



**LUIS R. SILVA**  
LUISRSILVA.COM



**PLANTILLA  
EDITABLE  
GRATIS**

# PLAN DE **MARKETING** DIGITAL



**VÍDEO GUÍA GRATIS PARA AYUDARTE**  
A COMPLETAR ESTE DOCUMENTO AQUÍ



# LUIS R. SILVA

ESPECIALISTA EN PRESENCIA ONLINE

## Más información en:



**Sitio web:**

[www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)



**Canal de Youtube:**

[www.youtube.com/c/luisrsilva/](https://www.youtube.com/c/luisrsilva/)



**Instagram:**

[www.instagram.com/luisnomarketing/](https://www.instagram.com/luisnomarketing/)



**Facebook:**

[www.facebook.com/luisnomarketing/](https://www.facebook.com/luisnomarketing/)



**Tiktok:**

[www.tiktok.com/@luisnomarketing](https://www.tiktok.com/@luisnomarketing)



**X:**

[www.twitter.com/luisnomarketing/](https://www.twitter.com/luisnomarketing/)



**Linkedin:**

<https://www.linkedin.com/in/luisrsilva/>

Con esta plantilla básica del plan de marketing digital pretendo guiarte con los aspectos más básicos pero importantes en la estrategia de crecimiento de tu negocio.

Te sugiero que la adaptes a tus necesidades y, para mayor efectividad consultes a un profesional especializado en negocios o en mercadeo que te ayude a crear un plan de mercadeo más completo o que te capacite en el área de marketing digital.



## APRENDE A CREAR LA **WEB** **PROFESIONAL** PARA TU NEGOCIO

En esta video guía gratuita aprenderás de manera sencilla (sin códigos) a crear una página web profesional para tu negocio que te ayude a conseguir más clientes.

- ✓ **FÁCIL:** No necesitas saber de códigos ni diseño web
- ✓ **SEGURO:** Herramientas profesionales y comprobadas
- ✓ **RÁPIDO:** Hoy mismo puedes tener tu sitio web
- ✓ **TOTAL CONTROL:** Tu administras tu web sin depender de terceros

[EMPIEZA AQUI](#)

# RECURSOS Y HERRAMIENTAS

## 01 Crear La Página Web Profesional para Tu Negocio

Vídeo-guía Gratis: <https://luisrsilva.com/como-crear-una-pagina-web/>

## 02 Rastreo y Análisis de Tráfico

Google Analytics: <https://luisrsilva.com/quien-visita-mi-pagina-web/>

## 03 Tráfico Orgánico

Google: Publicar artículos de ayuda para tu cliente potencial (textos, gráficos)

YouTube: Publicar vídeos de ayuda para tu cliente potencial

Pinterest: Publicar gráficos de ayuda para tu cliente potencial

## 04 Redes Sociales

- YouTube: [https://www.youtube.com/create\\_channel](https://www.youtube.com/create_channel)
- Facebook: <https://es-la.facebook.com/business/products/pages>
- Instagram: <https://business.instagram.com/>
- X: <https://business.twitter.com/es.html>
- Pinterest: <https://business.pinterest.com/es>
- Tiktok: <https://business.tiktok.com/es>
- LinkedIn: <https://business.linkedin.com/marketing-solutions/ads>

## 05 Directorios Locales

- Google MyBusiness: [https://www.google.com/intl/es-419\\_us/business/](https://www.google.com/intl/es-419_us/business/)
- Yelp: <https://www.yelp.es/>

## 06 Tráfico Pagado

- Anuncios en Facebook: <https://es-la.facebook.com/business/products/ads>
- Anuncios en Google: <https://www.google.es/adwords/>
- Anuncios en YouTube: <https://www.youtube.com/yt/advertise/es/index.html>

