

50

RAZONES

PARA IMPLEMENTAR
UNA ESTRATEGIA de

MARKETING MÓVIL



publicar®



¿Este eBook es correcto para mi?

10:00 ✓✓

Es para quienes están familiarizados con el marketing, pero tienen poca experiencia en la ejecución de estrategias y tácticas relacionadas.

10:10

¿Te refieres a usuarios de nivel intermedio????

10:12 ✓✓

Así es! En nuestro blog estaremos publicando material complementario para todos los niveles, incluyendo el básico y experto.
¡Qué disfrutes el contenido!



10:00



Contenido

1. Cifras, usuarios y perspectivas

2. Publicidad en móviles

3. Aplicaciones móviles

4. Usabilidad y buenas prácticas

5. M-commerce





ACERCA DE ESTE EBOOK

Especialmente dedicado a los emprendedores (actuales o futuros) que ven en el marketing digital y en los dispositivos móviles una gran oportunidad para impulsar su negocio y cautivar una nueva audiencia que día a día crece de manera acelerada.

Este eBook tiene un propósito claro: ser útil y práctico. Le prometo que cuando termine de leerlo (35 minutos) va a convencerse de la importancia del marketing móvil y va a despejar muchas dudas. ¡Qué lo disfrute!

Yojana Cárdenas
@yojisc

Compartir este eBook



1. CIFRAS, USUARIOS Y PERSPECTIVAS



publicar[®]



1. La búsqueda a través de dispositivos móviles se ha incrementado en 400% en el último año.

2. La evolución del acceso a Internet en los últimos dos años, evidencia que el móvil es el dispositivo que encabeza la tendencia creciente en el número de conexiones, pasando del 14% al 43% en el 2013.

4. En el 2016 habrá en circulación más de 10 billones de smartphones y tabletas.

6. Brasil tiene la más alta cuota de Tablets con un 40%, seguido por Colombia con un 38% y Puerto Rico 34.6%

8. El mercado de móviles colombiano es el de más rápido crecimiento a nivel mundial (278%).

3. El 91% de los usuarios de smartphone busca información local, 63% se comunicó con la empresa y un 40% visitó el lugar.

5. 1,2 billones de personas son usuarios de Internet Móvil; es decir el 17% de la población mundial.

7. Cada día, los usuarios de dispositivos móviles juegan 570 años de Angry Birds y ven 600 millones de vídeos en YouTube.

9. En Colombia el 30% de la población (14,7M) tiene un celular inteligente.

10. El 98% de los celulares en Colombia pueden recibir mensajes de texto y un 95% tiene capacidad de navegación en internet

Compartir este eBook



2. PUBLICIDAD EN MÓVILES



publicar[®]

11. La publicidad móvil permite interactuar y llegar más allá de la publicidad tradicional, porque le ayuda a las marcas a organizar comunidades poderosas a su alrededor.

12. El GPS y la posibilidad de identificar la ubicación exacta de los consumidores, ayuda a dirigir tráfico a las tiendas y brindar una experiencia más personalizada.

13. La inversión total en marketing móvil en Colombia fue de apenas el 1,76% del total de la inversión en medios digitales. Evidencia que hay una oportunidad para aprovechar.

14. Las campañas SEM en móviles son más efectiva que en otros dispositivos, pero para evidenciarlo con cifras debe separarlas de las que hace por otros medios, de forma que pueda probar, medir y desarrollar mensajes específicos para esa audiencia.

15. El 79% de los usuarios usa su smartphone mientras juega con la videoconsola, escucha música, ve la televisión, etc. ¡Esta es una oportunidad que se debe aprovechar en el momento de realizar campañas y pensar en algo multicanal!

17. Luego de ver un anuncio en móviles el 49% compra, el 42% hace clic y el 35% visita el sitio web.

16. La publicidad en móviles crece cinco veces más rápido que la publicidad en Internet para PC's, es el segmento que ha evolucionado más rápido.

