



# HAZLO digital

---

Técnicas sencillas de marketing digital para el pequeño negocio  
Manuel Galleo Manzanares / Hazlo Digital / UNICEM



HAZLO digital 

---

MARKETING BÁSICO PARA EL PEQUEÑO NEGOCIO

# 1. Marca

Sí, Eres un pequeño negocio, pero tú ya tienes una marca, tienes una imagen y transmites unos valores.

## ¿Qué es una marca?

La marca es el elemento mínimo de comunicación asociado al nombre y al logotipo por el cual nos van a reconocer: "Modas paquita" "Ferretería Allen"

## ¿Por qué es tan importante?

Porque tanto las pequeñas como las grandes marcas, necesitan generar confianza y visibilidad. Deben enfocarse a la atención del cliente para recuperar las ventas. Tenemos que poner al cliente en el centro.

## SOLUCIÓN

EL MUNDO CAMBIA y tú sigues teniendo el **DISEÑO DE TU "CUÑADO"**. Falta de profesionalización, existe **miedo a lo nuevo y desconfianza en los resultados**  
**¿SOLUCIÓN?** Trabajemos juntos.

# 2. Negocio

¿Que tipo de negocio tienes? Es hora de cuestionarse todo. Dedicarle tiempo y trabajar. Es duro sí, es complejo sí, pero podemos hacerlo **MUY FÁCIL**

## ¿Qué tipo de negocio tienes?

Identifica qué tipo de negocio tienes, es de servicios e de productos, qué tipo de productos, qué tipo de servicios, es de proximidad, pero lo más importante qué vendo, vendo una experiencia, calidad... ¿Todo?

## PROBLEMA

No sabemos cómo identificar las oportunidades, las posibilidades, ni nuestras amenazas y nos preguntamos **¿Por qué "Paquete" el de toda la vida ha mejorado sus ventas?** Comienzan las preocupaciones

## SOLUCIÓN

**LA MATRIZ DAFO.** Una herramienta simple con la que podrás identificar todas tus posibilidades, ser sincero e identificar las debilidades, fortalezas y oportunidades. **SÍ, ERES UNA MARCA PEQUEÑA PERO YA ERES UNA MARCA, DEBEMOS CAMBIAR ESE PENSAMIENTO.**

# 3. Públicos

¿A quién nos vamos a dirigir? En nuestros municipios, ciudades, barrios y en la misma calle hay **clientes nuevos** a los que podemos vender. **SÍ, HAY OPORTUNIDADES.** A estos clientes les llamaremos **públicos objetivos.**

---

## Ejemplo de PO 1

Nombre: ROSA

Edad: 60 años

Gustos: Viajar, clases de yoga, lectura y tomar el vermú. Cenas baratitas y trabaja fuera de casa.

MARCAS: No consume muchas marcas, movil con buena cámara y solo tiene facebook.

---

## Ejemplo de PO 2

Nombre: MARTA

Edad: 47 años

Gustos: Viajar, spinning, hace rutas, monta en bici y bebe buen vino. Madre soltera y con alto nivel de estudios.

MARCAS: Viste de Levis, apple, tous, toyota, buen maquillaje, se cuida. Tiene instagram y facebook

---

## CONSEJOS

Identifica tu publico objetivo según:

- **Edad / Sexo**
- **Marcas que consume**
- **Actividades que realiza**
- **Redes Sociales que podría usar**
- **Gustos y afinidades**
- **Ocio / Cultura**
- **Capacidad económica**

# 4. Objetivos

Es imposible mejorar, actualizar y conseguir nuevos clientes si el único objetivo que tenemos es ganar dinero. Está claro que todos queremos ganar dinero, pero la cuestión es qué hacemos para conseguirlo.

---

## Objetivos Generales

Es aquel que identifica la idea de forma general.

- Aumentar las ventas a final de año.
- Mejorar la atención de mis clientes.

---

## Objetivos Específicos

Aquellos que identifican los pasos que voy a dar para conseguir los O.Generales. Son medibles.

- Crear al menos 4 campañas durante todo el año con ofertas.
- Enviaré una felicitación a mis clientes con % de Dto.

