MARKETING ONLINE PARA ESCRITORES

Vanessa Arjona

Estoy segura de que en más de una ocasión has escuchado hablar del tema pero aún hay algunas cosillas por ahí que no tienes muy claras. Voy a despejarte las dudas para que lo entiendas en profundidad.

El Marketing Online es todo un mundo y, al igual que todo, tiene sus especialidades.

ÍNDICE

01 Antes de empezar

02 ¿Quién eres tú para decirme esto?

03 Empecemos de una vez

04 ¿Qué es el Marketing Online?

05 Ventajas

06 Qué es un plan de marketing

07 Qué se necesita para hacer Marketing Online

ÍNDICE

08 Y algo más

01 Marketing de contenidos

02 Email Marketing

03 Fuentes de tráfico

04 Publicidad

05 Optimización para el posicionamiento (SEO)

06 Redes sociales

07 Copywriting

08 Landing page.

09 Embudo de ventas

Antes de empezar...

Antes de que empieces a leer, quiero agradecerte por descargar esta guía, la he creado con toda mi ilusión porque quiero ayudarte a que tengas claro qué es el marketing online y cuáles son los beneficios para el escritor.

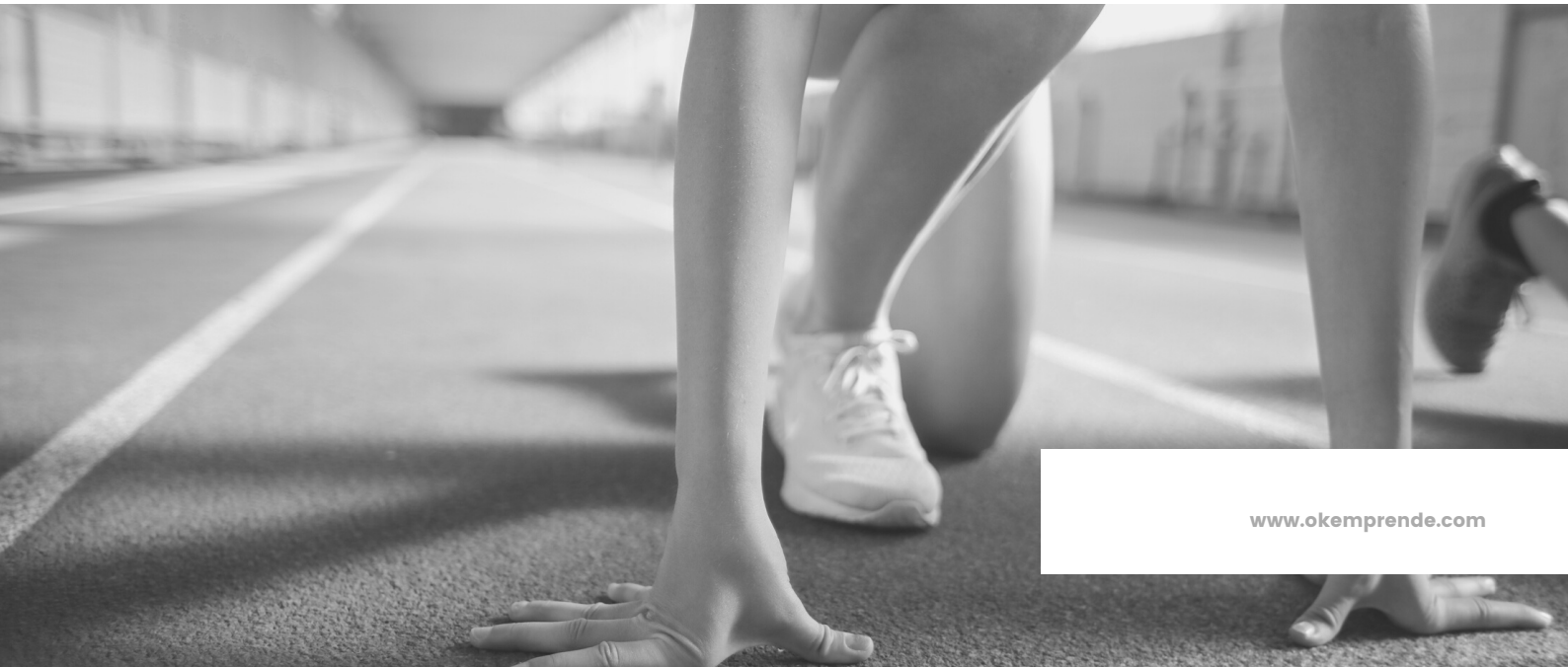
Antes de entrar en materia déjame decirte que para vender a través de la web, se requiere de una estrategia de marketing bien elaborada. Con una página web se pueden generar ventas, pero se necesita algo más ¿quieres saber qué? Sigue leyendo.