18. Por medio de un amplio estudio, Google descubrió que los clics en anuncios desde los móviles, superaban el crecimiento de los clics orgánicos en 88%.

19. El 68% de los usuarios ha realizado una búsqueda en su smartphone tras ver un anuncio offline (no digital)

20. El 83% de los usuarios de smartphone ve llos anuncios en su móvil.



publicar[®]



3. APLICACIONES MÓVILES



21. Las aplicaciones enriquecen la relación con los usuarios, pero antes de hacer una debe tener claridad de por qué se quiere desarrollar, ¿cuál es el valor agregado para sus clientes?

22. Antes de definir en qué plataforma va a desarrollar su aplicación haga un seguimiento al tráfico de su página, para saber de que sistema operativo llega. A partir de esto tomé la decisión. “Pesque donde hay peces”.

23. Las aplicaciones preferidas, a nivel mundial, son las que permiten consultar Mapas, Redes Sociales y Correo Electrónico.

25. El 80% del tiempo que los colombianos usan su smartphone, lo invierten en disfrutar de sus aplicaciones móviles.

27. Entre las diferentes categorías de aplicaciones pagas, la categoría de juegos ocupa el primer lugar (93% están dispuestos a pagar por ellos), seguida de entretenimiento (87%), productividad (84%), mapas y navegación (84%), alimentos (77%) y noticias (76%).

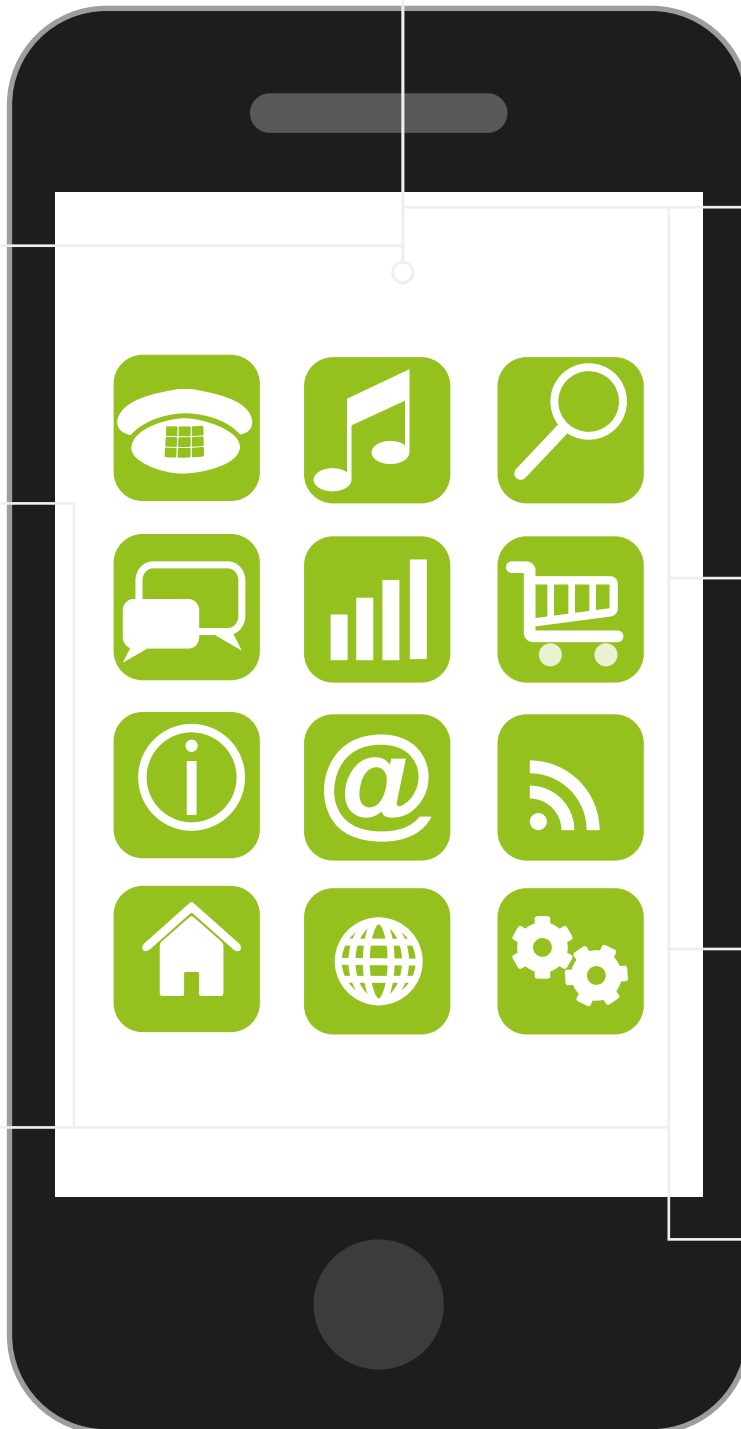
24. Una vez tenga la aplicación, será clave la fase de promoción, entre más descargas mejorará su posición en las tiendas de aplicaciones

