

Plan de crecimiento y marketing

Nombre del cliente

Plan estratégico de crecimiento y marketing

EJEMPLO

Genera el tuyo en [posicoo.com/plan-crecimiento/](https://www.posicoo.com/plan-crecimiento/)



Carla Gutierrez
Gerente General
Suscriptor

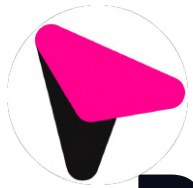


Pedro Larrain
Gerente de Compras
Prospecto



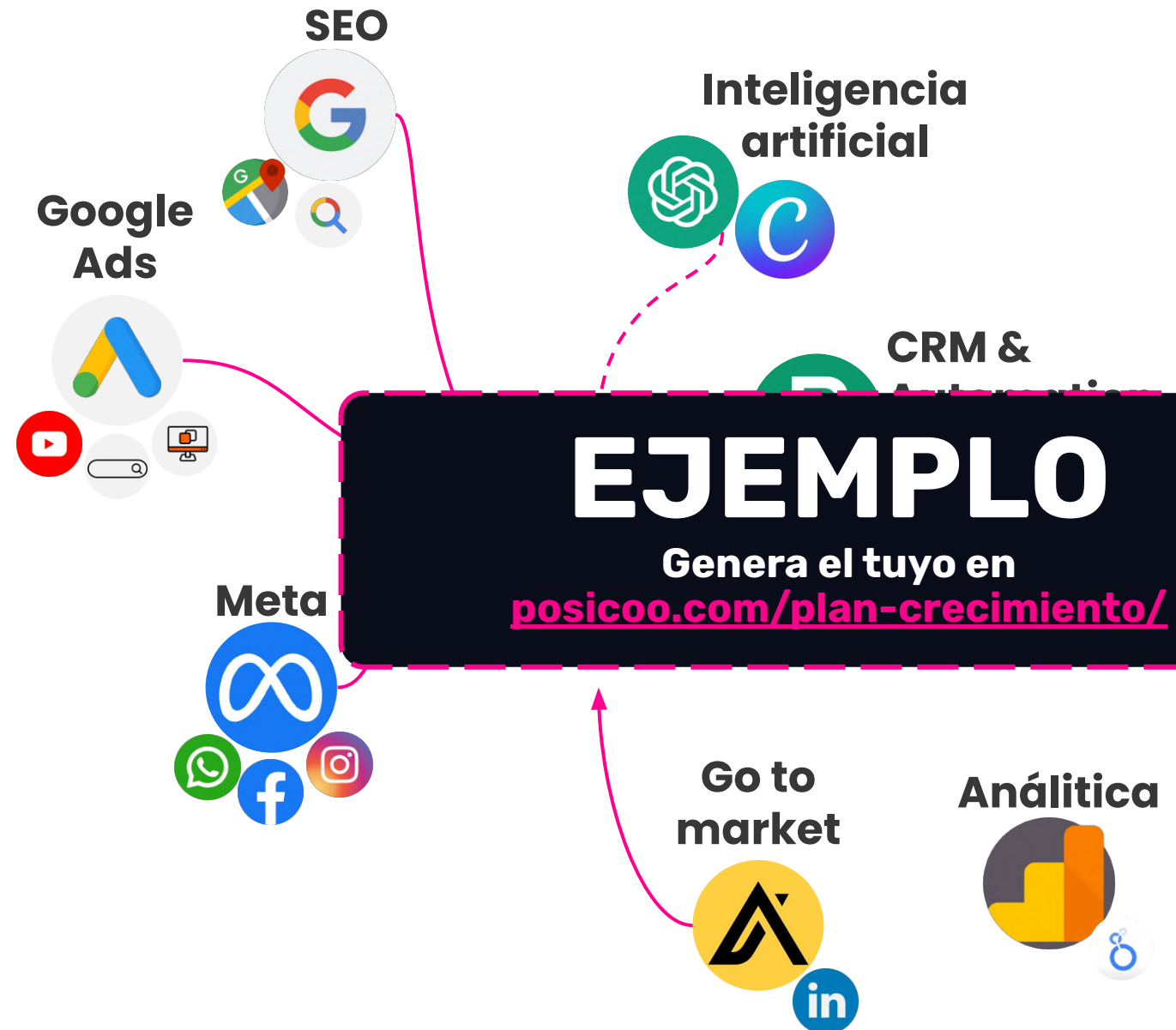
Sofía Andrade
CFO & Founder
Lead calificado





Principales Hallazgos

1. El sitio web www.tuempresa.com tiene un tiempo de carga lento. Estás perdiendo clientes debido a la mala experiencia que generas para tus visitantes.
2. Se observa un alto tráfico proveniente de campañas en red de búsqueda de pago. Se hace necesario potenciar este apartado.
3. No hay un posicionamiento orgánico claro, hay que reordenar los términos de la estrategia orgánica.
4. Hay una gran audiencia de personas interesadas en intereses atribuibles a tu negocio. Es necesario tener una mayor presencia en redes.
5. Un segmento de profesionales es candidato a ser tu cliente, podemos explotarlo por medio de segmentación y mensajes personalizados.





