

LATEAM

MARKETING DIGITAL 360

Guía practica para
emprendedores latinos.

CONTENIDO





Capitulo 1: Fundamentos del Marketing Digital.

1.1 Introducción al Marketing Digital

1.2 Herramientas Esenciales



Capitulo 2: Redes Sociales y Estrategias de Contenido.

2.1 Estrategias Efectivas en Redes Sociales

2.2 Marketing de Contenidos



Capitulo 3: SEO y Estrategias de Posicionamiento.

3.1 SEO Localizado

3.2 Publicidad en Buscadores (SEM)



Capitulo 4: Adaptación Cultural y Superando Barreras Idiomáticas.

4.1 Culturalización del Contenido

4.2 Estrategias Multilingües

CAPITULO 1

Fundamentos del Marketing Digital.

1.1 Introducción al Marketing Digital

Definición de conceptos claves.

1

SEO

Optimización para Motores de Búsqueda

Hacer que tu negocio destaque en Google y otros buscadores para que te encuentren más fácil que a una aguja en un pajar

2

SEM

Marketing en Motores de Búsqueda

Ponerle turbo a tu visibilidad pagando para aparecer en los primeros resultados de búsqueda. ¡Como un expresso digital!

3

Redes Sociales

La parranda digital donde conectas con tu gente, compartes chismes y haces que tu marca sea el alma de la fiesta.

4

Marketing de Contenido

Contar historias tan buenas que la gente no solo comparta, sino que también las tatúe en el corazón digital.

5

ROI

Retorno de capital

La ganancia que sacas de tu inversión; tiene que ser tan buena que hasta tu abuela diría: "¡Eso es buen negocio, mijito!"

6

CTR

Tasa de Click

La chispa que prende cuando la gente hace clic en tu contenido; cuanto más alto, mejor que un plato de abuela en domingo.

CAPITULO 1

Fundamentos del Marketing Digital.

7

KPI

Indicador clave de rendimiento

Los señaleros que te dicen si estás ganando o perdiendo en este juego digital. ¡Como un mapa para no perderte en la selva digital!

8

Hashtags

Las etiquetas que son como condimentos para tus publicaciones; si las eliges bien, le das sabor a tus redes.

9

Influencer

Gente con tanto carisma en redes que podrían venderle hielo a un esquimal; son como los líderes de la parranda digital.

10

Analytics

El chisme que te dice todo sobre lo que la gente hace en tu sitio web; es como la bola de cristal del marketing digital.

11

CTA

Llamado a la acción

El grito de guerra digital que hace que la gente haga algo, ya sea comprar, suscribirse o simplemente aplaudir virtualmente.

12

ROI

Retorno de capital

La ganancia que sacas de tu inversión; tiene que ser tan buena que hasta tu abuela diría: "¡Eso es buen negocio, mijito!"

13

Marketing de Contenido

Contar historias tan buenas que la gente no solo comparta, sino que también las tatúe en el corazón digital.

1.2 Herramientas esenciales para romperla con tu negocio.



CAPITULO 1

Fundamentos del Marketing Digital.

5 PASOS PARA CREAR TU MARCA EMPRESARIAL EN EL MUNDO DIGITAL.

Sazón Auténtica

Sazona tu marca con autenticidad como si fuera un buen plato de abuela. Sé tú mismo, comparte tus valores y muestra el corazón de tu negocio. La gente se conecta con lo real

Construye tu Pueblo Digital

No estás construyendo un castillo, estás armando tu pueblo digital. Cultiva relaciones cercanas con tu audiencia, interactúa, responde mensajes y crea una comunidad donde todos se sientan en casa.

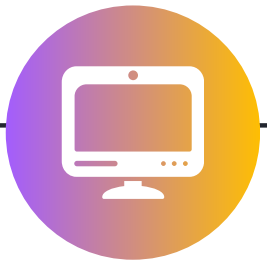
CAPITULO 1

Fundamentos del Marketing Digital.



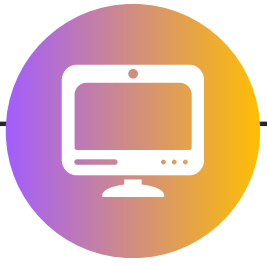
Crea Historias que Resuenen

Tus historias deben ser como esas anécdotas familiares que todos quieren escuchar una y otra vez. Conecta emocionalmente con tu audiencia a través de relatos que reflejen tus valores y experiencias.



