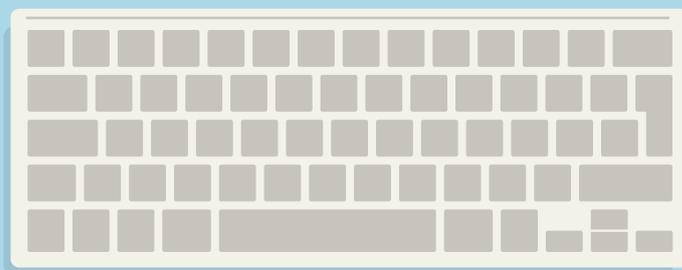
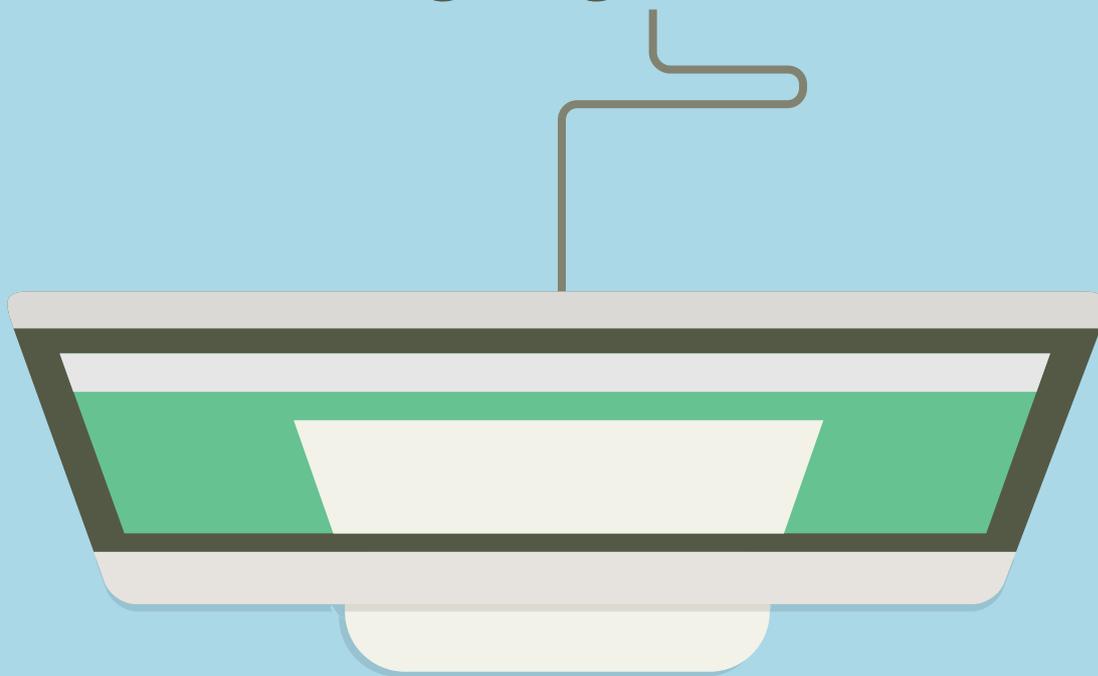




Checklist

6 pasos para definir tu Plan de Marketing Digital



Si quieres que el rendimiento de tu negocio realmente muestre resultados óptimos, será necesario primero diseñar un Plan de Marketing Digital que te ayude a alcanzarlos. Objetivos, estrategias, presupuestos, canales y demás definiciones serán imprescindibles.

¿Cómo utilizar esta Checklist? Verifica que has completado correctamente cada uno de estos 6 pasos y habrás planificado todas tus acciones para tener un 2019 repleto de éxitos.

¡Comienza ahora!



¿Has hecho un exhaustivo análisis de la situación digital actual de tu empresa?

Sitio Web

SÍ NO

¿Es lo suficientemente accesible (fácil de encontrar, con textos bien legibles y navegación intuitiva)?

¿Tiene un diseño responsive, atractivo y sencillo?

¿Tiene contenidos actualizados, enfocados en Keywords relevantes, con enlaces pertinentes e imágenes que le den fuerza?

¿Sigue los protocolos de seguridad?

¿Está optimizado para los buscadores?

¿Quieres saber más sobre este tema? Revisa esta [Infografía](#) y llévate los mejores tips para tu Sitio Web.

Blog

¿Mantienes una frecuencia constante?

¿Están tus contenidos optimizados para buscadores?

¿Tienes una buena posición orgánica para tus Keywords más importantes?

¿Cuentas con Formularios para captar nuevos Suscriptores?

¿Escribes sobre temas de interés para tu público objetivo y con el objetivo de atraer clientes potenciales?

¿Quieres saber más sobre este tema? Echa un vistazo a este artículo y [aprende a ganar dinero con tu Blog](#).

Redes Sociales

SÍ NO

¿Tienes una buena cantidad de followers con relación a la competencia?

¿Generas buen engagement con tus publicaciones?

¿Obtienes conversiones a través de las Redes?

¿Tienes optimizados cada uno de los perfiles?

