

MARKETING DIGITAL Y BENCHMARKING

**ROMMEL FERNANDO RODRIGUEZ MORA
TRIANI YUAN ARGÜELLO**

MARKETING DIGITAL Y BENCHMARKING



El marketing digital es el conjunto de estrategias y técnicas utilizadas para promover productos, servicios o marcas a través de canales digitales



Importancia:

- Alcance Global
- Personalización y Segmentación
- Interacción y Compromiso
- Medición y Análisis
- Costo-Efectividad
- Adaptabilidad y Flexibilidad



BENCHMARKING

- Es el proceso de comparar las prácticas, productos, servicios y procesos de una empresa con los de los líderes del mercado o con aquellas que se consideran las mejores en su clase.

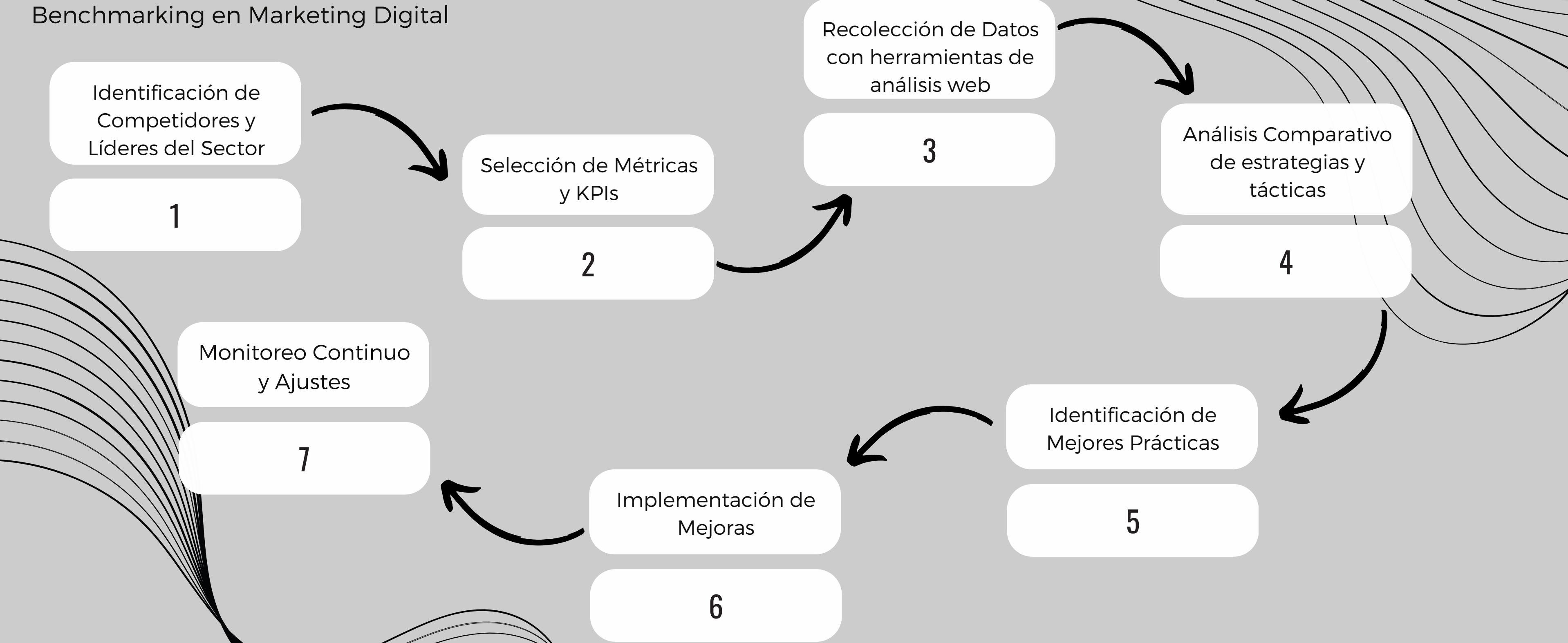
Relación del Benchmarking con el Marketing Digital

- Identificación de Mejores Prácticas
- Evaluación de Rendimiento
- Mejora Continua
- Innovación y Adaptación
- Medición y Análisis Competitivo
- Desarrollo de Estrategias de Marketing Efectivas



PROCESO

Benchmarking en Marketing Digital



BENEFICIOS

01

02

03

04

MEJORA DE RENDIMIENTO

Ayuda a identificar áreas de mejora y a implementar estrategias que han demostrado ser exitosas para otros.

AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD

Permite a las empresas mantenerse competitivas al conocer y aplicar las mejores prácticas del mercado.

OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

Facilita una asignación más eficiente de recursos al enfocarse en tácticas comprobadas.

INNOVACIÓN

Fomenta la innovación al inspirarse en estrategias exitosas y adaptarlas de manera creativa.

HERRAMIENTAS



Google Analytics

Para analizar el tráfico web y el comportamiento de los usuarios

GOOGLE ANALYTICS



Para análisis de SEO, palabras clave y backlinks.

SEMRUSH Y AHREFS



Para monitorear y comparar el rendimiento en redes sociales.

**HOOTSUITE Y
SPROUT SOCIAL**



Para identificar contenido popular y estrategias de contenido efectivas.

BUZZSUMO

EJEMPLOS



Coca-Cola(Marketing digital):

- La campaña “Comparte una Coca-Cola” fue un éxito instantáneo. La compañía imprimió nombres populares en sus latas y botellas, animando a los consumidores a compartir una Coca-Cola con sus amigos y familiares. La campaña fue un éxito tan grande que se expandió a más de 70 países.

Hello Fresh(Benchmarking)

- Hello Fresh es una startup que vende ingredientes frescos directamente a los consumidores para que puedan preparar recetas de cocina variadas y predefinidas. Con presencia en diez países del mundo, Hello Fresh utilizó Tableau para hacer benchmarking de las estrategias de marketing que más les resultaron exitosas en determinados países para tratar de replicarlas en las demás regiones.



GRACIAS

