

5

Acciones

que no pueden faltar en la estrategia digital de su empresa ferretera o de construcción



¿Por qué contar con una estrategia digital?



El mundo no para y en los últimos años hemos sido testigos de cómo los avances tecnológicos y la globalización se han convertido en grandes aliados para el crecimiento de las empresas.

Por eso, queremos compartir algunas prácticas, ideas y acciones en las estrategias de Marketing Digital que, consideramos, debe tener presente al momento de planear su salida a este apasionante mundo, y así mismo, complementar lo que ya viene realizando.

¡Entremos en materia!



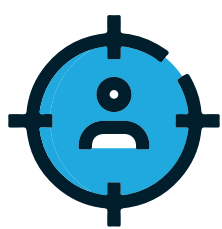
1

Contenido Multimedia

Los contenidos en formato multimedia (imágenes, videos) contribuyen a un **mayor rendimiento** de la estrategia digital gracias a múltiples factores:



1. Impulsan una mejor **interacción con el público objetivo** de su empresa.



2. Son contenidos **más atractivos para el usuario porque son ágiles y dinámicos**, lo que hace que los visitantes de su sitio web o red social, interactúen con su marca por un tiempo más prolongado.



3. Los videos juegan muy a favor del sector constructor y ferretero, pues permiten mostrar beneficios de los diferentes productos en uso, además de tutoriales que demuestran la experiencia de su marca en conjunto con resultados de los proyectos que salen adelante; como el que podrá [ver aquí.](#)

1

Contenido Multimedia

El video es el formato más consumido actualmente:



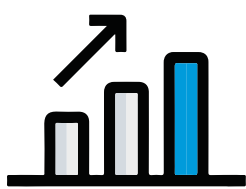
los expertos estiman que el 80% de lo que consumimos en línea pronto será contenido de vídeo.



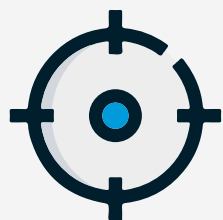
Colombia es el segundo país con mayor consumo de video online con 2.9 horas al día.

2

Testimonios de clientes y casos de éxito



Así mismo, es de gran utilidad y confianza para los clientes conocer casos de éxito de sus proyectos o productos y entender por qué pueden contar con su empresa como aliado ideal. Esta es una base fundamental de su relación comercial.



2

Testimonios de clientes y casos de éxito

Tenga presente estos aspectos en el levantamiento de los casos de éxito y/o testimonios de sus clientes:



Desarrollar el problema: es conveniente empezar el caso de éxito hablando del problema que la empresa ayuda a solucionar a través de sus productos y servicios a través de casos puntuales.



Resultados obtenidos: es ideal que sus clientes vean los resultados positivos que han obtenido como material inspirador. Esto apoyado por cifras oficiales que incluyan porcentajes de optimización de algún proceso, ahorros en tiempos o presupuestos, efectividad, entre otros.



Dejar claro el diferencial: por medio de videos de testimonios o casos de éxito, su público objetivo terminará por reconocer que su empresa es un gran aliado y por qué elegir sus insumos o servicios será de gran ayuda para su negocio.

2

Testimonios de clientes y casos de éxito



Confiamos mucho en el ciclo productivo de Cementos Alion, y debido a su trayectoria, nos dan mucha confianza como proveedores para nuestras obras civiles.

Ernesto García,
Constructora EG

Es de gran importancia, darle voz a los clientes satisfechos con los productos o servicios que ofrece su empresa.

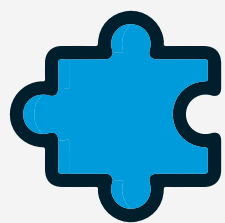
Esto genera confianza en sus públicos objetivos. Aquí vemos un ejemplo de cómo pueden mostrar los testimonios en su sitio web.

Contenido educativo

Todos las personas, de manera constante, buscamos información que nos ayude a resolver nuestras inquietudes y que nos permita saber más acerca de algo.



Por eso, es muy importante que si su empresa está en capacidad de impartir conocimiento a través de contenidos educativos (como webinars, infografías y blogs), capitalice esos datos para atraer al público objetivo interesado en temas como la construcción y ferretería.



Lo anterior, además de brindarle un valor agregado a sus clientes, logrará posicionar la empresa como experta en la categoría, aportando además a las estrategias de posicionamiento en motores de búsqueda (SEO).



Buenas prácticas de posicionamiento del sitio web

Un sitio web que ofrezca una buena experiencia de usuario, debe:

- Actualizarse constantemente
- Ser fácil de navegar
- Cumplir con buenas prácticas de posicionamiento en buscadores
- Contar con contenido valioso para los usuarios en diferentes formatos multimedia
- Portafolio y servicios deben estar visibles

Esto le permitirá tener una puerta de entrada entre las miles de búsquedas que se realizan mensualmente en los buscadores web, sobre insumos, materiales, herramientas de construcción y demás; permitiendo un mayor alcance entre su público objetivo y posteriormente, fortalecer el posicionamiento de su sitio web y por ende, el reconocimiento de su marca.

4

Prácticas para posicionamiento del sitio web

IMPORTANTE: los canales de contacto deben ser muy visibles para que sus clientes potenciales puedan acceder a su fuerza de ventas de una manera fácil y directa. Esto puede lograrse por ejemplo a través de botones de whatsapp y chatbots de contacto en el sitio web.