Baila al Ritmo de la Consistencia

La consistencia es como el ritmo en una buena salsa. Mantén un estilo coherente en tu branding, desde los colores hasta la voz de tu marca.



Haz de tus Valores tu Estandarte

Tus valores son como la bandera de tu negocio. Hazlos ondear alto y orgulloso.

CAPITULO 1

Fundamentos del Marketing Digital.

HERRAMIENTAS ESENCIALES.

Estas son tus herramientas de trabajo en el mundo digital, como cuchillos afilados en la cocina. Desde plataformas de redes sociales hasta herramientas de análisis, son tus aliados para dominar el arte del marketing digital.

HERRAMIENTA	FUNCION
Canva	Tu taller de diseño en línea. Con Canva, puedes crear gráficos llamativos para redes sociales, blogs y más. Es como tener un artista digital en tu equipo.
CapCut	La herramienta perfecta para que edites los videos de tu negocio. Es facil, rápida ye intuitiva, asi que no hay excusas.
Mailchimp	Una plataforma de email marketing que te ayuda a construir y enviar campañas de correo electrónico. Es como el mensajero de buenas noticias que todos quieren abrir.

CAPITULO 2:

Redes Sociales y Estrategías.

FACEBOOK.

La abuela de las redes sociales. Facebook es como el patio donde se reúne toda la familia. Con una base sólida de usuarios latinos, es ideal para conectar con diversas edades y compartir contenido variado.

01 CONVERSACIONES FAMILIARES

CREA PUBLICACIONES QUE FOMENTEN LA PARTICIPACIÓN Y LAS CONVERSACIONES. PREGUNTA SOBRE EXPERIENCIAS COMPARTIDAS, TRADICIONES FAMILIARES Y EVENTOS RELEVANTES PARA LA COMUNIDAD LATINA.





02 RECUERDOS NOSTÁLGICOS

CREA PUBLICACIONES QUE FOMENTEN LA PARTICIPACIÓN Y LAS CONVERSACIONES. PREGUNTA SOBRE EXPERIENCIAS COMPARTIDAS, TRADICIONES FAMILIARES Y EVENTOS RELEVANTES PARA LA COMUNIDAD LATINA.

03 APOYO A LA COMUNIDAD

DESTACA INICIATIVAS Y CAUSAS SOCIALES RELEVANTES PARA LA COMUNIDAD LATINA. ANIMA A TUS SEGUIDORES A PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS Y COMPARTE HISTORIAS DE IMPACTO POSITIVO.



CAPITULO 2:

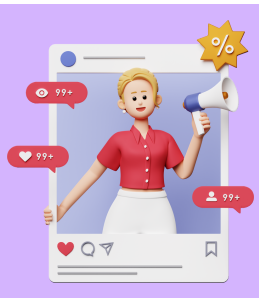
Redes Sociales y Estrategías.

INSTAGRAM.

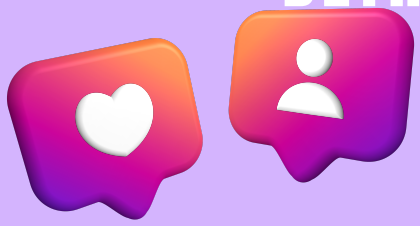
La pasarela visual de la familia digital. Instagram es como el álbum de fotos donde compartes momentos inolvidables. Con su enfoque en la imagen, es perfecto para mostrar el lado más estilizado de tu marca.

01 ESTILO DE VIDA VISUAL

CREA UN FEED VISUALMENTE ATRACTIVO QUE REFLEJE EL ESTILO DE VIDA LATINO. COMPARTE IMÁGENES Y VIDEOS QUE MUESTREN LA DIVERSIDAD, LA BELLEZA Y LA VITALIDAD DE LA CULTURA.



02 DETRÁS DE CÁMARAS AUTÉNTICO



MUESTRA EL PROCESO DE CREACIÓN, LA CULTURA DE LA EMPRESA Y LA VIDA COTIDIANA. FOMENTA LA CONEXIÓN EMOCIONAL.