26. Esté alerta a los comentarios que dejan los usuarios que ya descargaron su aplicación, puede encontrar oportunidades de mejora.

28. En 2015 la industria mundial de aplicaciones valdrá 30.000 millones de dólares.

29. Los que más utilizan apps son las personas de 25 a 34 años.

30. Para el sistema operativo iOS, se lanzan en promedio 978 apps nuevas al día, 1.107 en el caso de Android, y 286 para Windows Phone.



Compartir este eBook



4 USABILIDAD Y T. BUENAS PRÁCTICAS



publicar[®]

31. Hasta un 30% de los correos se abren en dispositivos móviles, cuando no están optimizados se aumenta la cantidad de clientes/prospectos que no hacen clic ni se interesan en el contenido.

33. Tras una mala experiencia móvil, el 40% de la gente visita el sitio web de la competencia

35. Cuando se ingresa a un sitio desde un smartphone, la velocidad de carga es determinante, a partir de los 4 segundos de espera, la "gente empieza a abandonar la causa".

37. En los móviles la interacción es táctil así que incluya botones grandes y evite dejarlos demasiado cerca uno del otro porque hará que el usuario se equivoque al dar clic, lo que implica pérdida de tiempo y frustración.

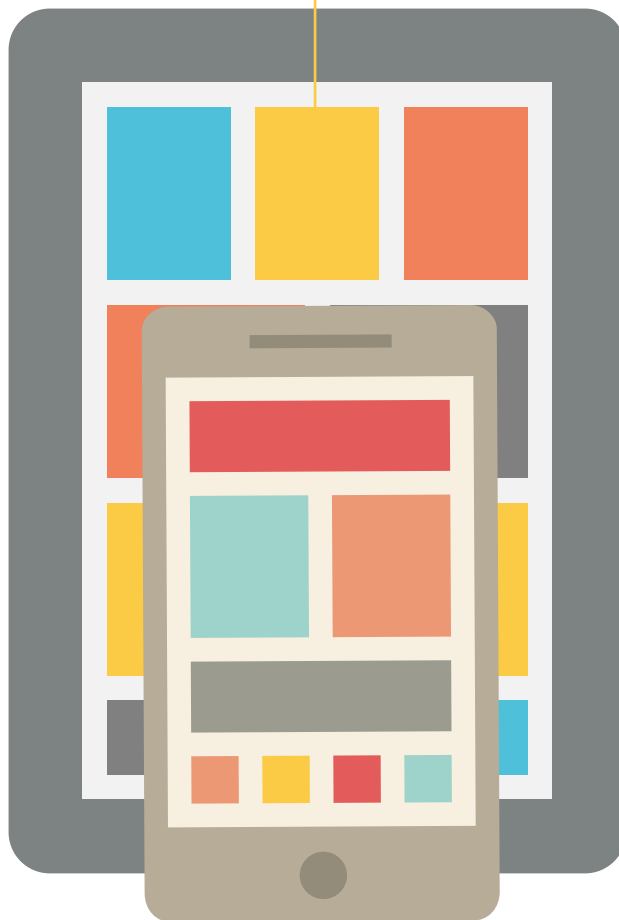
32. Verifique que sus CTA's (Llamados a la acción) y enlaces están enviando a los clientes potenciales a una página optimizada.