## 07 Email Marketing

- [Mailerlite](#) (Gratis hasta mil contactos. Incluye automatizaciones. Servicio e interface en Español)
- [ActiveCampaign](#) este es el proveedor que yo utilizo. (14 días de prueba gratis. Servicio e interface en Español)
- [GetResponse](#) (30 días de prueba gratis. Servicio e interface en Español)
- [MailChimp](#) (Gratis hasta 500 contactos)

# PROCESO DE CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES

VER PLAN DE ACCIÓN, PÁGINA 12

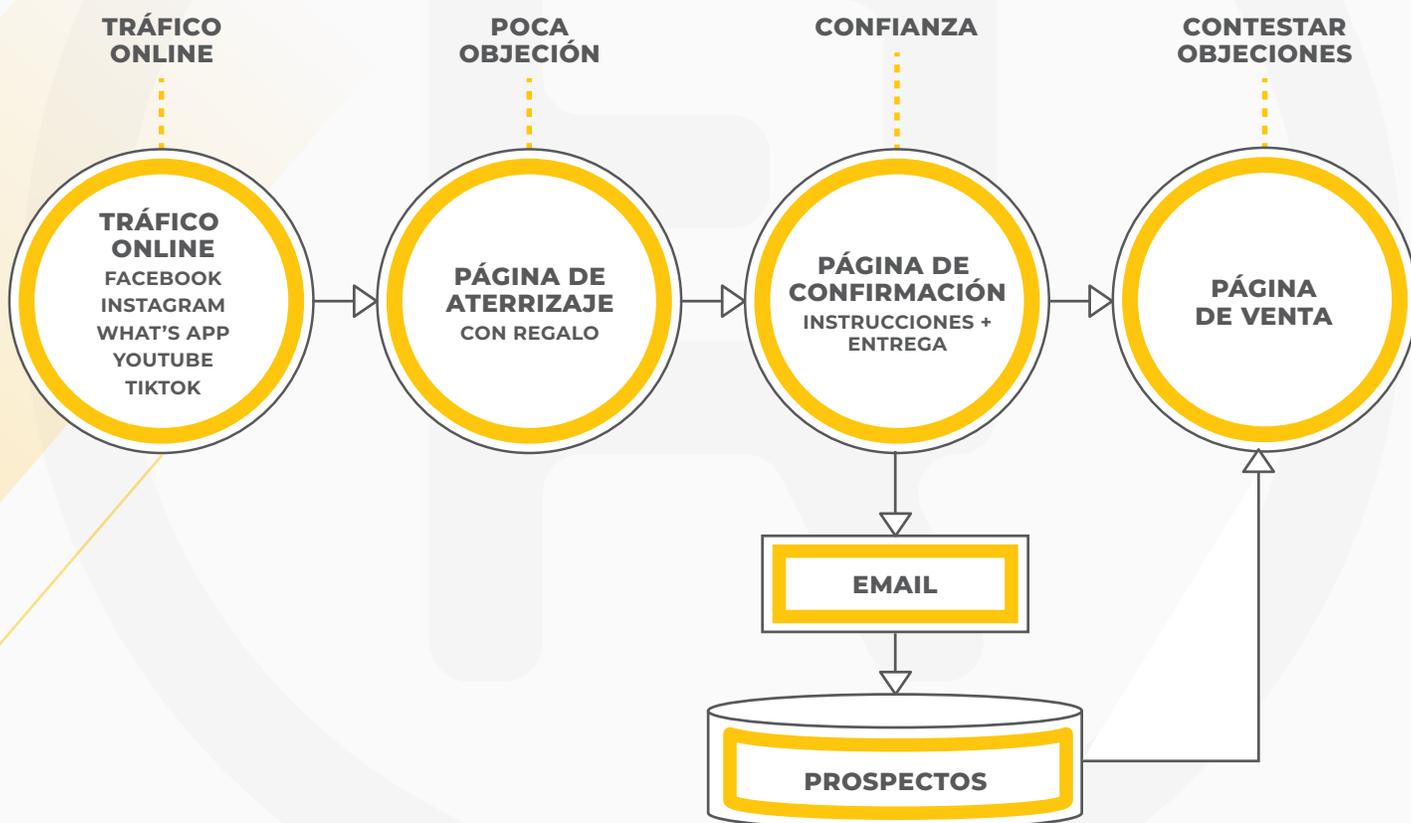


# ESTRUCTURA ONLINE



# PÁGINAS CLAVE DE TU EMBUDO DE VENTAS

PARA ATRAER, CONVERTIR Y FIDELIZAR CLIENTES.



# INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

## INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa

Sitio Web

Dirección

Última Edición

Teléfono

Por

Correo Electrónico

**MISIÓN DE LA EMPRESA:** *Solución que provee*

**PROPUESTA DE VALOR:** *Qué hacemos para solucionar la necesidad / problema de nuestros clientes*

**MERCADO OBJETIVO (CLIENTE IDEAL):** *Descripción del cliente ideal para la empresa*

**FORTALEZAS DE NUESTRA EMPRESA:** *Puntos fuertes con los que contamos en Marketing Online*

1

2.

3.

4.

5.

6.

7.

**DEBILIDADES DE NUESTRA EMPRESA:** *Puntos que necesitamos mejorar en Marketing Online*

1

2.

3.

4.

5.

6.

7.

**PRINCIPALES COMPETIDORES:** *Competidores que ya están trabajando su Marketing Online*

1

Sitio Web:

2.

Sitio Web:

3.

Sitio Web:

4.

Sitio Web:

**NUESTROS PRODUCTOS / SERVICIOS** *(Principales)*

**PRECIOS**

1

\$/€

2.

\$/€

3.

\$/€

4.

\$/€

### PRESUPUESTO PARA MARKETING ONLINE

Enero \$/€:	Julio \$/€:
Febrero \$/€:	Agosto \$/€:
Marzo \$/€:	Septiembre \$/€:
Abril \$/€:	Octubre \$/€:
Mayo \$/€:	Noviembre \$/€:
Junio \$/€:	Diciembre \$/€:
<b>TOTAL ANUAL \$/€:</b>	

### CAPACITACIÓN / ENTRENAMIENTO: *Cursos que te enseñen a mejorar aspectos específicos*

1	Sitio Web:
2.	Sitio Web:
3.	Sitio Web:
4.	Sitio Web:

# PLAN DE ACCIÓN

## HERRAMIENTAS/ESTRATEGIAS



### **VISIBILIDAD: DAR A CONOCER TU NEGOCIO EN INTERNET**

---

- Búsqueda (SEO): Blog, artículos con textos, gráficos y vídeos.
- Comunidad: Redes Sociales.
- Publicidad Paga: Anuncios en Facebook, Youtube, Google.
- Directorios Locales: Google My Business, otros.
- Movilidad: Compatible con dispositivos móviles.
- Networking: Colaboración con negocios en el mismo nicho (Que no sean competencia)



### **CAPTACIÓN DE PROSPECTOS: INCENTIVO / MOTIVACIÓN**

---

- Versión, prueba gratis, versión de prueba, reporte gratis, video gratis, etc.
- Página de aterrizaje, página de captura, landing page.
- Email Marketing
- Facebook Messenger, WhatsApp, Telegram.



### **SEGUIMIENTO**

---

- Email.
- Facebook Messenger, WhatsApp, Telegram.
- Redes Sociales.
- Contenido de Ayuda (Vídeos, artículos, gráficos, reportes).