Una web sola de por sí no vende.

Como sé que tienes poco tiempo, quiero que lo aproveches y por eso, vamos al grano que para eso estás aquí.

¿Qué vas a aprender aquí?

Con esta guía pretendo mostrarte algunos de los múltiples beneficios que el marketing online puede aportar al escritor.



¿Quién eres tú para decirme esto?

Me presento, soy Vanessa Arjona

Mi pasión es escribir. He escrito mi primera novela "Elsa es nombre de MUJER", la puedes encontrar en Amazon.

Soy más de letras que la sopa. Soy la típica que reviso cada texto que me encuentro, además de que tengo un detector de faltas de ortografía.

Desde hace varios años conozco herramientas que me han permitido hacer lo que me gusta y me apasiona. Ayudo a mi pareja en su negocio online y en todo este tiempo he comprobado los problemas y necesidades que tiene. A la vez he aprendido mucho sobre marketing online, estrategias, funnels, copywriting... He tenido la necesidad de estudiar y aplicar mucho marketing para ayudarle. Durante todo este tiempo me he dedicado a estudiarlo e implementarlo. Ahora ha llegado el momento de lanzarme por mi cuenta y ayudar a otros escritores que se encuentran en la misma situación.

He reunido todos mis conocimientos de Marketing online y lo que quiero es transmitirlo.
Quiero hacer feliz a la gente. Mi propósito es ayudar a los demás, creo que ésta es una buena manera de ayudar a los escritores.

Me gustan las personas que tienen claro lo que quieren, confían en su trabajo y se implican en él.

Mis letras y yo

Imagina. Dejar volar la imaginación y que la creatividad salte por los aires, es un modo de expresión.

Creatividad. En el marketing todo vale y la creatividad aquí juega el mayor de los papeles. Me hace sentir que soy niña otra vez y que todo depende de la perspectiva desde donde mires.

Me formé de la mano de los mejores referentes del mundo del marketing online en español con los que aprendí marketing y cómo vender a través de Internet.

¡Pero la cosa no acaba ahí! Aún sigo mejorando y perfeccionándome con otros marketers y copywriters de mucha relevancia en el habla hispana. ¡Nunca dejaré de formarme!

Desde 2012 no he parado y he conseguido, a través de mi constante trabajo e implicación, llegar a donde he llegado.

Ordenar ideas. Llegar al fondo de una cuestión para después ponerlo en orden, organizar y estructurar, ese es mi lema.

Ya que nos hemos puesto caras, ¡empecemos de una vez!

Estar en Internet es esencial. ¿No tienes ni idea de por dónde empezar? Quédate conmigo porque te voy a mostrar algunos de los múltiples beneficios que tiene estar online para los escritores.

Tener una web es muy importante. Un sitio donde las personas puedan tener información sobre tus libros, tus textos, incluso sobre ti. ¿Por qué sobre tí? Porque realmente compramos a personas. ¿Y eso cómo se hace? Tranquilo porque te lo cuento más adelante.

El marketing online NO consiste en tener una cuenta en redes sociales donde publicas tu libro. Eso tienes que saberlo. Tampoco se trata de tener una web o un blog y solamente escribir artículos. Hay todo un proceso detrás de eso.

El marketing es, yo diría que, una de las piezas más importantes de cualquier negocio, porque es el medio para conectar con clientes o lectores, crear relaciones y transmitir el mensaje que te hará realizar ventas y generar dinero.

Sin marketing, es muy probable que fracases. Hay un dicho popular que dice: "El marketing hace que la venta sea innecesaria".

Entonces, ¿qué es el Marketing Online y cómo puede ayudarte en la venta de tus libros?

El marketing online o marketing digital, consiste en elaborar una estrategia para darte a conocer y vender a través de Internet. Abarca todas las acciones y estrategias publicitarias que se realizan en los medios de internet con el propósito de mejorar el rendimiento comercial de un negocio y aprovecha todos los formatos que hay en la red (blogs, redes sociales, vídeos, etc.), para conseguirlo.

