

MANUAL HERRAMIENTAS MARKETING DIIGITAL



MANUAL HERRAMIENTAS E MARKETING

1. DESCUBRIMIENTO.

- Google Ads.

Google Ads es la plataforma de publicidad online de Google, que permite a las empresas promocionar sus productos o servicios en los resultados de búsqueda de Google, en sitios web afiliados a su red de Display, YouTube, Gmail, y aplicaciones móviles. Las empresas pueden crear anuncios altamente dirigidos que se muestran a usuarios específicos, basándose en palabras clave, intereses, ubicación, dispositivo, entre otros factores.

Google Ads muestra un modelo de pago por clic (PPC), donde las empresas pagan cada vez que alguien hace clic en su anuncio. El precio por clic (CPC) puede variar ampliamente según el sector, la competencia por las palabras clave, y otros factores como la calidad del anuncio y su relevancia.

Sus beneficios son la segmentación avanzada, el rápido retorno de inversión, los resultados medibles y análisis en tiempo real y la variedad de tipo de anuncios.

Nos metemos en Google y buscamos abrigos con una buena relación calidad-precio y nos aparecen múltiples opciones de diferentes marcas, así como sus anuncios. De primeras nos llama la atención la página de Zara por sus anuncios llamativos.

- Ahrefs

Herramienta SEO (Search Engine Optimization) avanzada, conocida por ayudar a los profesionales de marketing y dueños de sitios web a mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda. La plataforma proporciona datos clave para desarrollar estrategias de SEO, como investigación de palabras clave, análisis de backlinks, auditoría de sitios, y seguimiento de clasificación de palabras clave. Ahrefs es utilizado tanto por empresas grandes como pequeñas, y es particularmente útil para monitorear la competencia y descubrir oportunidades de mejora en el contenido web.

Sus precios varían dependiendo de las necesidades de los usuarios:

- Plan Lite: Aproximadamente \$99 USD al mes. Ideal para usuarios individuales o pequeñas empresas, incluye investigación de palabras clave y análisis básico de backlinks.
- Plan Standard: Alrededor de \$199 USD al mes. Incluye funciones adicionales como un análisis de backlinks más completo, seguimiento de palabras clave y auditorías de sitios.
- Planes Avanzados (Advanced y Agency): \$399 y \$999 USD al mes, respectivamente. Estos planes son para grandes empresas o agencias, con

características como monitoreo avanzado de múltiples proyectos y acceso ampliado a la base de datos de Ahrefs.

Sus beneficios son la investigación exhaustiva de palabras claves, el análisis de Backlinks, análisis de competencia, explorador de contenidos, auditoría del sitio donde se analizan todos los datos importantes necesarios.

Vemos como al buscar un abrigo nos sale de primera opción la página de Zara teniendo en cuenta las características que hemos añadido por lo que suponemos que se trata de un producto con una buena relación calidad-precio.

- Meta Ads (Facebook e Instagram Ads)

Plataforma de publicidad de Meta (antes conocida como Facebook), que permite a empresas y creadores de contenido mostrar anuncios en redes sociales de Meta, como Facebook, Instagram, Messenger y la red de Audience Network. Meta Ads es ampliamente usada por empresas de todos los tamaños para llegar a audiencias específicas, dada la enorme base de usuarios activos en las redes sociales de Meta y las capacidades avanzadas de segmentación que ofrece.

Dependiendo de la industria, el Costo por Clic (CPC) puede variar desde unos pocos centavos hasta varios dólares. En promedio, el CPC en Meta Ads tiende a ser más asequible que en Google Ads.

Sus beneficios son la segmentación de audiencia avanzada, la diversidad de formatos de anuncio, las herramientas de retargeting donde muestran anuncios a personas que ya visitaron la web, medición y análisis detallado, publicidad visual y de alto impacto, aumento de la visibilidad y el alcance.

Vemos diversos anuncios de las marcas en nuestras redes sociales y nos llama la atención sus productos, vídeos y fotos.

- TikTok Ads (ByteDance)

Plataforma publicitaria de TikTok, diseñada para que empresas y creadores de contenido promocionen productos, servicios o marcas mediante anuncios en video dentro de la app de TikTok. Esta plataforma se ha vuelto especialmente popular entre marcas que desean atraer a audiencias jóvenes y altamente participativas, ya que el 60% de sus usuarios son menores de 30 años.