Análisis Técnico



4.7

Segundos promedio en mostrar el contenido de la página.



2.8

Segundos promedio en mostrar en pantalla el primer texto o imagen.



3.7

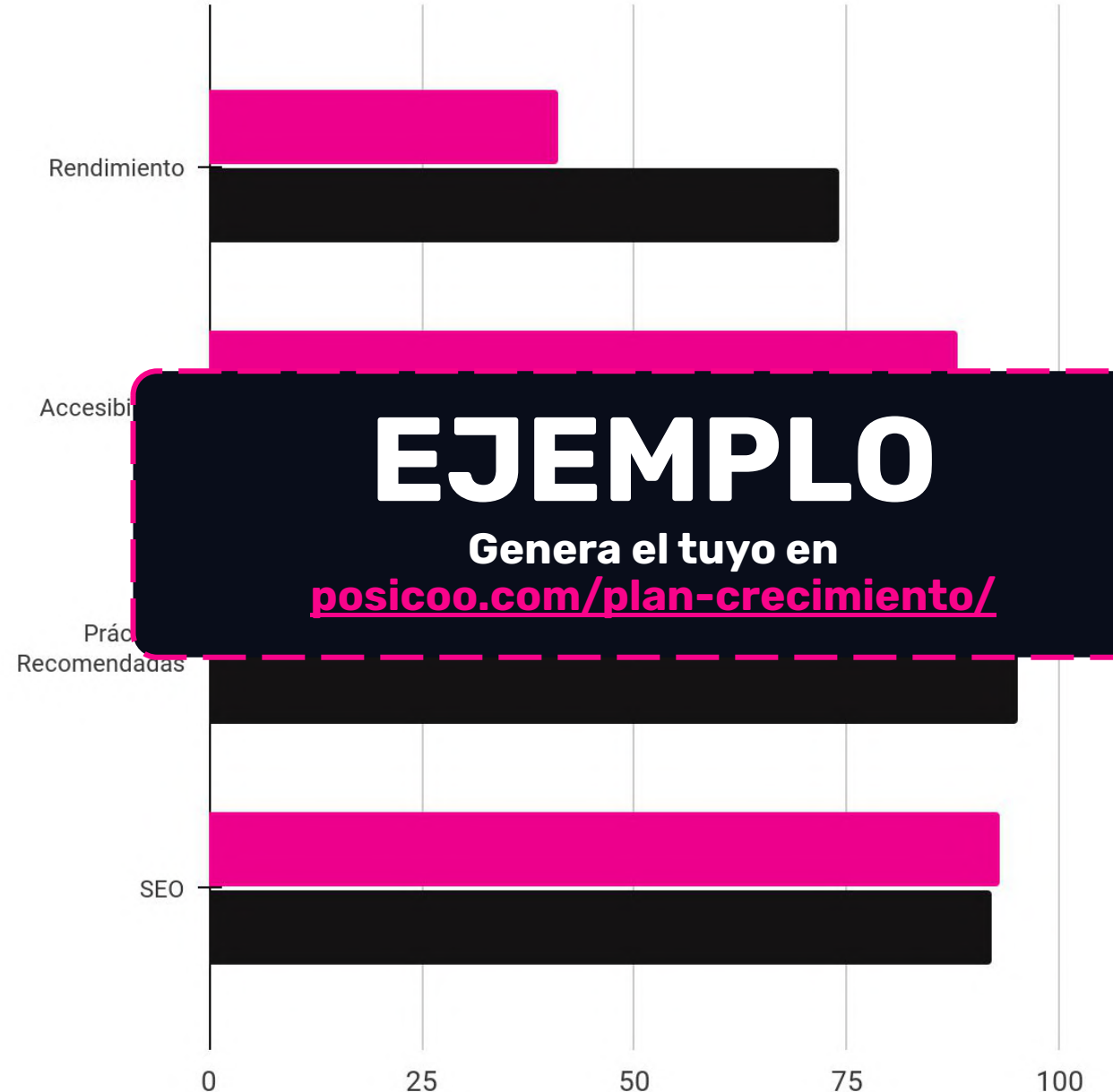
Segundos promedio en mostrar el texto o imagen más grande.

La velocidad de carga de un sitio web es un elemento clave en su posicionamiento. Los sitios lentos suelen ser abandonados por los visitantes, no ofreciendo una buena experiencia al usuario.