Esto se viene haciendo desde los años 90 como una manera de trasladar las técnicas de marketing offline al universo digital. Teniendo en cuenta que cada vez hay más personas que acuden a dispositivos como smartphones u ordenadores para enterarse de qué ocurre día a día, revisar sus correos, consultar servicios o comprar productos, la posibilidad de mejorar un negocio aprovechando estas tecnologías fue algo que llevó, de manera totalmente natural, al nacimiento de este tipo de marketing.

Para aprovechar toda la capacidad que tiene Internet se necesita crear una buena estrategia para aumentar el número de clientes y hacer que el negocio crezca.

Veamos las ventajas que tiene

El Marketing Online ofrece distintas posibilidades para darse a conocer y conseguir más clientes. En tu caso, lectores.

Se trata de aprovechar la red de la mejor manera posible para llevar a cabo cierto tipo de estrategias publicitarias. Impulsar el marketing de tu libro a través de internet es una gran ventaja para que se conozca tu libro y se venda.

Los beneficios son varios:

N.º 01 — Expandes tu marca personal.

Si lo que buscas es llevar tu marca personal a nivel internacional, a través de internet es posible hacerlo ya que se trata de una plataforma global.

N.º 02 — Es interactivo.

Se pueden crear comunidades en torno a tu libro y se puede obtener información de lo que opinan los lectores.

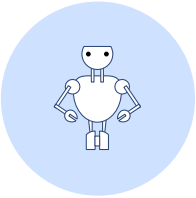
N.º 03 — Conectas con tu audiencia.

El marketing digital es muy directo ya que va dirigido de una forma muy directa a tu público objetivo. (Lector ideal)

N.º 04 — Mides tus acciones.

Para saber si una estrategia está funcionando o no, puedes controlar y medir tus objetivos en tiempo real.

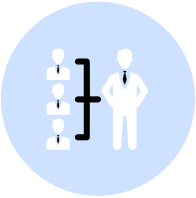
Continuamos con las ventajas



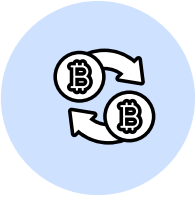
N.º 05 – **El marketing se puede automatizar.**

N.º 06 – **No es invasivo ni molesto con los lectores**

Sobre todo si se utilizan métodos de inbound marketing.



N.º 07 – **Estableces relaciones**



N.º 08 – **Reduces costes**

N.º 08 – **Puedes vender a cualquier hora cualquier día de la semana, aunque sea festivo.**

www.okemprende.com

¿Quieres saber cómo se hace un plan de marketing?

Para que el marketing online funcione, es indispensable desarrollar un plan estratégico para definir qué es lo que el negocio necesita o quiere mejorar, y ver qué se debe hacer para conseguirlo. En tu caso, hablaremos de tí, como escritor. Veríamos qué necesitas para vender tu libro o tus libros.

Un buen plan de marketing empieza con un análisis de la situación y después se crean unos objetivos claros; a partir de eso se plantean las estrategias de marketing que se van a seguir, y, finalmente, se fijan los plazos para cumplir los objetivos propuestos.

¿Hasta ahí bien?

Veamos ahora qué se necesita para hacer Marketing Online

Para hacer Marketing Online es necesario tener previamente algunas cosas que son estrictamente necesarias.

A continuación te nombro seis, que son las que yo considero más importantes:

1. Lo primero que se necesita para hacer marketing online es tener **un buen producto**: en este caso, hablamos de **tu libro**. Necesitas que tu libro esté correctamente corregido, editado, maquetado, etc. Y listo para su venta. Tiene que funcionar bien, de otro modo, obtendrías el resultado totalmente opuesto al que esperas y el fracaso estaría esperándote a la vuelta de la esquina.

2. Conoce a tu lector ideal. Tienes que saber a quién le quieres mostrar tus letras. Quién va a leer tus textos y comprar tu libro. Sólo así tendrás la posibilidad de dirigirte a él directamente. Cuanto más conozcas a tu lector, más fácil te resultará hacer llegar tu mensaje a las personas correctas. Este paso es muy importante para crear tu estrategia de marketing.