TikTok Ads usa un sistema de subasta que permite ajustar las campañas en función del presupuesto disponible, aunque suele ser más costosa que otras redes sociales debido a su alta participación de usuarios.

Nos metemos en Tik Tok y vemos chicas con un abrigo similar al que nosotros queremos y etiqueta en sus redes sociales que es de Zara, así como nos aparece de seguidos varios haul y unboxing con diversa ropa de Zara.

- SEMRush

Herramienta integral de marketing digital enfocada en SEO, SEM (publicidad en motores de búsqueda), análisis de contenido, y redes sociales. Es una plataforma popular entre especialistas en marketing digital y propietarios de sitios web, ya que permite realizar investigaciones detalladas sobre palabras clave, analizar la competencia, monitorear el rendimiento en motores de búsqueda y optimizar campañas de publicidad pagada. SEMrush es ideal para quienes buscan mejorar su visibilidad en línea, atraer más tráfico y entender mejor el mercado digital.

Sus planes de precios varían según al tipo de mercado al que se dirigen:

- Plan Pro: Aproximadamente \$119 USD al mes, ideal para freelancers o pequeñas empresas. Incluye herramientas básicas de investigación de palabras clave, auditoría de sitios y seguimiento de posiciones.
- Plan Guru: Alrededor de \$229 USD al mes. Añade funciones avanzadas como análisis de contenido, datos históricos y capacidades ampliadas para informes de marketing.
- Plan Business: Cuesta cerca de \$449 USD al mes, diseñado para agencias y grandes negocios. Ofrece funciones avanzadas de API, informes detallados y herramientas de gestión de redes sociales.

Sus beneficios son la investigación de palabras claves, el análisis de competencia, auditoría técnica del sitio, gestión de redes sociales, herramientas de publicidad de pago, explorador de contenido y generador de ideas y análisis de backlinks.

Tras a ver investigado y visto el abrigo en varios sitios, ya no me paran de salir anuncios de abrigos, de la página web, promociones, novedades...

2. CONSIDERACIÓN.

- Google Shopping

Es una plataforma de Google que permite a los usuarios buscar y comparar productos de diferentes tiendas en línea. A través de Google Shopping, los comercios pueden mostrar sus productos con fotos, precios, reseñas y enlaces directos para que los compradores puedan realizar la compra en el sitio web del vendedor funcionando como un escaparate virtual.

Sus precios dependen del costo por clic donde se paga cada vez que un usuario hace clic en el anuncio. Aunque también tienen listados gratuitos sin coste y con una menor visibilidad.

Sus beneficios son la comparación rápida de precios y productos, filtros, reseñas y calificaciones.

Me meto en Google shopping y encuentro reseñas de la marca de varios clientes diciendo que son productos de calidad y no tienen un precio muy elevado y por tanto muy contentos con su compra, talla...

- Mailchimp.

Mailchimp permite crear, automatizar y analizar campañas de email marketing. Las empresas pueden diseñar correos electrónicos personalizados, enviar correos a listas segmentadas y hacer seguimiento del rendimiento de las campañas. La plataforma ofrece herramientas de automatización, análisis de datos y gestión de audiencias, lo que permite a los usuarios mantener relaciones con sus clientes.

Sus precios varían según el plan que se contrate:

- Plan gratuito: Incluye funciones básicas como plantillas de email, automatizaciones simples y análisis básico; suele estar limitado a 500 contactos. Desde \$13/mes.
- Essentials: Ofrece funciones adicionales y soporte, con un límite de contactos más alto y un costo inicial accesible, ideal para pequeñas empresas.
- Standard: Incluye herramientas de segmentación avanzada, optimización de horarios y más personalización.
- Premium: Dirigido a empresas más grandes o con necesidades avanzadas, como segmentación avanzada, análisis más detallados y soporte prioritario.

Sus beneficios son la automatización de marketing, la segmentación avanzada, el análisis detallado, la facilidad de uso y las integraciones con otras aplicaciones permitiendo sincronizar datos.