Acá te recomendamos algunos tips para mejorar los tiempos de carga de tu sitio web:

- Cambia los formatos de tus imágenes a WEBP o AVIF, que ofrecen una mejor compresión que PNG o JPEG.
- Reduce el código JavaScript sin usar, recomendamos entregar los elementos JS/CSS críticos intercalados y postergar todos los JS/estilos que no sean críticos.
- Te recomendamos que uses la carga diferida para las imágenes ocultas y fuera de pantalla una vez que hayan terminado de cargarse todos los recursos críticos a fin de reducir el tiempo de carga.

■ Móvil ■ Escritorio





Canales de Marketing

Los canales de marketing representan las distintas fuentes de tráfico preferidas por usuarios que visitan sitios webs similares al tuyo.

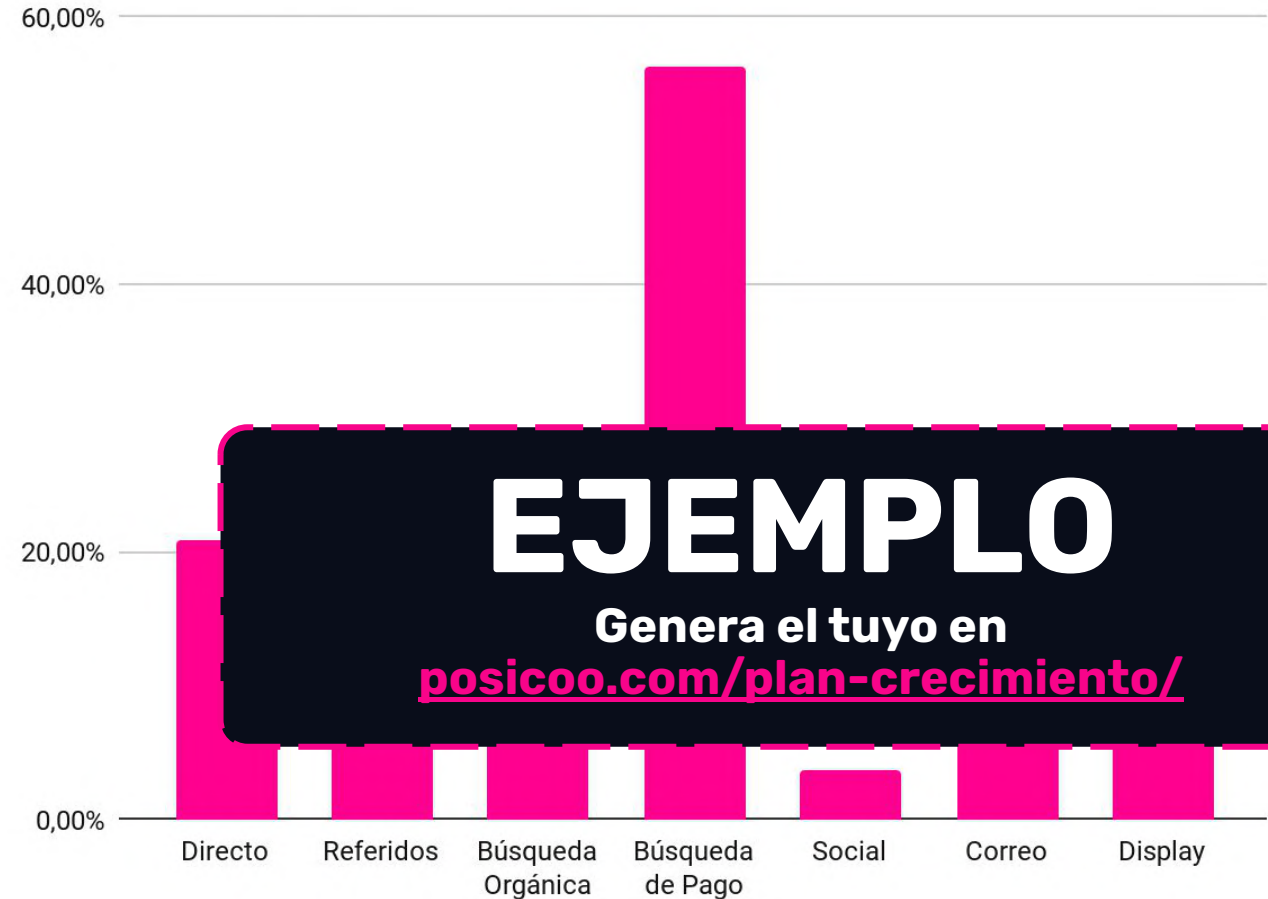
Entender cómo los usuarios de sitios web similares al tuyo se comportan, ayudan a priorizar los canales para obtener tráfico de calidad.

El tráfico directo viene de visitantes que ingresan la URL, el de referidos de enlaces externos, el orgánico de búsqueda de motores como Google, el de búsqueda de pago de anuncios patrocinados, el de redes sociales de plataformas como Facebook, el por correo de enlaces en correos electrónicos, y el por display de anuncios visuales en medios digitales. Cada tipo de tráfico representa distintas fuentes y estrategias para atraer visitantes a un sitio web.