## PROCESO DE VENTA

---

- Página(s) de venta.
- Oferta, Bonos Extras (Estrategia de precio).
- Pagos Online / Móvil (Facilitar al cliente).
- Upsell (Mejor versión / Actualizaciones)
- Cross Sell (Productos / Servicios relacionados)
- Downsell (Opciones de menos resistencia)



## FIDELIZACIÓN

---

- Programa de Compras Recurrentes
- Contenido de Ayuda
- Email Marketing
- Maximizador de Ganancias (Producto o Servicio Premium)
- CRM - *Software de Email Marketing Automatizado*  
*[MailerLite](#) tiene un plan gratuito con el cual puedes empezar lo antes posible.*



# EL BLOG DE LA EMPRESA

En esta era de la información, el contenido es el rey. Tu negocio será definido por la calidad de contenido que creas alrededor de tu marca. El contenido de valor (Que ayuda a resolver un problema o necesidad específica) es el que se publica en el blog, en YouTube (Vídeo con contenido de valor), y en cualquier otro canal o red social online. Un buen contenido construye relaciones con tu audiencia y ayuda a generar credibilidad, confianza y conexión lo cual ayuda a vender tus productos o servicios.

- Ver más de este recurso en: <https://luisrsilva.com/como-atraer-clientes/>
- Cuánto contenido: De acuerdo a tu capacidad [12 meses, 52 semanas, 365 días]

## LISTA DE ARTÍCULOS Y/O VÍDEOS A PUBLICAR

PROBLEMA A RESOLVER (Del cliente potencial)	TÍTULO DEL ARTICULO/VÍDEO	FECHA
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		

# EMAIL MARKETING

No es suficiente tener un sitio web bien diseñado o poner el número de teléfono en letras rojas grandes, el principal objetivo de tu página web o blog es conseguir clientes y para conseguir más clientes primero necesitas conseguir prospectos y entre más prospectos mucho mejor. La mejor manera de conseguir una lista de prospectos interesados en tu producto o servicio es construyendo tu propia lista de suscriptores. Una vez que logras atraer visitantes a tu página web, es muy grave que los dejes ir sin antes darles la oportunidad de suscribirse a tu lista de emails.

Más de este recurso en: <https://luisrsilva.com/como-hacer-email-marketing/>

## ESTRATEGIAS PARA OBTENER INFORMACIÓN (Correo Electrónico y Nombre) DE LOS VISITANTES AL BLOG

Tamaño de mi lista actual de correos electrónicos de clientes potenciales	<input type="text"/>
Tamaño de la lista al final del 2025 (Meta)	<input type="text"/>
Número de emails a enviar por mes	<input type="text"/>

## USOS DEL CORREO ELECTRÓNICO COMO ESTRATEGIA DE MERCADEO

Enviar información (recursos, entrenamiento) gratis	<input type="text"/>
Notificar a nuestra audiencia de nuevo contenido publicado en el blog	<input type="text"/>
Ofertas o promociones especiales	<input type="text"/>
Encuestas o preguntas para conocer mejor a la audiencia	<input type="text"/>
Notificar a nuestra audiencia acerca de nuevos productos / servicios	<input type="text"/>

**IMPORTANTE:** NO enviar correo molesto de solo venta ya que va a ser considerado SPAM y va a causar enojo y por lo tanto desconexión y rechazo hacia nuestra marca / negocio.

# REDES SOCIALES

## FACEBOOK - ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en Facebook

<https://www.facebook.com/>

Propósito / Objetivo de la página:

Número de seguidores actuales

Número de seguidores meta para fin de año

Estrategia para atraer más seguidores

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

## INSTAGRAM - ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en Instagram

<https://www.instagram.com/>

Propósito / Objetivo del perfil de Instagram

Número de seguidores actuales

Número de seguidores meta para fin de año

Estrategia para atraer más seguidores

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

## YOUTUBE- ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en Youtube

<https://www.youtube.com/>

Propósito del canal en Youtube

Número de seguidores actuales

Número de seguidores meta para fin de año

Estrategia para atraer más seguidores

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

## PINTEREST - ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en Pinterest

<https://www.pinterest.com/>

Propósito del canal en Pinterest

Area for describing the purpose of the Pinterest channel.

Número de seguidores actuales

Input field for current number of followers.

Número de seguidores meta para fin de año

Input field for target number of followers for the end of the year.