---

## CONSEJOS

**Identificar y apuntar los objetivos GENERALES y ESPECÍFICOS para mejorar nuestro negocio y captar nuevos clientes.**

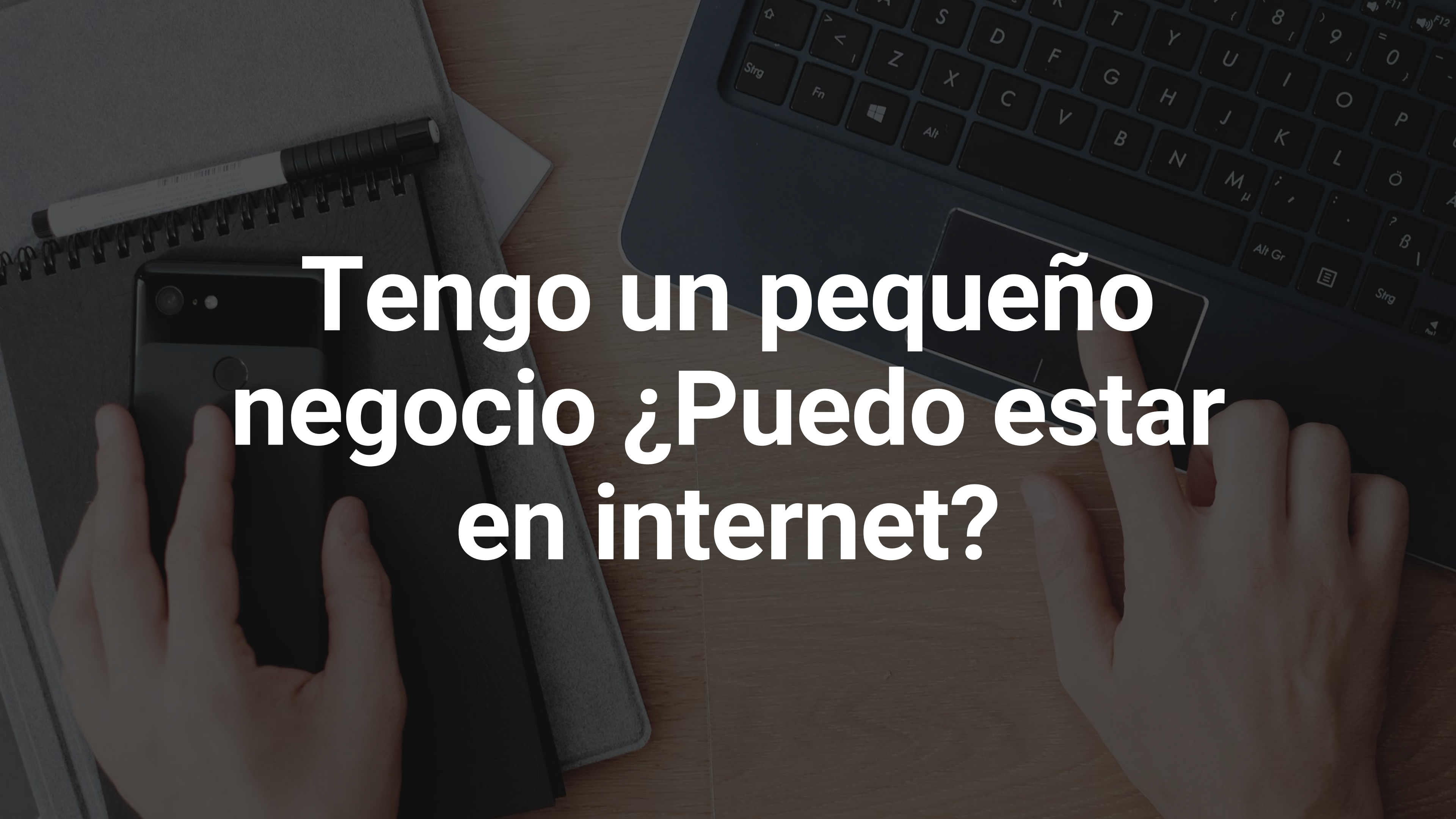
**QUITARSE DE PREJUICIOS Y MIEDOS.**



HAZLO  
digital 

---

MARKETING DIGITAL PARA EL PEQUEÑO NEGOCIO  
"TÚ TAMBIÉN PUEDES"

A top-down view of a person's hands holding a smartphone. The background shows a wooden desk with a laptop keyboard, a notebook, and a pen. The text is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font.

**Tengo un pequeño  
negocio ¿Puedo estar  
en internet?**





**La respuesta es SÍ.  
Existe un "hueco" dentro de internet que  
ha sido creado solo para ti.**

---

# 1. La WEB

En términos sencillos una página web es entendida como nuestra casa, negocio o empresa física pero ubicada en internet.