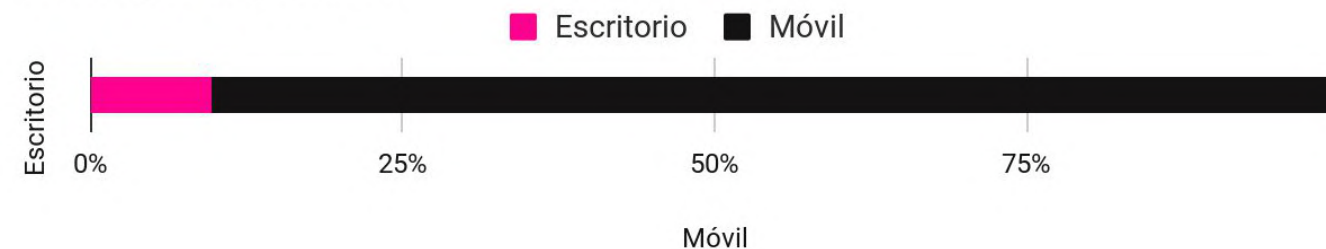
Algunas observaciones importantes de tu rubro:

- El tráfico se concentra principalmente en la red de búsqueda de pago (más del 55%).
- El tráfico de buscadores, tanto de pago como orgánica, suman más del 70% del total.
- El tráfico directo se lleva más del 20% del tráfico registrado para el rubro.
- Redes sociales es la fuente que genera menos tráfico para el rubro.
- Más del 80% de las personas, navegan desde sus dispositivos móviles.

Canales de marketing



Tráfico por dispositivos





Tráfico Orgánico

El tráfico orgánico se refiere a visitantes que llegan a un sitio web de manera natural, sin pagar por publicidad, a través de los resultados de búsqueda en motores como Google o Bing.

Las posiciones en las búsquedas son fundamentales, ya que los usuarios tienden a hacer clic en los primeros resultados.

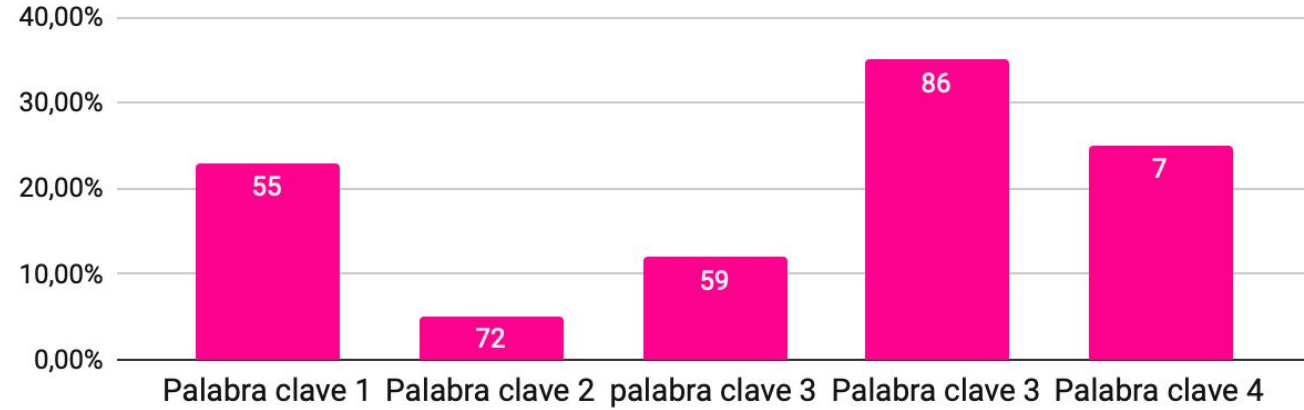
Mejorar la posición en los resultados de búsqueda es el objetivo del SEO (Optimización para Motores de Búsqueda).

Trabajar en el SEO implica optimizar elementos como palabras clave, contenido de calidad, estructura del sitio y enlaces, lo que ayuda a aumentar la visibilidad en las búsquedas y atraer más tráfico orgánico.