34. Si su sitio web está bien diseñado, nunca deje de optimizarlo a partir de las conclusiones obtenidas de las interacciones del usuario. Todo es susceptible de mejora.

36. El 57% de los usuarios afirma que no recomendaría una empresa con un sitio web para móviles mal diseñado. Puede verificar cómo está el suyo en este link

<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights>

38. Al optimizar su sitio tenga en cuenta que los Smartphones son dispositivos de bolsillo, que se utilizan especialmente en los momentos libres. Por el contrario las tabletas se usan en la comodidad de la casa, en especial en la noche o en la mañans. Esto determina el tipo de información que se va a ofrecer.



39. El 79% de los anunciantes de Google no tienen una página optimizada para móviles, lo que significa que se están perdiendo un porcentaje de ventas y de prospectos.

40. Los 5 puntos que se tienen en cuenta para calificar la excelencia de un sitio móvil (Search Agency) son: Velocidad de carga (<4 seg), Formato optimizado, Velocidad de descarga, links a Redes Sociales visibles y link de descarga de aplicación móvil.

Compartir este eBook



5. M-COMMERC

COMPRAS ONLINE

41. Se prevé que en 2014, se venderán en todo el mundo 208 millones de tablets y el 72% de los propietarios realizarán compras desde sus dispositivos semanalmente, lo que hará a este público muy atractivo.

42. Los consumidores normalmente usan sus tablets (68%) para una investigación previa antes del proceso de compra en tiendas físicas, leen y/o escriben las opiniones sobre los productos

43. El 73% de los compradores con smartphone prefiere utilizar los martphone en vez de consultar a los vendedores.

44. Durante el proceso de compra el colombiano visita en promedio 5 sitios web, y evalúan de 3 a 5 marcas.

45. Un 42% de los consumidores que utilizó un QR se convenció aún más del desembolso que pensaba realizar y otro 40% acabó haciendo una compra en el punto de venta.

46. Los consumidores frecuentemente utilizan su smartphone (78%) durante el proceso de compra en tiendas físicas para comparar precios, buscar cupones de descuento, ofertas y ubicaciones de tiendas



47. Las estadísticas indican que un 81% de las compras a través de un smartphone son de forma espontánea

48. 9 de cada 10 colombianos ha usado su smartphone para actividades relacionadas con el e-commerce.

49. 8 de cada 10 consumidores latinos, buscan, investigan o compran productos online al menos una vez por semana.

50. Un 30% de los compradores abandonan una transacción si el sitio no les brinda una experiencia óptima para móviles.

Compartir este eBook



En Publicar le brindamos la asesoría y el
acompañamiento que su negocio necesita para
ejecutar un
Plan de Marketing Móvil exitoso.



Contáctenos para darle
una asesoría gratuita



publicar®



Fuentes:

Los 5 elementos del Marketing Móvil. Revista PYM. 2013

Mobile Playbook. Google Thinks. 2013.

Portal Marketing Directo:

<http://www.marketingdirecto.com/especiales/marketing-movil/lo-que-las-100-empresas-mas-importantes-del-mundo-no-estan-haciendo-para-mejorar-su-experiencia-movil/>

El Mobile Marketing en Colombia: su estado actual y proyección. 2012

Adáptate al móvil. Google e IAB. 2013

Infografía Google: Understanding Mobile Consumer Behavior.

Comportamiento de usuarios en dispositivos móviles e-interactive

Mercado de móviles en Colombia. Universidad ICESI. 2013





Mobile

Smart

gracias

Phone

Phone

Mobile