Me creo una cuenta en Zara para tener ciertos beneficios y veo como mi abrigo que me aparece agotado en la web al meter mi correo me muestra como en cuanto un abrigo quede disponible del diseño que yo quiero y mi talla ya sea por una devolución o por cambio de talla o color y quede disponible me mandará un aviso al correo para poder comprarlo.

- ActiveCampaign

Plataforma de automatización de marketing y gestión de relaciones con clientes (CRM), que se especializa en ofrecer herramientas avanzadas para email marketing, automatización de ventas y gestión de clientes. Su principal ventaja es la capacidad de crear flujos de trabajo de automatización altamente personalizados, que ayudan a los negocios a gestionar todo el ciclo de vida de sus clientes.

- Plan Lite: Incluye funciones básicas de email marketing, automatización y segmentación para pequeños negocios que recién comienzan, limitado en opciones de CRM. 29\$ por mes para 500 contactos.
- Plan Plus: Ideal para pequeñas y medianas empresas, añade herramientas de CRM, automatización avanzada y la capacidad de enviar SMS. 49\$ al mes.
- Plan Professional: Ofrece acceso a funciones más avanzadas, como el machine learning para automatización de marketing y optimización de campañas. 149\$ por mes.
- Plan Enterprise: Diseñado para grandes empresas, incluye funciones personalizadas, soporte prioritario, un gestor de cuentas y acceso a integraciones más avanzadas. 279\$ por mes.

Sus beneficios son la automatización avanzada, el CRM y gestión de ventas, la segmentación detallada y personalizada, las herramientas de machine learning, la integración con múltiples plataformas.

Me mandan correos notificándome todo tipo de novedades, descuentos, nuevas colecciones o si me he dejado algo en el carrito después de meterme en la página web y ver que me podría comprar además una camiseta monísima que me ha salido en recomendados con descuento. Así que cuando tenga mi abrigo disponible compraré ambas cosas.

- HubSpot

Plataforma completa de gestión de relaciones con el cliente (CRM) que incluye diversas herramientas de marketing, ventas, servicio al cliente y gestión de operaciones. Ofrece diferentes niveles de precios según los "hubs" que se seleccionen y el tamaño de la base de datos de contactos, con opciones escalables para adaptarse al crecimiento del negocio.

- CRM Gratuito: Ofrece funciones básicas de gestión de contactos, informes y seguimiento de tareas sin costo, ideal para negocios en sus primeras etapas.
- Starter: Desde \$20 USD al mes por usuario, este plan añade automatización básica y herramientas de marketing y ventas. Es una opción accesible para pequeñas empresas que requieren funciones adicionales.
- Professional: Desde \$890 USD mensuales, ofrece herramientas avanzadas de automatización, segmentación y gestión de clientes, así como funcionalidades en varios hubs (como marketing, ventas y servicio). Es popular entre medianas empresas que buscan optimizar la relación con sus clientes y su proceso de ventas.
- Enterprise: Con precios desde \$3,600 USD mensuales, incluye características avanzadas como personalización de eventos, herramientas de seguridad y control de acceso, ideal para grandes empresas que necesitan soluciones completas y personalizadas para múltiples departamentos.

Sus beneficios son la automatización avanzada, el CRM integral, escalabilidad y personalización y herramientas de informes y análisis.

Tras que mi producto deseado vuelva a estar disponible lo compro, y me llega automáticamente un correo de confirmación, seguimiento y métodos de pago seguros lo que me proporciona cierta seguridad ya que yo decido el método de pago de entre las opciones que me proporcionen.

- Zoho Campaigns

Plataforma de marketing por correo electrónico que permite a las empresas gestionar campañas de correo automatizadas, segmentación avanzada y seguimiento de métricas clave. La plataforma está integrada con el ecosistema de aplicaciones de Zoho y tiene una amplia variedad de características que incluyen A/B testing, personalización de contenido, envío de correos en función de la zona horaria de los contactos y opciones de automatización para optimizar las interacciones de los usuarios.

