

Novedades Marketing Digital 2015 según Rebeldes Marketing Online

Rebeldes Online, la agencia no convencional de marketing online, ha presentado su análisis de tendencias para este año 2015. Siguiendo su estilo rebelde, casual y desenfadado, se han lanzado de cabeza en el mundo de las predicciones sobre tendencias en el marketing digital. Directos a lo práctico, a lo que funciona. Según Alexandra Gonzalez en Rebeldes Marketing Online, el 2015 se trata, sobre todo, de contenido y facebook.

Veamos las propuestas para las estrategias de marketing online de este 2015

De empresario a editorial online

En el marketing digital, el contenido siempre ha sido una gran arma, y en el 2015 esto va a ir a niveles más altos todavía. Una de las aptitudes más importantes que puedes tener ahora en el área de marketing es poder escribir contenido de calidad y buen copy. Y es que el saber escribir es ahora más importante que nunca. Los empresarios, cada vez más, van a crear sus propios mini-editoriales online, y este contenido va a competir con los empresas que se dedican 100% a esa actividad, la de crear contenido de calidad. Las grandes marcas van a buscar precisamente eso, la compra de contenido para sus webs y blogs para poder hacerse con la audiencia que sueñan. Pero en todo este contenido vamos a ver un pequeño cambio, este contenido va a ser algo más sofisticado, suave, más sutil, pretendiendo educar poco a poco al potencial cliente y así prepararlo para la venta. Vamos, un arma muy potente a tener en cuenta.

El marketing de contenido no es gratis

Tanto las grandes marcas como las PYMES, tienen un objetivo principal y primordial, y no es el de publicar contenido, eso está claro... El objetivo principal que tienen es el de vender, que los usuarios consuman lo que producen. Y la comunicación es clave en todo este proceso, tanto a través de los activos propios como las bases de datos o los listados de emails como los seguidores que puedas llegar a tener en las redes sociales. Siempre hemos dicho que, en temas de marketing y comunicación, es más importante crear contenido de calidad que cantidad de contenido, pero eso sí, lo que es más importante es el asegurarse que ese contenido llega al máximo de potenciales clientes.

Hay algo que ha ocurrido este pasado 2014 y que a los marketers no nos ha hecho nada de gracia, el cambio de algoritmo de Facebook. Con él, el alcance orgánico de nuestras publicaciones se ha ido al garete, lo que ha hecho que en muchos casos no quede más remedio que invertir en promover el contenido y eso no es gratis.

Retargeting, si aún no lo conoces, no sabes lo que te estás perdiendo

El retargeting es en 2015 un imprescindible en el marketing digital. Ahora una lista de retargeting es un activo de muchísimo valor, hasta tal punto que en Rebeldes Online nos interesamos por el coste por cookie o pixel en una lista. Las listas grandes de retargeting son activos muy potentes, pues son usuarios que ya están interesados en nosotros, la relación que tendremos con ellos no será desde cero. Vamos a empezar a ver más sofisticación en campañas de retargeting en secuencia por días, semanas y meses ofreciendo diferentes propuestas para conseguir la venta. Veremos cómo las plataformas de Adwords y Facebook se harán cada vez más sofisticadas ofreciendo a los anuncios más opciones con el retargeting y eso, para qué negarlo, nos hace mucha ilusión.

El SEO cada vez es más difícil, requiere un cambio de tácticas

El SEO no va a morir, simplemente va a cambiar y no os vamos a engañar, las tácticas serán más complicadas que hasta ahora. Con cada actualización que hace Google, como la que hizo hace unos años con el 'pingüino' o el 'panda' es cada vez más difícil el hecho de escalar posiciones en las búsquedas. La tendencia que hemos observado que funciona es la de trabajar mejor contenido de long tails relevantes. Y además invertir tiempo (y dinero) para generar enlaces de extrema calidad y máxima relevancia va a ser una vía para consolidar las posiciones en SEO. El guest blogging será cada vez menos eficaz... Era algo tan fácil de hacer y que además funcionaba a la perfección, pero ha tenido que venir Google a aguaros la fiesta, ¡una pena! Además, algo que hemos descubierto y que nos ha parecido curioso es que las páginas que no han estado optimizadas para móviles comienzan a ser castigadas en su posicionamiento. Y para acabar con este tema, parecía que ocurría lo contrario en Google, que las redes sociales no influían en lo que a SEO se refería pero, en el cuartel de los Rebeldes Online, estamos viendo señales que nos indican lo contrario, que poco a poco se ven pequeños efectos en el SEO procedentes de las redes.

Blogging y Social Media, un matrimonio perfecto

Sabéis esa sensación cuando veis o conocéis a una pareja de esas que los dos son guapos, altos, simpáticos, cultos, divertidos, que se entienden... Vamos, ¿una pareja de cuento y da mucha rabia? Pues eso es lo que va a ocurrir este 2015 entre el mundo blogger y el social media, que van a formar una pareja de cuento. Las estrategias que se centren en crear una buena audiencia de fans o seguidores de calidad para así generar tráfico a nuestros blogs va a ser la mejor opción a la hora de generar y controlar el volumen de tráfico a nuestros sites (superado sólo en eficacia por el email marketing).

Optimización de conversiones sí o sí

Las plataformas de optimizaciones de conversiones se hacen cada vez mejores y más accesibles al bolsillo de cualquier empresario. Los craks del marketing online van a seguir ganado a la competencia a base de optimizar sus conversiones, ya sea con pruebas A/B, grabaciones de usuarios o mapas de calor.

Facebook va a crecer y dominar como la plataforma de anuncios

Los empresarios siguen invirtiendo en Facebook Ads y esto se va a incrementar cada vez más. En los dos últimos años Facebook ha ido mejorado su plataforma publicitaria y va a seguir en esta línea. Uno de los formatos de anuncios que mejor resultados está dando es el retargeting en Facebook, en el cual estamos viendo entre 2 y hasta 10 veces más clics que si lo comparamos con Google Adwords.

Para más información visita <http://www.rebeldesmarketingonline.com/blog/>

Datos de contacto:

Alexandra González

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>