03 DESAFÍOS INTERACTIVOS

ORGANIZA DESAFÍOS INTERACTIVOS QUE INVOLUCREN A TU AUDIENCIA. PUEDEN SER DESAFÍOS DE FOTOS, PREGUNTAS CREATIVAS O ENCUESTAS.



CAPITULO 2:

Redes Sociales y Estrategías.

WHATSAPP.

El chat familiar constante. WhatsApp es como el grupo de la familia donde todos están siempre conectados. Es esencial para la comunicación directa, promociones exclusivas y construir relaciones más cercanas.

01 OFERTAS EXCLUSIVAS

CREA UN GRUPO CERRADO DONDE COMPARTAS DESCUENTOS ESPECIALES, ACCESO ANTICIPADO A PRODUCTOS O INFORMACIÓN PRIVILEGIADA.





COMUNICACIÓN DIRECTA 02

RESPONDE PREGUNTAS, AGRADECE LA LEALTAD DE TUS CLIENTES Y UTILIZA WHATSAPP PARA BRINDAR UN SERVICIO AL CLIENTE MÁS CERCANO Y EFICIENTE.

03 CONTENIDO EXCLUSIVO POR MENSAJES

COMPARTE CONTENIDO EXCLUSIVO, COMO ADELANTOS DE PRODUCTOS, VIDEOS DETRÁS DE CÁMARAS O NOTICIAS IMPORTANTES, DIRECTAMENTE A TRAVÉS DE MENSAJES EN WHATSAPP.



CAPITULO 2:

Redes Sociales y Estrategías.

¿CÓMO CREAR CONTENIDO VALIOSO Y RELEVANTE?

1 CONOCE A TU AUDIENCIA

Investiga y comprende a fondo a tu audiencia latina. Conoce sus intereses, desafíos y aspiraciones. Utiliza encuestas, análisis de datos y comentarios para obtener información valiosa sobre lo que realmente les importa.

2 CUENTA HISTORIAS AUTÉNTICAS

Utiliza el poder de las narrativas auténticas. Comparte historias que resuenen con las experiencias de tu audiencia latina. Muestra la humanidad detrás de tu marca y crea conexiones emocionales genuinas.

3 OFRECE VALOR EDUCATIVO

Proporciona contenido educativo que sea útil para tu audiencia. Crea tutoriales, consejos prácticos y guías que aborden sus necesidades y preguntas. Al convertirte en una fuente confiable de información, construirás confianza y lealtad.

4 FOMENTA LA PARTICIPACIÓN

Crea contenido que incite a la participación activa. Haz preguntas, organiza encuestas, y anima a tus seguidores a compartir sus opiniones y experiencias. La interacción bidireccional construye una comunidad sólida y comprometida.

CAPITULO 3:

SEO y Posicionamiento.

IMPORTANCIA DE LA OPTIMIZACIÓN LOCAL

La optimización local es el secreto mejor guardado para que tu negocio brille en el vasto mundo digital. Imagina que estás en una fiesta gigante, pero en lugar de intentar que todos te escuchen, te concentras en conectar con los que están más cerca de ti. La optimización local es como asegurarte de que tu voz se escuche fuerte y clara en la vecindad digital de tu negocio. Desde aparecer en búsquedas específicas de la comunidad latina hasta ser el lugar de referencia en mapas digitales, la optimización local garantiza que tu presencia en línea resuene justo donde importa: en tu barrio digital.



Con estrategias como la inclusión de palabras clave locales, la gestión de reseñas locales y la participación en listados geográficos, estarás marcando territorio digital y asegurándote de que tu negocio sea la opción preferida para aquellos que buscan servicios en tu área.



CAPITULO 3:

SEO y Posicionamiento.

ESTRATEGÍAS DE SEO PARA TU NEGOCIO.

1

PALABRAS CLAVE DE TU NICHO

Realiza una investigación exhaustiva de palabras clave que estén directamente relacionadas con tu negocio y la ubicación geográfica de tu audiencia.

2

OPTIMIZACIÓN LATEAM

Asegúrate de tener una ficha completa y precisa en LATEAM. Incluye información actualizada, horarios de apertura, reseñas de clientes y fotografías de calidad.

3

GEOLOCALIZACIÓN DE CONTENIDO

Incorpora información geolocalizada en tu sitio web, como direcciones específicas, nombres de barrios o áreas locales.