Sus precios son tres planes diferentes de pagos:

- Plan Estándar: Desde \$3 mensuales para enviar hasta 500 correos, con tarifas que aumentan según el volumen de correos o contactos. Este plan incluye segmentación básica, plantillas personalizables, y hasta 10 usuarios.
- Plan Profesional: Inicia en aproximadamente \$6.50 mensuales y añade funcionalidades avanzadas como la personalización de contenido, flujos de trabajo automatizados para acciones complejas, seguimiento de abandono de carritos y hasta 20 usuarios.
- Pago por Crédito: Permite comprar créditos de correo por uso, una opción flexible para campañas esporádicas sin necesidad de suscripciones fijas.

Ideales para pequeñas y medianas empresas que desean automatizar el email marketing a bajo precio.

Como ya me he suscrito en la página de Zara me mandan las nuevas colecciones y campañas, así como soy la primera en enterarme de cuando van a ser los descuentos y que prendas van a estar en descuento.

3. DECISIÓN.

- Google Analytics

Herramienta gratuita de análisis web desarrollada por Google que permite a los propietarios de sitios web y aplicaciones rastrear y analizar el tráfico de sus usuarios. Ofrece información detallada sobre cómo los visitantes interactúan con el contenido, desde las páginas visitadas hasta la duración de la visita, la tasa de conversión y las rutas de navegación en el sitio. Esta información es crucial para optimizar la estrategia digital, mejorar la experiencia del usuario y tomar decisiones de marketing basadas en datos.

Sus precios oscilan entre sus dos versiones principales:

- Google Analytics Free: La versión gratuita incluye la mayoría de las herramientas de análisis necesarias para pequeñas y medianas empresas.
- Google Analytics 360: La versión premium es parte de Google Marketing Platform y está diseñada para grandes empresas o negocios con altos volúmenes de datos. partir de \$150,000 USD anuales, dependiendo del volumen de datos y las necesidades de la empresa

Sus beneficios son la medición detallada del tráfico, análisis de comportamiento de usuarios, métricas de conversión y integraciones con más plataformas.

Tras mi compra y mi satisfacción con la misma me meto en las redes sociales de Zara para buscar nuevas ofertas y promociones mientras mi pedido llega ya que he decidido pedirlo por Internet.

- Hotjar

Herramienta de análisis de experiencia del usuario (UX) que permite a empresas entender el comportamiento de sus visitantes en sitios web o aplicaciones mediante mapas de calor, grabaciones de sesiones, encuestas y análisis de embudos de conversión. Hotjar se enfoca en ayudar a identificar cómo interactúan los usuarios con

una página y qué obstáculos enfrentan, ofreciendo insights para optimizar la experiencia de usuario.

Sus precios varían dependiendo del plan que se contrate:

- Plan Básico (Gratis): Incluye funciones esenciales, como mapas de calor limitados y grabaciones de sesiones, y es ideal para pequeñas empresas que necesitan datos básicos. Limita la cantidad de grabaciones y datos almacenados.
- Plus: Desde \$32 USD al mes, permite el acceso a mapas de calor más detallados, grabaciones ilimitadas de sesiones, y opciones adicionales de personalización para encuestas y análisis.
- Business: Comienza en \$80 USD mensuales e incluye características avanzadas como la creación de embudos de conversión, segmentación detallada y análisis más profundo, recomendado para empresas medianas.
- Scale: Este plan personalizado ofrece acceso a todas las funciones de Hotjar, soporte prioritario y análisis sin restricciones, dirigido a empresas grandes o con necesidades avanzadas de análisis.

Sus beneficios son mapas de calor donde se muestra donde pasan más tiempo los usuarios, grabaciones de sesiones, análisis de embudos de conversión y encuestas y retroalimentación.

Finalmente me llega mi producto y compruebo que la calidad es muy buena y que el abrigo es bonito y por tanto decido quedármelo. Y decido mirar y plantearme comprar más cosas.

- Stripe

Plataforma de pagos en línea diseñada para ayudar a empresas y desarrolladores a gestionar transacciones en internet. Stripe permite aceptar pagos mediante tarjetas de crédito y débito, y ofrece herramientas avanzadas para la facturación, suscripciones y gestión de pagos en diferentes divisas. Stripe es particularmente popular entre negocios en línea y startups debido a su fácil integración y su enfoque en la seguridad de las transacciones.

