



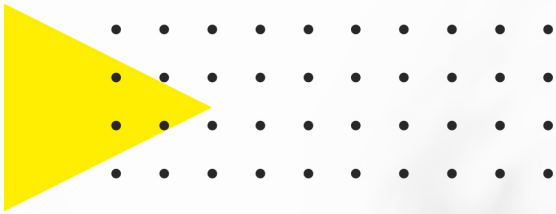
Las mejores 15

tendencias
de marketing
digital para
el 2020



www.o3.cl





Aquí un listado de las 15 tendencias de marketing digital que ayudarán a tu negocio a que sea más rentable y sostenible.



01. **Búsqueda por voz**

Se espera que para el 2020 el 50% de las búsquedas por internet sean por voz, incluso en la actualidad el 20% de las consultas según Google han sido por voz, debido a que es 3,7 veces más rápido que escribir y hoy los usuarios buscan optimizar su tiempo.



02. **Customer Centric**

Esto significa que cada decisión es en beneficio de los clientes. Por esta razón debes conocerlos y entenderlos, saber qué es lo que quieren y cuáles son sus necesidades.

Esto llévalo a la práctica a través de CRM, responde sus consultas y crea campañas dirigidas.



03. **Te quieren oír**

El 44% de los usuarios prefiere escuchar que leer, actualmente la falta de tiempo o limitado el poder adentrarse a un blog o un libro y por este motivo muchos optan por escuchar material. Un gran ejemplo de esto son los Podcast que presenta Spotify.



04. **Facebook Ads y Google Ads**

Se estima que para el 2020 estas plataformas sean completamente automatizadas por lo que será necesario crear campañas dirigidas a públicos específicos y considerar mayor presupuesto para anuncios.



05. **Más videos**

El contenido audiovisual es el que cada año aumenta más, hoy el 80% de los usuarios prefieren este tipo de contenido. Por eso es importante generar contenido visual de calidad o bien aprender a usar diferentes aplicaciones que den profesionalismo a tus publicaciones.



06. **Recopila datos**

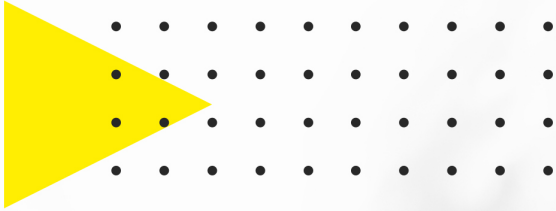
Es momento de crear una plataforma para que tus clientes se inscriban y puedan acceder a contenido exclusivo, al mismo tiempo podrás acceder a datos que te servirán para la empresa y crear una cartera de clientes fidelizados.



07. **Expertos o influencers**

Los usuarios siempre van a preferir un producto o servicio recomendado por un rostro conocido o un experto que se los recomiende, lo importante es que estas personas suelen tener una gran vitrina en sus redes sociales, asóciate o auspicia influyentes o canales de Youtube que sean similar a tu área.



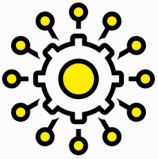


08. La opinión de otros usuarios



Los consumidores a la hora de adquirir un producto o servicio siempre se dejarán llevar por la opinión de otros usuarios, se estima que el 92% de las compras son decididas si esta tiene buenos comentarios.

09. Automatización



La automatización del marketing es utilizar nuevos softwares que te permiten crear un feedback más rápido con los consumidores o usuarios. Utiliza chatbots que estén disponibles las 24 horas del día, teniendo presente el lenguaje y la personalización del mensaje.

10. Televisión por internet



El consumo de streaming cada día es más poderoso, en los últimos 3 años el consumo de estas plataformas ha aumentado en un 40%, HBO y Netflix. También encontramos los "en vivo" y los Instagram TV de esta red social que cada día son más consumidos. Por eso es importante crear contenido de calidad y estar presente en estos medios.

11. Micromomentos



Un micromomento es el espacio donde el usuario busca de forma inmediata una respuesta por parte de la marca, hoy las personas viven conectadas durante todo el día y revisan sus redes sociales y contenido cada 5 minutos. Es importante centrarse en un público objetivo, diseñar plataformas de fácil acceso o apps que atraigan usuarios, utiliza estrategias SEO y ADS y analiza tus resultados de forma periódica.

12. Whatsapp



La app de mensajería es utilizada por 1.300 millones de usuarios en todo el mundo, es así como Whatsapp se ha ido adaptando y actualizando a las necesidades de las personas, por esta razón creó la versión business que entrega funciones que la app comercial no tiene, además de las historias que duran 24 horas que pronto tendrán publicidad pagada al igual que las demás plataformas.

13. Publicidad nativa



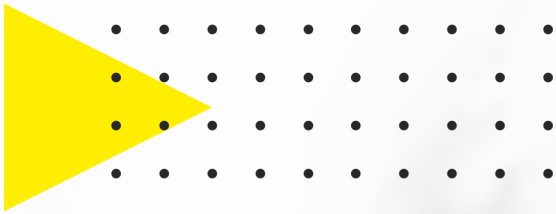
La publicidad nativa es publicidad pagada pero menos invasiva que la tradicional, adaptándose a diferentes plataformas. Lo ideal de este tipo de publicidad es que se integra al entorno, por lo que es muy importante crear contenido de calidad y que aporte valor.

14. Amazon Advertising



Se espera que para el 2020 Amazon Advertising sea la tercera plataforma publicitaria más utilizada en el mundo, después de Google y Facebook. Ya muchas empresas están invirtiendo en expertos para comenzar a utilizar este medio de forma eficaz.





Amazon presentó un dato importante donde resalta que el 90% de las búsquedas terminan en una compra.

15. **Búsqueda visual**

La búsqueda visual se trata de utilizar imágenes del mundo real y en el 2020 será la tecnología de mayor consumo entre los millennials. Se espera que las imágenes tomen mayor relevancia que las palabras claves.



Esta tecnología ya es utilizada por algunas empresas mundiales como Forever 21 o Aliexpress.

Es importante utilizar imágenes de alta calidad y que sean mayormente optimizadas para que aparezcan en el buscador como primeros resultados.