Estrategia para atraer más seguidores

Area for describing the strategy to attract more followers.

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

Area for describing the strategy to lead followers to the Blog / Website.

## X / TWITTER - ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en Twitter

<https://www.twitter.com/>

Propósito del canal en Twitter

Area de texto para el propósito del canal en Twitter.

Número de seguidores actuales

Area de texto para el número de seguidores actuales.

Número de seguidores meta para fin de año

Area de texto para el número de seguidores meta para fin de año.

Estrategia para atraer más seguidores

Area de texto para la estrategia para atraer más seguidores.

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

Area de texto para la estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web.

## TIK TOK - ESTRATEGIA

Dirección de la página de la empresa en TikTok

<https://www.tiktok.com/>

Propósito del canal en TikTok

Número de seguidores actuales

Número de seguidores meta para fin de año

Estrategia para atraer más seguidores

Estrategia para llevar los seguidores hacia el Blog / Sitio Web

# ¿OTRAS REDES SOCIALES?

Puedes usar el mismo formato anterior para cualquier otra red social que vayas a implementar dentro del marketing digital de tu negocio.

## ESTRATEGIAS DE PROMOCIONES Y OFERTAS

Crear un frenetismo alrededor de tu marca con ofertas y promociones apropiadamente planificadas, es una manera de convertir clientes potenciales (prospectos) en clientes (compradores).

También motiva a clientes pasados a estar activos nuevamente. Recuerda que no tienes que hacer descuentos ni rebajar los precios de tus productos / servicios para correr una promoción.

## IDEAS PARA PROMOCIONES Y OFERTAS

- Compre uno, lleve el otro gratis
- Compre Más, Ahorre Más (\$25 ahorre 10%, \$50 ahorre \$15, etc)
- Promociones y Ofertas basadas en Días Festivos
- Bonos Adicionales Con La Compra
- Consulta Gratis con la Compra
- Concursos en Redes Sociales
- Concursos



## CALENDARIO DE PROMOCIONES Y OFERTAS

Enero:

Febrero:

Marzo:

Abril:

Mayo:

Junio:

Julio:

Agosto:

Septiembre:

Octubre:

Noviembre:

Diciembre:

## ACCIONES

- Ten claro el plan (usa este documento)
- Construye la presencia online de tu negocio - [Puedes empezar aquí](#)
- Construye el proceso de captación de prospectos, ventas y fidelización
- Crea contenido para:
  - Atraer tráfico orgánico
  - Crear comunidad
- Crea campañas pagadas de publicidad online (Google Ads / Instagram / Facebook Ads)

Este documento lo estaremos actualizando de acuerdo a los nuevos recursos que vayamos publicando, por eso no olvides estar pendiente en mi blog [WWW.LUISRSILVA.COM](https://www.luisrsilva.com)



*“Mi misión radica en aprovechar mi experiencia obtenida desde el 2008 especializándome en Presencia Online y compartir mi conocimiento a emprendedores y dueños de negocio incluyendo herramientas, técnicas y estrategias para utilizar efectivamente la tecnología y el internet en el proceso de promoción y ventas.”*

*Gracias!!!!*

**LUIS R. SILVA**

[WWW.LUISRSILVA.COM](http://WWW.LUISRSILVA.COM)

**Nos vemos en:**

**Canal de Youtube:**

[www.youtube.com/c/luisrsilva/](https://www.youtube.com/c/luisrsilva/)

**Facebook:**

[www.facebook.com/luisnomarketing/](https://www.facebook.com/luisnomarketing/)

**Instagram:**

[www.instagram.com/luisnomarketing/](https://www.instagram.com/luisnomarketing/)

**X:**

[www.twitter.com/luisnomarketing/](https://www.twitter.com/luisnomarketing/)

**Tiktok:**

[www.tiktok.com/@luisnomarketing](https://www.tiktok.com/@luisnomarketing)

**Linkedin:**

<https://www.linkedin.com/in/luisrsilva/>