Aquí puede ver un ejemplo de un sitio web con buena construcción y **este otro** también evidencia cómo mostrar su portafolio a través de información clave e imágenes bien usadas.

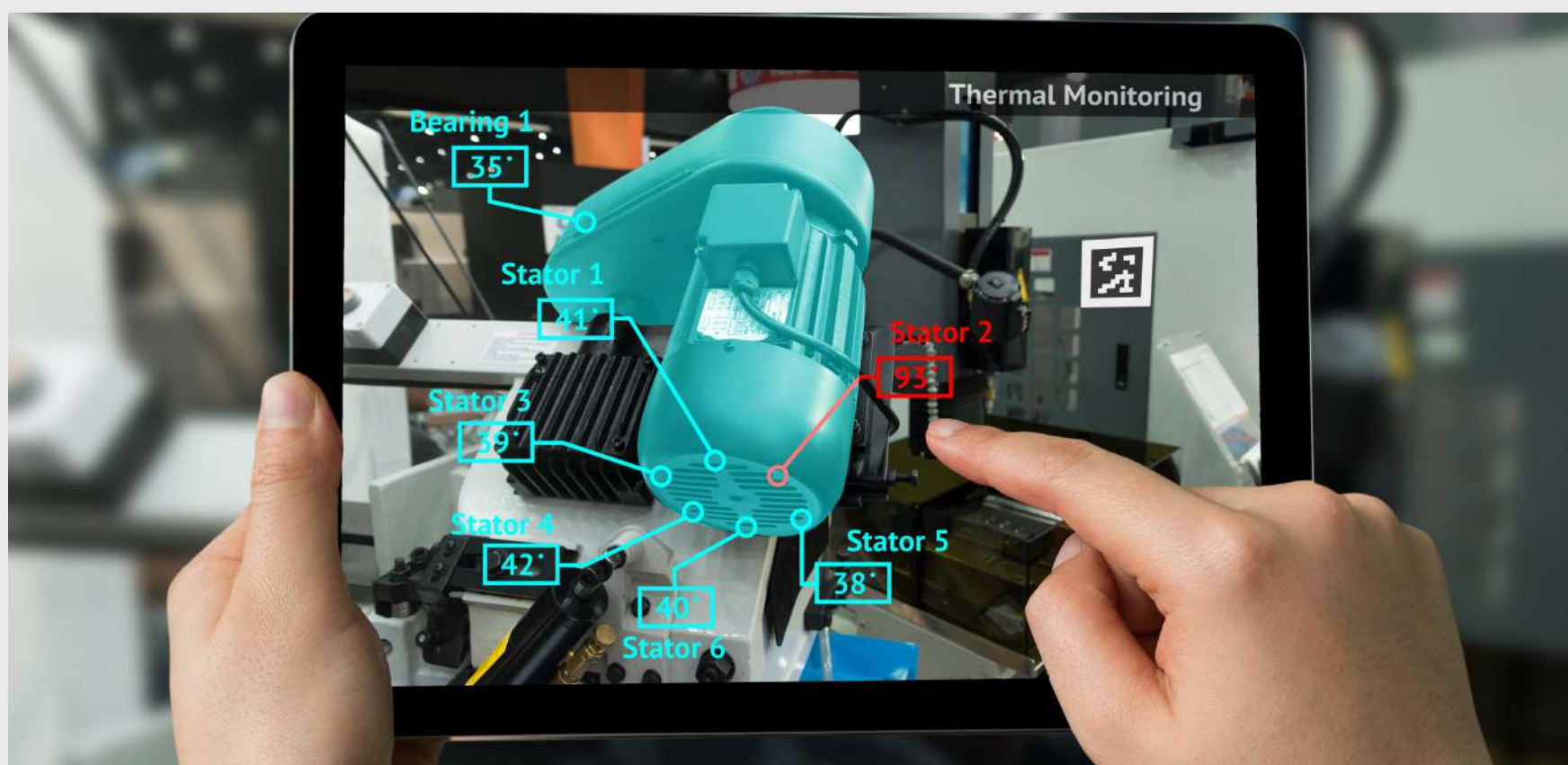


Relevancia de las imágenes

En los sectores ferretería y construcción, las imágenes de los diferentes proyectos son fundamentales; así como el registro visual de maquinaria, herramientas y materiales, son claves para darle vida a sus activos digitales y enfocar a sus clientes sobre lo que ofrece la empresa.

Esto también implica arriesgarse a usar composiciones en 3D y 360°, para dar mejor visibilidad a los componentes técnicos diferenciales de los productos, servicios o proyectos.

IMPORTANTE



No perder de vista la realidad virtual y aumentada.

5

Relevancia de las imágenes

Aquí puede observar un uso adecuado de imágenes de alta calidad, que propician un sitio web más atractivo.



Planear y ejecutar una estrategia de Marketing Digital para su empresa es un ejercicio que traerá muchos beneficios para su negocio. ¡Esperamos que esta guía sea un buen punto de partida!

¿Quiere conocer un poco más?

Haga click [aquí](#) para recibir una **asesoría personalizada.**



¿Empezamos a trabajar juntos?



¿Tienes algún proyecto o necesidad en la que podemos ayudar?



¿Te gustaría que realizáramos un diagnóstico gratuito de tus activos digitales?



smdigital.com.co

