



## Atracción de tráfico al canal de captación

### Estrategias pagadas

Al hablar de estrategias pagadas de generación de tráfico, nos referimos a todas las visitas al canal de captación que provienen de un anuncio publicitario en la web. Para lograr ese tráfico, es necesario invertir en una campaña de publicidad *online*. Expondremos algunas iniciativas de generación de tráfico pagado que en conjunto con la generación del tráfico orgánico, funcionan como uno de los principales engranajes de una estrategia de *Inbound Marketing* y garantizan alto ROI a largo plazo.

- ✓ **Email Marketing:** Dependiendo de la industria en la que la marca se desenvuelve, existen organizaciones que envían *e-mails* masivos a su base de datos con un mensaje publicitario. Para esta iniciativa, es importante ser sumamente selectivo en la base de datos que se utilizará para garantizar que los receptores de la información son afines a la misma, se convertirán en *leads* y clientes potenciales.
- ✓ **Publicidad nativa:** Los anuncios nativos son notas pagadas que se integran perfectamente en el contenido editorial de medios masivos, como revistas y periódicos digitales. El formato es más editorial (texto e imágenes) que publicitario, una de las ventajas más grandes de este formato es que los usuarios no perciben la información como un anuncio sino como un texto de más valor educacional y de interés.
- ✓ **Retargeting:** Una vez que una persona visita un sitio web corporativo, es detectado por medio de *cookies* que seguirán su camino por la web para ir sirviendo anuncios consecutivamente con un mensaje mucho más personalizado, con el fin de que esa persona regrese al *website* a completar una acción diferente a la que realizó inicialmente. Gracias a herramientas de automatización de *marketing*, esta estrategia ahora puede replicarse en canales sociales como Facebook y Twitter.
- ✓ **Search y PPC:** *Search Engine Marketing* funciona muy similar a las iniciativas de SEO, a diferencia que las marcas deben pagar por anunciarse a través de *keywords* específicas y segmentadas. Generalmente estos anuncios aparecen arriba de los resultados orgánicos en los motores de búsqueda y al lado derecho de los mismos.
- ✓ **Anuncios Display y Video:** Anuncios en formato de imagen interactiva y/o video que pueden ser ubicados en redes masivas de contenido web y móvil segmentada por ubicación, intereses e incluso palabras clave. Este tipo de publicidad funciona muy bien al momento de lanzar campañas de recordación y presencia de marca. Sin embargo, contribuyen también al tráfico de usuarios hacia el *website* u otra plataforma web corporativa.
- ✓ **Social Ads:** La inversión publicitaria en canales sociales amplifica al máximo el alcance de las iniciativas orgánicas llevadas a cabo en estas plataformas. Estos canales ofrecen múltiples formatos para amplificar el alcance de mensajes, videos y tamaño de comunidades. Otra de las grandes ventajas de la publicidad social es la gran variedad de opciones para segmentar los anuncios de manera que la inversión se aproveche en la audiencia a la que realmente se desea llegar.

Radii Digital Marketing, LLC • 1615 South Congress Avenue, Suite 103, Delray Beach, FL 33445

West Palm Beach • New York • San Francisco • Durham • Guatemala

HQ: (561) 900-3645 • Email: [info@radiidigitalmarketing.com](mailto:info@radiidigitalmarketing.com)

"Engagement is an attitude, not an event"