## ¿Qué tipo de web necesito?

Nadie te lo ha explicado. La web que necesitas dependerá de varios factores entre ellos:

- Del tipo de negocio que tengas
- Según el nicho de trabajo que quieras cubrir
- Las soluciones que quieras aportar a tu público objetivo
- Capacidad económica
- Conocimientos tecnológico
- Nivel de confianza en tu negocio y en la empresa

## Ejemplos de web

- Institucionales o de negocio / Personales o portafolios
- Micrositios / Blogs
- Educativos / Musicales
- Comercio electrónico / Portales
- Noticias o revista / Donaciones
- Wiki o foros de comunidades / Redes sociales

---

**CONSEJO:** "Buscar en internet cuál es la que se asemeja a mi negocio o encontrar un profesional que me ayude"

# 2. RR.SS.

Las redes sociales son elementos contruidos bajo dos funciones: Mostrar nuestra marca y captar clientes.

## ¿Principales redes sociales España

Los principales redes sociales son:

- Whatsapp: Gestión de contactos, mensajes y relaciones.
- Facebook: Contenido útil, profesional, venta y relaciones
- Instagram: Imagen personal, marcas, ventas y contenido útil.
- TikTok: Vídeos de contenido personal.
- Twitter: Noticias diarias, foros y opinión pública.
- Youtube: Repositorio de vídeos y creación de canal
- LinkedIn : Red de profesionales para negocios

## ¿Es necesario tener toda las redes?

No, claramente no lo es.

## ¿Qué puedo subir a las RR.SS?

El tipo de contenido es algo en lo que que tendrás que detenerte a pensar, estudiar y ver cómo y en qué red lo debes compartir según tu negocio. **Nosotros te ayudamos.**

---

**CONSEJO:** "Identificar mi contenido, identificar dónde está mi publico objetivo y seleccionar 1 o 2 redes sociales"

# 3. Marketing Digital

## Principales estrategias digitales

- **SEM:** Publicidad pagada en buscadores como GOOGLE
- **GOOGLE ADS:** Anuncios pagados y no pagados en la plataforma GOOGLE SEARCH CONSOLE
- **SEO:** Posicionamiento orgánico a través de la optimización de contenido, enlaces, etiquetados y nombramientos web.
- **MARKETING DE CONTENIDOS:** La utilidad y valoraciones de nuestro contenido.
- **REFERENCIAL:** Cantidad de contenido propio al que hacen referencia otras páginas web.
- **REDES SOCIALES ADS:** Anuncios pagados en redes sociales.
- **EMAIL MARKETING:** Anuncios, promociones, noticias vía email.

Sí, tú también puedes crear una estrategia y aparecer en las primeras página de búsqueda en GOOGLE.

## SEO LOCAL

**SEO LOCAL es una nueva línea de Marketing Digital por la cual GOOGLE tiene en cuenta los negocios según:**

**GOOGLE MY BUSSINES + PROXIMIDAD + RELEVANCIA + CALIDAD DE SUS ENLACES + PÁGINAS WEB + OPINIONES Y VALORACIONES**

---

**CONSEJO:** "Existen estrategias GRATIS o a bajo coste que nos permitan captar la atención de nuestros clientes"

# PRÁCTICA

## CREA TU PROPIO PLAN DE MARKETING.

### PUNTOS CLAVE

- Define tu marca: Elige un nombre y crea un boceto, registra tu marca y describe qué hace y para qué lo hace.
- Identifica tu negocio: Qué tipo de negocio tienes. Se honesto.
- Realiza un breve análisis de la competencia, empieza por tu barrio. Crea tu propia matriz DAFO.
- Identifica a los tipos de clientes que tienes. Recuerda, mejor empezar por los principales. Sé transparente.
- Identifica tus objetivos. Qué quieres conseguir - Cómo lo vas a conseguir. Sé sincero.
- Saca tus conclusiones analizando tu negocio y averigua tus necesidades reales.
- Identifica qué tipo de web necesita tu negocio. ¿Pedidos online? ¿mostrar producto? ¿Conseguir más clientes?
- Elige tu principal red social. Empezaremos por una única. ¿Qué red social usará mi futuro cliente?
- Crea tu estrategia basada en los contenidos de esa red social. Fotos, vídeos, textos, juegos, consejos...
- Activa tus perfiles en Google My Bussines
- Lanza tu página web
- Diseña tu propia estrategia digital: SEM / SEO / SEO LOCAL / OPINIONES / ANUNCIOS PAGADOS / EMAIL ...

---

**AYUDA** "Nos puedes solicitar recursos gratuitos para crear tu plan y puedes mandar tu plan para que lo valoremos."

A top-down view of a person's hands working on a desk. The left hand holds a black smartphone, while the right hand rests on a laptop keyboard. A spiral-bound notebook and a pen are visible on the left side of the frame. The background is a light-colored wooden desk. The text 'Cómo trabajamos' is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font.