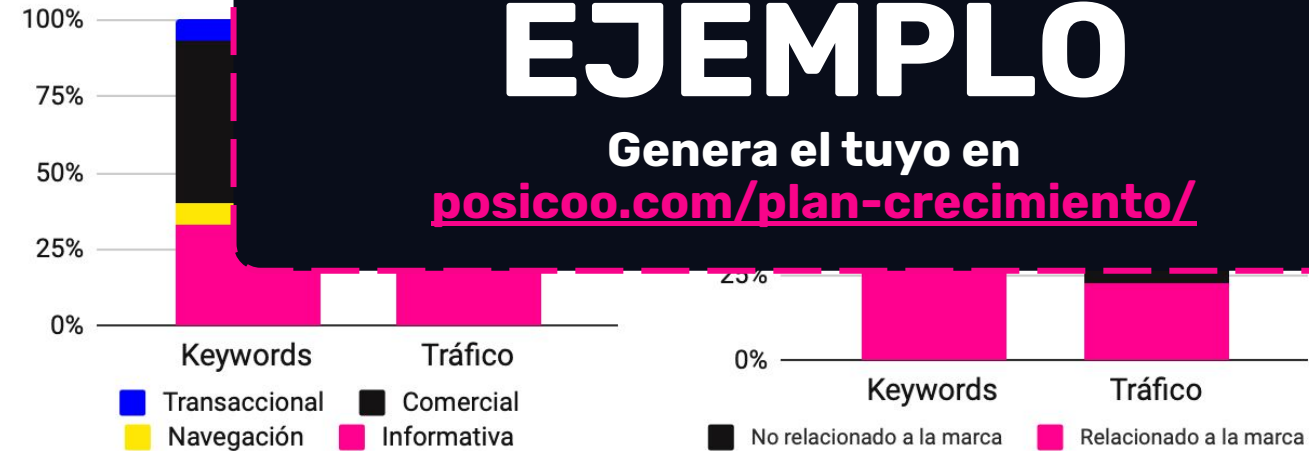
Algunas observaciones importantes del tráfico de tu sitio web:

- En promedio, el sitio recibe 334 visitas mensuales.
- Las palabras que mayor tráfico generan para el sitio, no están ubicadas en posiciones ventajosas. Solo la palabra clave 4 tiene una posición ventajosa.
- Las palabras claves posicionadas, en su mayoría son comerciales e informativas. las palabras transaccionales o de navegación, son minoría en el sitio.
- El tráfico del sitio, en su mayoría es de navegación. Si bien hay más palabras de otro tipo, el tráfico se concentra en este tipo de palabras.
- Las palabras claves posicionadas, en más del 50% no guardan relación a la marca.
- Más del 75% del tráfico al sitio web, viene de búsquedas no relacionadas a la marca.
- Las palabras claves posicionadas, se concentran en las posiciones mayores a la 50. Aun así, hay un volumen importante en posiciones 11 a 20.

Posición y tráfico de las principales palabras claves



Intencionalidad



Keywords contra Posición





Tráfico de pago

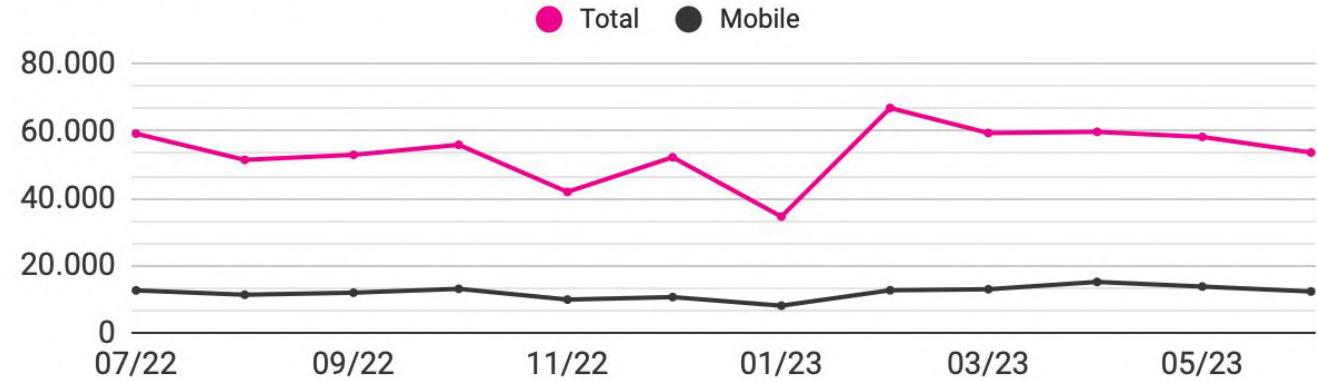
El tráfico de pago se genera cuando los visitantes llegan a un sitio web a través de anuncios publicitarios por los cuales el anunciante paga, como en campañas de Google Ads. La necesidad de aparecer en las búsquedas radica en la competencia por la atención de los usuarios, ya que estos tienden a hacer clic en los primeros resultados.

Una buena campaña de pago es esencial para maximizar la efectividad y eficiencia del gasto publicitario. Implica la selección precisa de palabras clave, la creación de anuncios atractivos y relevantes, y la optimización constante para mejorar el rendimiento. Tener una estrategia bien ejecutada de tráfico de pago no solo aumenta la visibilidad inmediata en las búsquedas, sino que también puede ser una herramienta efectiva para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.