Sus precios varían dependiendo de los planes:

- Pagos estándar: Stripe cobra una comisión del 2.9% + \$0.30 USD por cada transacción con tarjeta de crédito o débito, sin tarifa mensual ni cargos de instalación.
- Planes personalizados: Para empresas con altos volúmenes de transacciones o requerimientos específicos.

Sus beneficios son la fácil integración, la compatibilidad global, la seguridad avanzada y la automatización de la facturación.

Valoro que opciones de pago hay y cual es la que más me gusta a mi para realizar mi pago.

- Optimizely

Plataforma avanzada de experimentación y optimización de experiencias digitales. Permite a las empresas realizar pruebas A/B, personalizar contenido, gestionar funciones y optimizar experiencias para aumentar conversiones y mejorar la interacción con los usuarios.

Optimizely ofrece planes personalizados, especialmente dirigidos a empresas de mayor tamaño. Los precios dependen del volumen de tráfico y las herramientas necesarias. Los planes básicos comienzan aproximadamente en \$36,000 USD anuales, mientras que las opciones más avanzadas para empresas con tráfico y necesidades complejas pueden superar los \$200,000 USD al año. Las tarifas específicas se deben consultar directamente con el equipo de ventas de Optimizely, ya que no son públicas y varían según los requisitos de cada empresa.

Sus beneficios son la toma de decisiones basadas en datos, la personalización avanzada, la compatibilidad multicanal, integraciones flexibles y la gestión de funciones y despliegue rápido de cambios.

Estoy muy contenta con mi producto y escribo una reseña favorable a la marca.

4. RETENCIÓN.

- Smile.io.

Plataforma de lealtad que permite a las tiendas de comercio electrónico implementar programas de fidelización basados en puntos, referidos y niveles VIP para recompensar y retener clientes. Ofrece varias herramientas para personalizar la experiencia de lealtad, fomentar el compromiso del cliente y aumentar las ventas al otorgar puntos por compras, referencias o interacciones en redes sociales.

Sus precios dependen del plan que se contrate:

- Plan Gratuito: Incluye programas de puntos y referidos básicos, pero con opciones limitadas para personalizar y sin integraciones adicionales. Ideal para probar las funciones iniciales.
- Starter (\$49/mes): Añade branding personalizado y permite la integración de una aplicación adicional, proporcionando funcionalidades básicas de informes.

- Growth (\$199/mes): Ofrece características como el programa VIP, "Nudges" para recordatorios in situ, y hasta dos integraciones. También incluye un panel de análisis completo y más formas de ganar puntos.
- Pro (\$599/mes): Incluye acceso ilimitado a integraciones y funcionalidades avanzadas, como la personalización de recompensas en checkout y el acceso a una mayor variedad de reportes.
- Enterprise (Desde \$1,000/mes): Proporciona API para integraciones personalizadas, soporte prioritario y reportes detallados a nivel empresarial para una administración avanzada del programa.

Sus beneficios son la facilidad de integración y flexibilidad en recompensas, ideal para negocios que buscan mantener a sus clientes comprometidos.

Me ofrecen descuentos y promociones o gastos de envío gratis por estar suscrita a la newsletter de Zara.

- LoyaltyLion.

Plataforma de fidelización que permite a las empresas crear y gestionar programas de lealtad personalizados. Ofrece herramientas para aumentar la retención de clientes, mejorar la experiencia del cliente y fomentar las compras repetidas.

LoyaltyLion ofrece una prueba gratuita de 30 días, después de la cual los precios comienzan en \$159 al mes para hasta 1,000 clientes y pueden aumentar dependiendo del número de clientes y las características requeridas. Hay un plan personalizado para empresas más grandes, cuyo precio se determina según las necesidades específicas.

Sus beneficios son los programas personalizables de lealtad, la integración con plataformas de comercio electrónico, análisis de datos de los clientes, engagement multicanal y generación de referencias y crecimiento orgánico.

Decido comprar otra vez porque me ha gustado la experiencia de compra y la marca me premia con un descuento en la próxima compra.