3. También es muy importante hacer un **estudio de tu competencia**. Con esto lo que consigues es saber qué hacen los demás, en qué puedes tú mejorar e incluso puedes obtener nuevas e interesantes ideas. No te estoy diciendo que copies, sino que si encuentras a alguien que está teniendo éxito puedes tomarlo como referencia.

4. Es imprescindible tener una buena **marca personal**. Conseguir que el mundo vea la imagen que quieres transmitir. Que sientan que te conocen. Que confíen en ti. Ésa es la clave del éxito de tu marca personal.
La marca personal no es más que la narración de tu historia y de cómo se refleja en tu actitud, comportamiento y valores, es lo que hace que la gente te recuerde.

5. El **factor diferencial** aquí juega un papel muy importante. Se trata de que lo que tú ofreces tiene un valor extra con respecto a lo que ofrecen los demás. Sin el Factor Diferencial serás uno más en el mercado. Tienes que diferenciarte de tu competencia y considerarla. ¿En qué te diferencias de tu competencia? ¿Por qué deberían leerte a tí en lugar de leer a otro o no leer siquiera? Créeme, tienes algo distinto que tu competencia no tiene. Todos somos distintos y nos caracterizamos en algo, todos hacemos algo distinto a los demás, incluso hacemos algo mejor que los demás. Todos tenemos “ese don”.

6. Con todo esto, ya puedes crear una **estrategia** bien definida. Tienes que crearte un plan de marketing para que no te pierdas y sepas en todo momento qué tienes que hacer si ocurre una cosa u otra.

www.okemprende.com

SIENTO DECIRTE QUE ESO NO ES TODO. SE NECESITA ALGO MÁS.

N.º 01 — Potencia el marketing de contenidos con una Página Web

En Internet la información es vital. Cada vez más personas eligen como estrategia el marketing de contenidos. La gente está hambrienta de información y quieren saber. Cuánta más información tengan sobre tus textos, mejor porque así les demuestras tus conocimientos, generas confianza y la venta se hace más fácil.

Tu web de escritor tiene que ser el centro de tu estrategia de Marketing. Es una herramienta muy potente que no sólo puede ayudar a cumplir tus objetivos, sino que te da más visibilidad, ayuda a transmitir confianza y facilita tu posicionamiento en los buscadores.

Eso sí, no sirve de nada montar un blog si vas a publicar cualquier cosa que se te pase por la cabeza y cuando mejor te convenga. Tienes que potenciar el Marketing de contenidos de tu blog, es decir, tienes que ofrecer contenidos originales que conecten y sean de interés para tu audiencia. También es fundamental que seas constante a la hora de publicar y no hacer "autobombo comercial" de tus productos, sino que tienes que ofrecer contenidos de valor que entretengan e inspiren a tus lectores.

Es muy importante la interactividad con tus seguidores mediante comentarios, preguntas y/o reseñas. De esta manera sabrás realmente qué piensan, qué puedes hacer para mejorar y cómo puedes ayudarlos.

N.º 02 — Incluye el Email Marketing en tu estrategia

Aparte del sitio Web, también es muy importante hacer uso del email marketing, ya que con esto mantienes a tu audiencia informada de cada novedad sobre productos y servicios que incluyas en tu web.

El email marketing es uno de los pilares más importantes de todo plan de marketing en Internet, no importa el nicho ni el modelo de negocio. El email siempre será una pieza con beneficios únicos que no se pueden obtener en ninguna otra parte.

Para el email marketing necesitas un autorespondedor como herramienta para "capturar" prospectos, mandarles mensajes automáticos, establecer una relación de confianza para, a largo plazo, después hacer que compren tus libros. Esto forma parte de la estrategia.

El email es una parte esencial de todo embudo de ventas (lo veremos más adelante).

Además de ser una herramienta muy eficaz, es un canal muy directo que permite llegar a las personas que son más afines a tus textos en cualquier momento. Pero como ocurre con todo, si no se cuida y se trabaja bien, los emails pueden acabar en la papelera o en la bandeja de spam de los contactos.

¿Cómo se puede evitar esto? Ante todo tienes que ponerte en el lugar de tus contactos y no pretender venderles todo el tiempo, porque el contenido comercial no llama la atención y termina aburriendo. Segmenta las listas de contactos, cuida el copywriting y la redacción, ofrece ventajas y descuentos y, sobre todo, aporta contenido de interés y valor para los usuarios en las newsletters.