Algunas observaciones importantes del tráfico de pago en tu rubro:

- Hay alrededor de 60 mil búsquedas por mes de términos relacionados a tu rubro, o similares.
- La Región 1 concentra la mitad de las búsquedas. La otra mitad, se distribuye entre el resto de regiones.
- Hay rubros con muchas más búsquedas por mes que otros, pueden suponer una oportunidad para posicionarse con mayor tráfico.
- El rubro 3 es el que más búsquedas tiene, llegando a casi 80 mil por mes.
- Casi el 75% de las personas que buscan, lo hacen desde sus dispositivos móviles.

Búsquedas mensuales

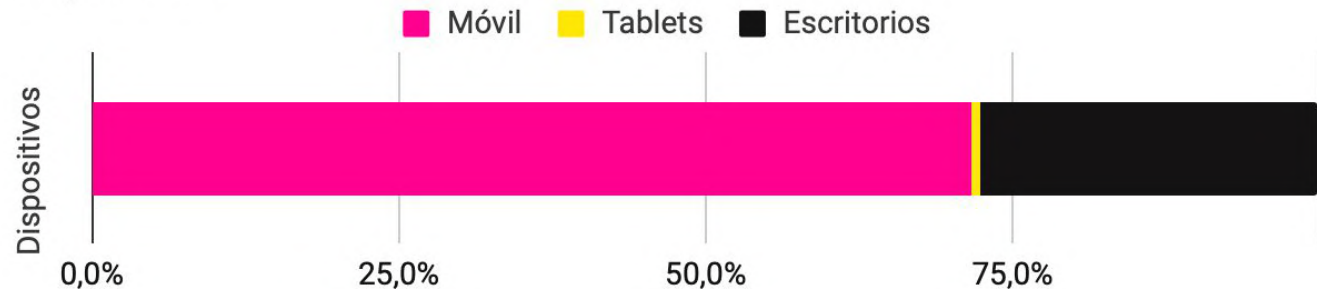


Distribución por ubicación

Grupo de anuncios



Dispositivos





Redes Sociales

El tráfico de redes sociales se origina cuando los usuarios visitan un sitio web a través de enlaces compartidos en plataformas como Facebook, X o Instagram.

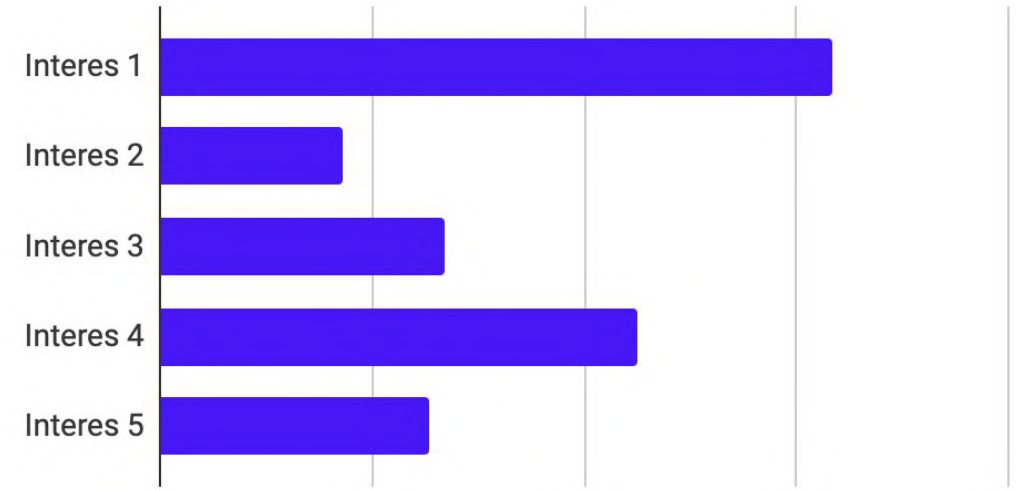
Para llevar tráfico calificado a la web desde redes sociales, es esencial interactuar activamente con la comunidad, responder a comentarios, compartir contenido relevante y participar en conversaciones.

Además, la publicidad por anuncios en redes sociales se vuelve crucial para amplificar el alcance y llegar a audiencias específicas. Mediante campañas bien dirigidas, es posible destacar el contenido entre la saturación de información en las redes sociales, aumentando así la probabilidad de atraer tráfico de calidad y cumplir los objetivos de marketing.