- Klaviyo

Plataforma de marketing digital diseñada principalmente para el comercio electrónico. Se enfoca en la automatización de campañas de email marketing y mensajes SMS, ofreciendo herramientas avanzadas para la segmentación de audiencias, análisis de datos y personalización de contenido en función del comportamiento del usuario.

Klaviyo ofrece planes según la cantidad de contactos activos en la lista de correos:

- Plan Gratuito: Hasta 500 correos electrónicos al mes para 250 contactos.
- Planes Pagos de Email: Desde \$20 al mes para 500 contactos (5,000 correos electrónicos). Los precios aumentan de acuerdo al tamaño de la lista, llegando, por ejemplo, a \$120/mes para 10,000 contactos y hasta \$480/mes para 50,000 contactos
- Planes de Email y SMS: A partir de \$35/mes, con cargos adicionales por mensajes SMS enviados. El costo varía según el país y los créditos necesarios para cada tipo de mensaje.

Sus beneficios son la segmentación avanzada, la automatización de flujos de trabajo, la integración con plataformas de comercio electrónico y los análisis y reportes detallados.

Me mandan un email, mencionándome una nueva campaña que van a lanzar y planteándome posibles outfits acordes a mi estilo.

- Zendesk

Solución de atención al cliente y CRM diseñada para gestionar interacciones con clientes a través de múltiples canales, incluyendo correo electrónico, teléfono, chat en vivo, redes sociales, y más, en una plataforma centralizada. Entre sus principales beneficios destacan:

- Atención Omnicanal: Permite gestionar todos los canales de comunicación en un solo lugar.
- Automatización e IA: Bots de inteligencia artificial y automatización que resuelven consultas comunes.
- Soporte de autoservicio: Proporciona opciones de autoservicio como bases de conocimiento y foros.
- Analíticas y reportes: Son herramientas de análisis y generación de reportes que ayudan a entender la satisfacción del cliente.

Sus precios dependen del plan y las características:

- Suite Team: Desde \$55 USD por agente al mes, con funcionalidades básicas de soporte.
- Suite Growth: Desde \$89 USD por agente al mes, ideal para empresas en expansión.
- Suite Professional: Desde \$115 USD por agente al mes, que incluye herramientas avanzadas de informes y colaboración.
- Suite Enterprise: Desde \$169 USD por agente al mes, pensado para grandes empresas con necesidades complejas de personalización y escalabilidad

Sus beneficios son una opción atractiva de mejora para las empresas que buscan centralizar su atención al cliente y mejorar la eficiencia operativa mediante tecnología y analítica avanzada.

Necesito ayuda a la hora de ver que talla podría ser la misma en una prenda por ello pruebo el asistente de tallas de la marca metiendo mis medidas para que me aconseje sobre que talla necesito.

- Intercom

Plataforma de comunicación y soporte al cliente diseñada para gestionar y optimizar la relación con el cliente mediante chatbots, mensajería y automatización en múltiples canales, como email, SMS y redes sociales. Su objetivo es mejorar la experiencia del cliente y agilizar las interacciones, lo cual es especialmente útil para empresas de todos tamaños que desean centralizar y automatizar el soporte en una única plataforma.

Sus precios oscilan dependiendo del plan que se contrate:

- Plan Essential: Dirigido a pequeñas empresas, incluye herramientas básicas como la bandeja de entrada compartida, el chatbot Fin y soporte en varios canales por \$39 por usuario mensual.
- Plan Advanced: Para equipos en crecimiento, con funciones de automatización avanzada, soporte multilingüe y reportes personalizados, a un costo de \$99 por usuario mensual.
- Plan Expert: Diseñado para grandes empresas con necesidades avanzadas de soporte, proporciona soporte prioritario y funciones personalizadas por \$139 por usuario mensual.

Sus beneficios son la automatización con la IA, el soporte omnicanal, el soporte proactivo ofreciendo soporte antes de que los clientes lo soliciten y facilidad de uso y escalabilidad.

Pido la camiseta que quería y le pregunto al chatbot cuanto tiempo va a tardar mas o menos en llegar mi producto.