N.º 03 — Define tus fuentes de tráfico

Las fuentes de tráfico son uno de los pilares más básicos para un plan de marketing. Internet dispone de varios métodos y estrategias para generar visitas y tráfico a tu web.

Se entiende por fuentes de tráfico las vías por las que los usuarios aterrizan en un página web desde otras páginas web, buscadores o redes sociales.

Hay 3 tipos básicos de origen de las visitas:

- **Tráfico de Referencia:** los usuarios llegan a nuestra web después de hacer clic en un enlace en otra página web que menciona al nuestro.
- **Tráfico de buscadores:** se trata del tráfico proveniente de motores de búsqueda, incluye tanto el tráfico gratuito como el de pago. En ambos casos el usuario ha buscado un término relevante con nuestro sitio y ha hecho clic en un resultado (gratuito o de pago) de nuestro sitio.
- **Tráfico directo:** una visita directa se genera cuando el usuario escribe la URL de nuestro sitio en el navegador o hace clic en un marcador de favoritos de su navegador.

Tienes estas opciones para conseguir tráfico:

- Página web.
- Redes sociales.
- Foros especializados en el mismo tema que tú.
- SEO
- Anuncios en Google.
- Marketing de afiliados
- Publicaciones como invitado en webs de otros.

N.º 04 — No olvides invertir en publicidad online

A la hora de definir las fuentes de tráfico hay que considerar la publicidad. Hay muchas formas gratuitas de hacer marketing y generar tráfico (SEO y Redes sociales), si bien no cuestan dinero, consumen mucho tiempo y los resultados no son inmediatos.

Haciendo publicidad en Internet puedes empezar a probar cualquier estrategia de forma inmediata, recibiendo visitas, probando páginas de captura y conversiones en tu carta de ventas.

Las 2 opciones más recomendadas para hacer publicidad son: Google Adwords y Facebook Ads. Lo mejor de la publicidad online es que no se necesita contar con un gran presupuesto y, se cuenta con la ventaja de poder controlar y medir los resultados de todas las campañas.

También puedes hacer publicidad en otras plataformas como blogs que hablen de temas relacionados al tuyo, otras redes sociales, etc.. Dependiendo de lo que escribes y de tu público objetivo será conveniente utilizar unas plataformas u otras.

Otro método muy recomendable es el Marketing de afiliados. Con esta técnica todos los implicados obtienen beneficios:

- Los anunciantes aumentan las visitas a sus anuncios y sus páginas corporativas gracias a los usuarios procedentes de las webs y blogs de sus distintos afiliados.
- Además, solamente se paga cuando se produce una acción del potencial cliente que favorece al anunciante (como una venta o suscripción a una lista de email)
- Los afiliados, a su vez, reciben una comisión a cambio de promocionar a un tercero, lo cual es una gran oportunidad de monetizar un blog, por ejemplo.

La publicidad no es obligatoria pero ayuda a acelerar tu crecimiento considerablemente.

N.º 05 — Realiza un buen trabajo de optimización para el posicionamiento en los buscadores (SEO)

Hacer SEO requiere de tiempo, pero es la mejor manera de posicionarte y atraer tráfico de manera gratuita y recurrente a tu web. Necesitas tener visitas y ofrecer la mejor experiencia posible al usuario, por lo que el posicionamiento es muy importante.

El SEO es un conjunto de acciones, que si se realizan bien, pueden ayudar para posicionarte en los buscadores como Google, escalar posiciones y a conseguir más visitas a tu web.

Realiza un estudio de palabras clave para tus textos, potencia el SEO Onpage de tu web y trabaja el SEO Off Page, es decir, consigue que otras webs que tengan una temática relacionada enlacen la tuya.

N.º 06 — ¿En qué redes sociales hay que estar?

No por estar en todas las redes sociales vas a tener más presencia online, todo lo contrario. Por esta razón tienes que plantearte estar sólo en aquellas en las que se encuentre tu lector ideal y así conectar con él.

Una vez que lo tengas claro, el siguiente paso es no obsesionarte con el número de seguidores y hacer autobombo de los libros, sino que tienes que plantearte unos objetivos, realizar un calendario de contenidos y tener claro qué lenguaje vas a utilizar.

N.º 07 — Atraer a tu lector ideal a través del copywriting

El copywriting o el arte de persuadir a través de las palabras, será tu mejor aliado a la hora de seducir a los usuarios que entran en tu web y en tus Redes Sociales.