# Cómo trabajamos

# ¿Por qué somos diferentes?



## Comprendemos el contexto

Estamos en un contexto de cambio



## Acompañamos a los empresarios

Comprendemos la situación del cliente y no le dejamos solo hasta el último momento



## Formamos digitalmente a los empresarios

Ayudamos a los empresarios a entender y comprender el entorno digital con GUÍAS de COMUNICACIÓN CLARA

A top-down view of a person's hands interacting with a smartphone and a laptop keyboard on a wooden desk. The smartphone is held in the left hand, and the right hand is positioned over the laptop keyboard. The background is a dark, semi-transparent overlay.

# SERVICIOS INTEGRALES





## Diseño de marca y publicidad

Revalorización de tu marca, rediseño de logo, rótulos, adaptación comercial y nuevo producto



## SEO Expert

Cómo te encuentran en Google. Mejora tu presencia en Internet con un servicio mensual y crea una estrategia completa basada en el SEO que más aprecia GOOGLE.



## Publicidad digital

Date a conocer y mejora la presencia de tu marca en Internet mediante anuncios SEM, display y compra de espacios publicitarios.



## Diseño web y contenidos

Diseño de la página web adaptada a tu negocio. Mejora tu presencia en Internet con diseños de contenidos y marca adaptados a tu negocio.



## Análisis de mercado

Te ayudamos a analizar el mercado y gestionar las oportunidades. Adaptamos tu negocio a internet.



## Plan de marketing

Creamos el plan de marketing de forma conjunta y adaptada a tus presupuestos y posibilidades de inversión.



## Acompañamiento profesional

Te guiamos, te acompañamos y te ayudamos a tomar decisiones. La escucha activa del mercado es nuestra prioridad.



## Formación y recursos GRATIS

Podemos ayudarte a conseguir esas capacidades técnicas de una forma asequible para que puedas gestionar por ti mismo los recursos de tu empresa.



**Que más  
ofrecemos**

# Nuestros servicios al KIT digital



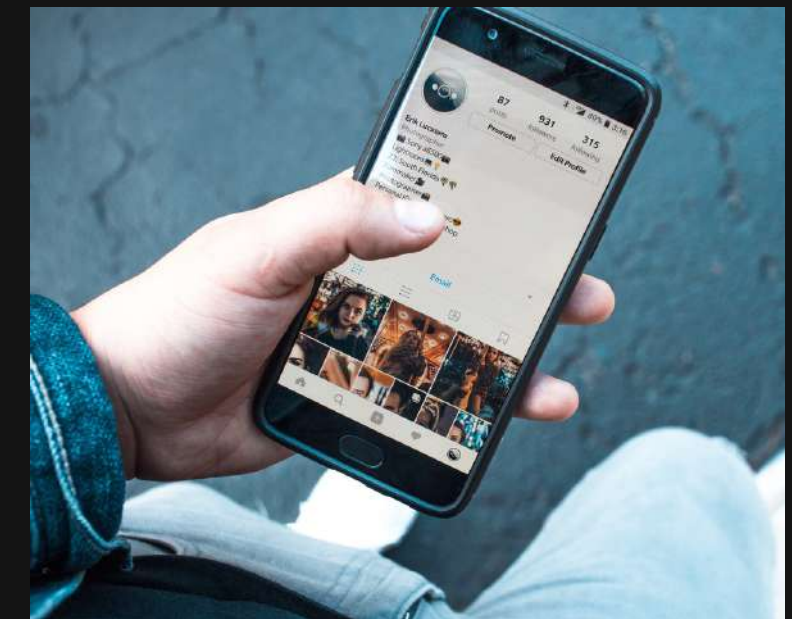
## Diseño de Página WEB

Crear tu primera página WEB



## Diseño de E-Commerce

Vende a más gente, mejora tus horarios laborales



## Diseño de Redes Sociales

Aumenta tus ventas a través de las redes



# ¿Qué es el programa de fondos europeos para el kit digital?

---

## Definición de KIT DIGITAL

**El Kit Digital es una iniciativa del Gobierno de España**, que tiene como objetivo subvencionar la implantación de soluciones digitales disponibles en el mercado para conseguir un avance significativo en el nivel de madurez digital.

**En colaboración con la Unión Europea**, se pone en marcha una nueva línea de ayudas económicas de hasta 12.000€ para que los negocios puedan adaptarse a los nuevos tiempos y, a través de la tecnología, puedan optimizar y hacer más rentable su negocio, sin que esto les suponga un desgaste económico.



Tlf: 699281606

Email: [mgallego.manzanares@gmail.com](mailto:mgallego.manzanares@gmail.com)

[www.hazlodigital.es](http://www.hazlodigital.es)