¿Aportan tráfico de calidad a tu Sitio Web o Blog?

¿Cuentas con un Formulario en Facebook para convertir followers en Suscriptores?

¿Publicas en los horarios en que tu audiencia se encuentra más activa?

¿Quieres saber más sobre este tema? Toma nota de los 10 mandamientos del Social Media que te damos en esta [Infografía](#).



Email Marketing

¿Implementas acciones efectivas para incrementar tu Base de Datos?

¿Tienes una buena Tasa de Apertura?

¿Es baja tu Tasa de Remoción?

¿Tienes controlados los Rebotes?

¿Tienes una buena Tasa de Conversión?

¿Utilizas un calendario de envíos?

¿Segmentas correctamente tus Listas para enviar contenido de valor a tus Suscriptores?

¿Diseñas en formatos responsive?

¿Utilizas la herramienta de envíos adecuada? [¡Prueba Doppler gratis!](#)

¿Quieres saber más sobre este tema? Prepara tu Plan de Email Marketing siguiendo los pasos de esta [Plantilla](#).

Publicidad Digital

SÍ NO

¿Utilizas anuncios pagos?

¿Obtienes un buen ROI por canal?

¿Haces un seguimiento permanente de sus performances?

¿Quieres saber más sobre este tema? Descubre diferentes [tipos de anuncios](#) que puedes implementar en tu estrategia.

Analítica Web

¿Tienes un buen número de sesiones mensuales?

¿Generas un buen tiempo de permanencia de los usuarios?

¿Conoces tus mayores fuentes de tráfico?

¿Tienes una buena Tasa de Conversión?

¿Mantienes una Tasa de Rebote baja?

¿Quieres saber más sobre este tema? Accede a una [guía completa](#) sobre las métricas que puedes y deberías analizar.

Alianzas

¿Cuentas con una estrategia de alianzas?

¿Has seleccionado de forma correcta a tus aliados?

¿Están bien orientados tus esfuerzos para alcanzar tus objetivos?

¿Son efectivas las acciones que has implementado?

¿Quieres saber más sobre este tema? Descubre qué es el [Partners Marketing](#) y cómo sacarle provecho.



¿Tienes correctamente definido y optimizado tu Funnel de Conversión?

¿Quieres saber más sobre este tema? Averigua qué es un [Funnel de Conversión](#) y cómo optimizarlo.



¿Has establecido ya tus objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales)?

Tip: Determina objetivos para cada fase del Funnel de Conversión (Descubrimiento, Lead Nurturing, Compra, Fidelización y Retención).

¿Quieres saber más sobre este tema? Aprende a definir [objetivos específicos](#) para tu Plan de Marketing.



¿Has pensado las estrategias por canal para alcanzar esos objetivos?

Tip: Define una o más estrategias para cada objetivo y canal.

¿Quieres saber más sobre este tema? No te pierdas este fabuloso artículo, con [70 estrategias digitales para triunfar](#).



¿Has determinado el presupuesto trimestral y anual por canal?

¿Quieres saber más sobre este tema? Accede a este post y descubre [las formas más efectivas de establecer un presupuesto para Marketing](#).



¿Has establecido los KPIs por canal?

Tip: Algunas métricas podrían ser:

- **Sitio Web / Blog**

- Sesiones totales.
- Sesiones únicas.
- Número de páginas vistas únicas.
- Tasa de rebote.
- Tiempo de permanencia.
- Usuarios nuevos o recurrentes.
- Ratio de conversión.
- KPIs según:
 - Fuentes (*Orgánico, Directo, Social, Referencial, Email, Otros*).
 - Canales sociales (*Facebook, Twitter, LinkedIn, etc*).
 - Dispositivos (*PC, móvil, tablet*).
 - Campañas.

- **Redes sociales**

- Facebook
 - Número de fans.
 - Alcance orgánico.
 - Nivel de interacción.
 - Acciones en la página.
 - Clics en la llamada a la acción de la página.
 - Clics en el Sitio Web.
 - Índice de respuesta en Facebook Messenger.
 - Tiempo de respuesta en Facebook Messenger.
- Twitter
 - Número de seguidores.
 - Número de tweets.
 - Número de menciones.
 - Impresiones.

- Instagram
 - *Número de seguidores.*
 - *Alcance orgánico.*
 - *Impresiones.*
 - *Visitas al perfil.*
 - *Clics en el Sitio Web.*

- **Email Marketing**

- Tasa de Apertura.
- Click Through Rate (Clics / Emails entregados).
- Tasa de Rebote.
- Remociones.
- Reenvíos.
- Demandas de abuso (Spam).
- Tipos de Campañas y de enlaces que generan más clics.
- ROI (Retorno de Inversión).

¿Quieres saber más sobre este tema? Descubre [cómo medir el desempeño de tu estrategia.](#)



Crea y envía Campañas de Email Marketing y Automation, mide sus resultados y optimiza tus próximos envíos. Poderosas integraciones, múltiples funcionalidades y planes a medida.

REGÍSTRATE GRATIS