Cuando se vende online, hay que tener en cuenta que los usuarios no pueden oler ni tocar directamente los productos. Por lo tanto, para que tomen una decisión, sólo se les puede convencer a través de las imágenes y las palabras. Se debe hacer desde la página home de tu página web.

N.º 08 — La página de captura o Landing page

Llegados a este punto, es muy importante que tengas una buena página de aterrizaje en donde tus prospectos dejen sus datos. El objetivo principal que tienes en Internet es conseguir ventas. Para eso necesitas la mejor Landing page.

Una landing page es una página de aterrizaje que se crea con el objetivo de captar datos y que realice una determinada conversión (captación de lead o venta).

Es el punto de partida del embudo de ventas. En ella mostramos el Lead Magnet (suele ser algo gratuito a cambio del email) que vamos a utilizar. Debes tener en cuenta que **es muy diferente de la típica página de registro** de email que se usa para que la gente se suscriba al blog y no se pierda todo lo nuevo que subes. Esta página recopila las direcciones de correos electrónicos de los prospectos interesados en tu Lead Magnet.

La Página de Aterrizaje o Landing Page te ayuda a crear una lista de posibles compradores solamente con el Lead Magnet. Esta página genera prospectos interesados.

N.º 09 — Embudo de ventas

Todo lo que hemos visto hasta ahora es relacionado a cómo generar tráfico y suscriptores. Aún no te he hablado de qué pasa cuando llegan a tu página, que es la parte más importante y donde se definen los resultados.

Te voy a contar de manera muy rápida, qué es un embudo de ventas. Se compone de distintas fases por las que pasan los usuarios antes de convertirse en clientes.

Veamos:

- Un usuario llega y se suscribe a tu landing page para conseguir el Lead Magnet, que es el producto gratuito que le habías prometido.
- Durante unos días recibe una serie de emails relacionados con tu producto.
- De esos emails, algunos serán meramente informativos y otros serán de venta, en los que se incluye un enlace a un producto, preferiblemente, de bajo coste.
- Compran ese producto y automáticamente se pasan a otra lista.
- En esta nueva lista el proceso es el mismo que antes: Unos días enviando correos pero esta vez el producto que promocionas es de más valor.
- Una vez que se convierten en clientes de estos productos más costosos se les sigue promocionando más productos de igual o mayor coste.
- Con el tiempo se van convirtiendo en clientes a largo plazo que confían en el vendedor y en la marca.

No todo el mundo utiliza el embudo de ventas, aunque tengo que decirte que es una estrategia que funciona muy bien en la mayoría de los casos.

CONCLUSIÓN

Si sigues todos estos pasos cuando vayas a crear tu estrategia de Marketing Online, ten por seguro que irás bien encaminado. Una vez que hayas hecho esto, sólo quedará ponerle ganas, ser constante y potenciar los buenos resultados.

En definitiva, crear un plan de marketing online que sea lo suficientemente elaborado, utilizando herramientas básicas para llevarlo a cabo y haciendo un seguimiento adecuado, puede generar grandes cambios. Este es uno de los métodos más seguros para que un negocio sea viable y exitoso hoy en día.

Lo siguiente sólo está en tu mano: TOMA ACCIÓN. No sirve de nada planear y no ejecutar, queda un largo camino por delante... Let's go!

Si quieres conocer en profundidad lo que necesitas para hacer marketing online, tengo algo para tí.

He creado una formación para escritores donde muestro lo que tienes que tener en cuenta a la hora de hacer marketing online para vender tus libros.

Se trata de un Curso Acelerado de Marketing para Escritores en el que te enseño a vender tus libros por internet.

www.okemprende.com

ANTES DE IRME QUIERO AGRADECER TU TIEMPO.

Ojalá te haya ayudado a aclarar dudas.
Entiendo que al principio te pueda resultar un poco abrumador, sé que es mucha información de una vez. He resumido y omitido muchos detalles para hacértelo más fácil.

Sinceramente creo que tener una buena estrategia de marketing es una pieza muy importante para cualquier tipo de negocio.

Mira esta página en la que te hablo al detalle sobre el Curso Acelerado de Marketing para Escritores.

Gracias por tu apoyo.

Contacto

Curso Acelerado de Marketing para Escritores

OkEmprende

www.okemprende.com

info@okemprende.com