4

RESEÑAS POSITIVAS

Las reseñas impactan directamente en la percepción local y en tu clasificación en los resultados de búsqueda.

5

PARTICIPACIÓN EN COMUNIDADES LOCALES

Involúcrate en comunidades locales, tanto en línea como fuera de línea. Participa en eventos locales, patrocina actividades comunitarias y comparte noticias relevantes de la comunidad en tus redes sociales.

CAPITULO 4:

Adaptación cultural y Barreras en el idioma.

ADAPTACIÓN CULTURAL.

Te mostraremos 3 simples pasos para adaptar tu contenido culturalmente a los latinos que estamos en los Estados Unidos.



INVESTIGACIÓN CULTURAL PROFUNDA

Antes de crear contenido, realiza una investigación cultural profunda sobre la diversidad presente en la comunidad latina.Considera las diferencias regionales, tradiciones, valores y preferencias culturales. Esto te permitirá crear contenido auténtico y respetuoso.



COLABORACIÓN CON INFLUENCERS

Colabora con influencers que representen diversas culturas dentro de la comunidad latina. Estos influencers pueden proporcionar perspectivas auténticas y conectar con audiencias específicas. Asegúrate de que las colaboraciones sean genuinas y respetuosas de la diversidad cultural.



CONTENIDO MULTILINGÜE Y MULTIFORMATO

Adaptar el contenido a diferentes idiomas es esencial. Crea contenido multilingüe que refleje la diversidad de la audiencia. Además, utiliza diversos formatos como videos, imágenes y textos para abordar diferentes preferencias de consumo de contenido.

CAPITULO 4:

Adaptación cultural y Barreras en el idioma.

Adoptar estas estrategias asegurará que tu contenido no solo sea culturalmente relevante, sino que también refleje la autenticidad y diversidad presentes en la comunidad latina.
Y tal vez te preguntes ahora, si eso es tan bueno...



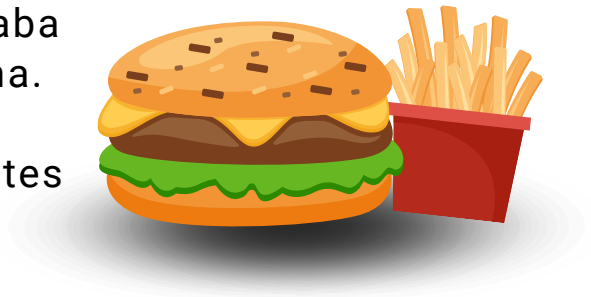
TRANQUI QUE TE MOSTRAMOS!!

CAPITULO 4:

Adaptación cultural y Barreras en el idioma.

MC DONALD'S

McDonald's lanzó una campaña que destacaba la diversidad culinaria de la comunidad latina. La campaña presentó nuevos productos inspirados en sabores auténticos de diferentes países latinoamericanos.



COCA - COLA

Coca-Cola llevó a cabo una campaña personalizada, permitiendo que las botellas llevaran nombres comunes en diferentes idiomas, incluyendo nombres populares en la comunidad latina. La campaña fomentó la conexión personal y celebró la diversidad de nombres.



TARGET

Target lanzó una campaña que reconocía palabras únicas en diferentes idiomas que no tienen una traducción directa al inglés. La campaña resaltó la belleza de las diferentes lenguas y celebró la diversidad lingüística presente en la comunidad latina.



PARTE FINAL:

Resumen e Invitación.

En Lateam, no solo compartimos estos valores, sino que también estamos comprometidos a ser parte activa de este viaje. Somos más que una aplicación; somos tu aliado en el mercado latino. Como directorio empresarial latino en Estados Unidos, conectamos a emprendedores, pequeñas y grandes empresas con la comunidad que buscan alcanzar. Nuestra plataforma ofrece visibilidad, oportunidades de crecimiento y un espacio donde la diversidad cultural es celebrada.

Te invitamos a descubrir más sobre Lateam y cómo podemos potenciar tu presencia en el mercado latino. Juntos, podemos construir historias de éxito, llegar a nuevos horizontes y ser parte de la vibrante narrativa que es el mercado latino en Estados Unidos.

DESCARGA NUESTRA APP





GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUÍ

LATEAM