacer un Plan de Contenidos](https://www.genwords.com/blog/que-es-un-plan-de-contenidos)

© 2018 Genwords. Todos los derechos reservados.  
Política de Privacidad - Términos de Servicio

[Sumo](javascript:void(0);)