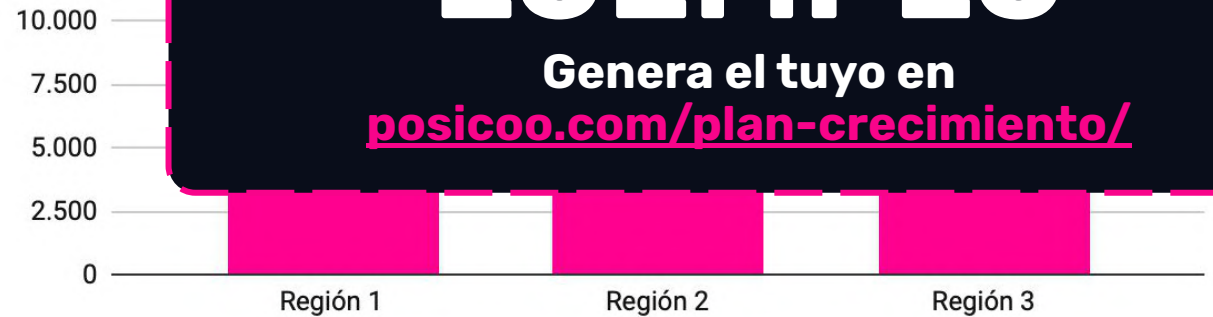
Algunas observaciones importantes del tráfico de redes sociales para tu rubro:

- El Interés 1 es el que tiene una mayor audiencia en Meta Ads. Le sigue el Interés 4.
- El interés 1 concentra más de 15 millones de personas en su audiencia.
- La región 3 es la que más personas concentra, con más de 7 millones y medio de audiencia.
- La región 1 también supera los 7,5 millones de personas.
- En distribución por sexo, los hombres tienen una leve mayoría, aunque no es relevante para la publicidad de pago por audiencias e intereses.

Intereses



Lugares

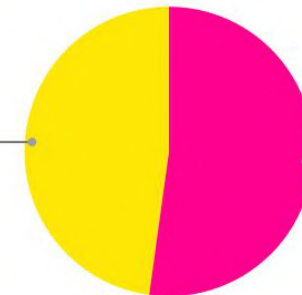


EJEMPLO

Genera el tuyo en posicoo.com/plan-crecimiento/

Sexo

Mujeres
47,8%



Hombres
52,2%



Go to market B2B

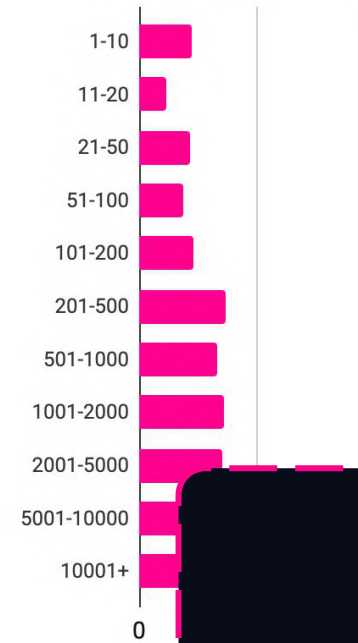
Una estrategia B2B efectiva, es crucial para conocer y conectar con potenciales clientes en un entorno empresarial. Establecer una presencia sólida B2B, permite construir relaciones significativas, establecer credibilidad en su industria y generar confianza entre sus clientes objetivo.

La plataforma facilita la identificación de empresas y profesionales relevantes, lo que facilita la creación de redes y la generación de oportunidades de negocio. Además, la generación de contenido relevante y valioso para la audiencia de LinkedIn contribuye a la posición de la empresa como líder de pensamiento en su industria, a la vez que brinda información útil a los potenciales clientes.

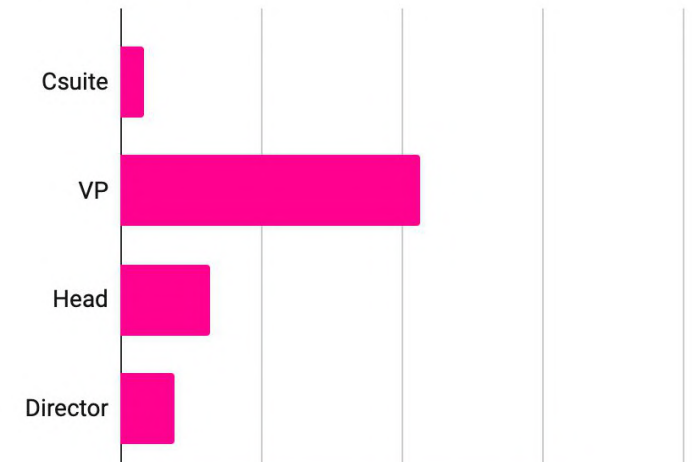
Algunas observaciones importantes del entorno empresarial:

- La gran mayoría de las empresas tienen más de 10 mil empleados, es decir, hablamos de grandes empresas.
- Hay un volumen significativo de empresas en todos los tamaños, lo que ofrece una oportunidad de segmentar por tamaño muy interesante para la estrategia B2B.
- Si observamos el management de la industria, hay una concentración de profesionales en cargos de Gerencia y de Vicepresidencia o equivalentes.
- Las empresas del sector, se concentran en los rubros 2, seguidos del rubro 1.