5. RECOMENDACIÓN.

- Traackr

plataforma avanzada de marketing de influencers que ayuda a empresas y agencias a identificar, gestionar y optimizar sus campañas de influencers. Con acceso a una base de datos global de más de 6 millones de perfiles, permite descubrir, seleccionar y analizar influenciadores en función de sus audiencias y la alineación con la marca, utilizando métricas avanzadas como el rendimiento histórico de publicaciones y el análisis demográfico de seguidores.

Sus precios varían según las necesidades de los equipos:

- Growth (desde \$20,000 USD al año) para equipos pequeños con funcionalidades básicas como gestión de campañas y reportes estándar.
- Standard (desde \$32,500 USD al año) para equipos que requieren orientación estratégica adicional, con características avanzadas y soporte de cliente.
- Plus (desde \$55,000 USD al año) para programas avanzados con necesidades de escalabilidad, integración de datos y administración personalizada.

Sus beneficios son el descubrimiento de influencers, la gestión de campañas y relaciones, la seguridad y reputación, análisis y reportes complejos y las integraciones con otras plataformas.

Veo como el producto que yo me he comprado lo ha publicado también una influencer que me gusta mucho por tanto me siento contenta y le doy me gusta porque tiene la misma camiseta que yo.

- HypeAuditor

Plataforma especializada en marketing de influencers que ayuda a las empresas a gestionar sus campañas de marketing con análisis detallados, herramientas de descubrimiento de influencers, y opciones de planificación de campañas. Su enfoque permite analizar a fondo el perfil de los influencers, así como supervisar el rendimiento de las campañas, haciendo de esta una herramienta completa para el desarrollo de estrategias de marketing de influencers.

Sus precios varían según los planes de suscripción:

- Plan Starter: Desde \$299 al mes, incluye características básicas de análisis y descubrimiento.
- Plan Pro: Desde \$499 al mes, ideal para empresas que necesitan funciones avanzadas de gestión de campañas y análisis de tendencias. Además, ofrece una prueba gratuita para evaluar la plataforma antes de suscribirse.

Sus beneficios son descubrir y analizar influencers administrar campañas de manera eficiente, analizar el rendimiento y el retorno de inversión y la vigilancia competitiva.

Veo las diversas campañas de navidad de muchas marcas, pero veo que a la hora de comprar ropa la que más se acerca a mi persona es la campaña de Zara son outfits más parecidos a mi estilo.

- Later

Plataforma de gestión de redes sociales que se enfoca en la programación y análisis de contenido visual, especialmente útil para Instagram, pero también compatible con Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, TikTok y YouTube. Su principal función es permitir a los usuarios planificar, programar y analizar publicaciones, y ofrece una vista de calendario con función de arrastrar y soltar, que facilita visualizar y organizar el contenido antes de publicarlo.

Sus precios:

- Plan gratuito: Ofrece programación limitada de hasta 10 publicaciones por mes para cada red social.
- Planes de pago: Los precios comienzan en aproximadamente \$18/mes, con opciones avanzadas para pequeñas y medianas empresas y hasta soluciones personalizables para grandes empresas, que incluyen integración con otras herramientas de marketing y soporte para estrategias de marketing de influencers.

Sus beneficios son la facilidad de uso y programación visual, contenido generado por el usuario, herramientas de analítica y colaboración en equipo.

Las redes sociales de Zara suben una publicación diciendo que van a sacar una nueva colaboración con una influencer en todas sus redes sociales.

- Hootsuite.

Plataforma de gestión de redes sociales que permite a Zara programar y monitorear todas sus publicaciones en redes como Instagram, Facebook y Youtube desde un único lugar.

Facilita la gestión eficiente de redes sociales y la programación de contenido estratégico en horarios óptimos.

Su público objetivo son equipos de marketing social que manejen varias cuentas en redes sociales y campañas.

- Zara App

La aplicación móvil oficial de Zara ofrece una experiencia de compra optimizada y personalizada. Los usuarios pueden explorar el catálogo, ver las últimas colecciones y recibir notificaciones sobre ofertas especiales.

Mejora la retención de clientes, ya que ofrece una experiencia personalizada y notificaciones que impulsan la consideración de compra.

Público objetivo son los usuarios de móviles que prefieren aplicaciones para comprar y seguir sus marcas favoritas.

Y también contaremos con su página web donde inscribiéndote a la newsletter conseguiremos descuentos y promociones.