Personas según tamaño de la empresa



Personas según cargo

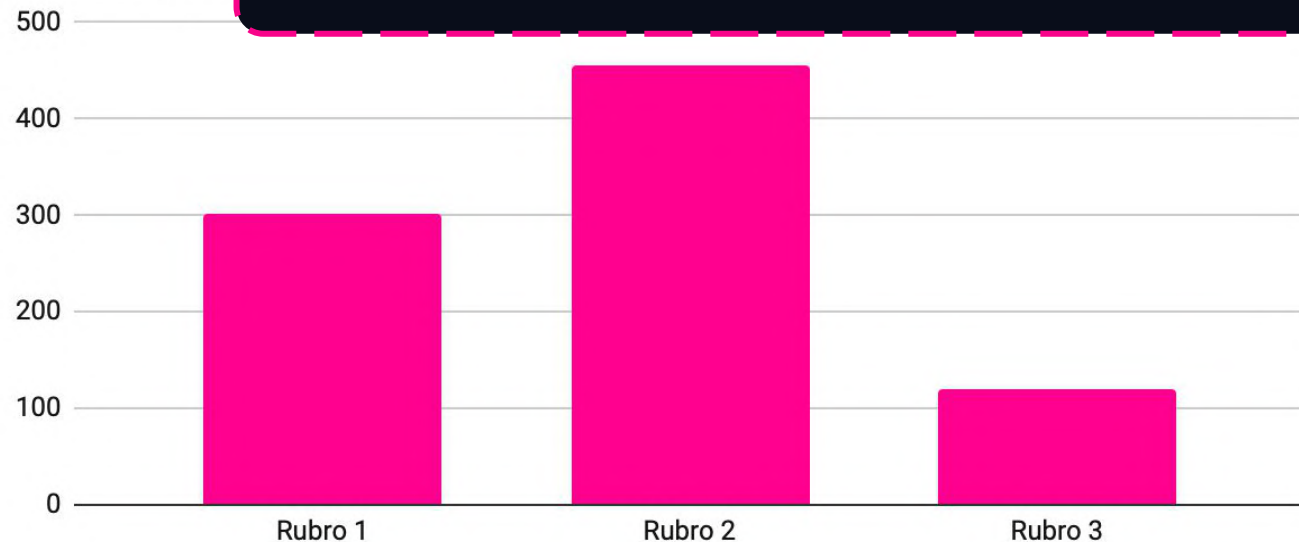


EJEMPLO

Genera el tuyo en

posicoo.com/plan-crecimiento/

Empresas por rubro





Planes y precios

¿Listo para transformar tu estrategia digital? En Posicoo estamos aquí para guiarte en cada paso.

Ponte en contacto con nuestro equipo de expertos y comienza a escribir el próximo capítulo de tu historia en los medios.

Precio Inteligente

Ofrecemos un servicio de calidad sin romper tu presupuesto. Nuestra eficiencia operativa consigue resultados a un valor competitivo.

Crece Pro

PRECIO 1

Cada mes en suscripción
(Incluye IGV)

Incluye todo lo del Plan Crece, más:

Redes sociales

- Plan de redes con 04 piezas gráficas
- Auto

Campañas

- Meta y W
- Google Ads
- Show

Reportería y análisis

- Google Analytics y Pixel
- Reportería y seguimiento
- Equipo asignado a la cuenta

*El presupuesto para pauta publicitaria no está incluido dentro del precio del plan.

¡LO QUIERO!

Crece

PRECIO 2

Pago único por 1 año
(Incluye IGV)

Sitio web:

- 1 pestaña diseñada, sin limite de pestañas adicionales
- Módulo de SEO, formulario y widget de WhatsApp

EJEMPLO

Genera el tuyo en

posicoo.com/plan-crecimiento/

¡LO QUIERO!



Datos, creatividad, ¡crecimiento imparable!

Combinamos la analítica de datos, la creatividad y el marketing para escalar el crecimiento de tu empresa.

Nuestro enfoque se centra en la aplicación del ciclo ágil de ensayo, medición y aprendizaje, fundamental en la metodología del Growth Marketing. Esta estrategia nos permite diseñar e implementar estrategias que impulsan un crecimiento escalable y sostenible para las empresas con las que colaboramos.

¿Cómo trabajamos?

1. Realizamos una evaluación del negocio y su potencial.
2. Generamos un listado de alternativas para la estrategia.
3. Priorizamos las alternativas

EJEMPLO

Genera el tuyo en posicoo.com/plan-crecimiento/

4. (semanas) evaluamos los resultados.
5. Escalamos las alternativas con buenos resultados
6. Desestimamos las alternativas que no tienen los resultados esperados.

¿Estás listo para hacer crecer tu negocio?



Visítanos en Chile
Hueñ 10, of. 403,
Providencia, Santiago.



Visítanos en Perú
Ernesto Diez Canseco 533,
Miraflores, Lima.



Síguenos en **@agenciaposicoo**

2023 Todos los derechos reservados - Posicoo - Agencia de Growth Marketing - Growth Plan - www.posicoo.com - Encuentranos en redes sociales como @agenciaposicoo