

Nº	Componente	Descripción	Beneficios	Aspectos a Considerar	Relacionado Con
1	Inbound Marketing	Estrategia centrada en atraer clientes a través de contenido relevante y útil, en lugar de interrumpirlos con anuncios tradicionales.	Atrae clientes interesados de manera orgánica, mejora la relación con el cliente, genera confianza.	Necesita contenido de calidad y una estrategia de SEO sólida. Requiere tiempo para ver resultados.	SEO, Contenido, Redes Sociales, Copywriting
2	SEO (Search Engine Optimization)	Proceso de optimización de un sitio web para mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda.	Aumenta el tráfico web orgánico, mejora la autoridad del sitio, genera leads de calidad.	Requiere una actualización constante de estrategias debido a los cambios en los algoritmos de Google.	Inbound Marketing, Web, Copywriting
3	Estrategia de Contenidos	Planificación y creación de contenido valioso (artículos, blogs, videos, etc.) que atrae a la audiencia y mantiene su interés.	Genera tráfico constante, establece autoridad en el sector, mejora la lealtad del cliente.	El contenido debe ser relevante, coherente y de alta calidad. La frecuencia y el tipo de contenido son claves.	SEO, Inbound Marketing, Redes Sociales, Copywriting
4	Redes Sociales	Uso de plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, etc., para promover la marca, interactuar con clientes y generar leads.	Aumenta la visibilidad de la marca, fomenta la interacción, facilita la comunicación directa con clientes.	Necesita un buen calendario de publicaciones y la interacción constante con la audiencia.	Inbound Marketing, SEO, Copywriting
5	Email Marketing Automation	Uso de herramientas de automatización para enviar correos electrónicos personalizados basados en el comportamiento del usuario.	Mejora la comunicación personalizada, ahorra tiempo en la gestión, incrementa la conversión y la retención de clientes.	Necesita segmentación precisa de audiencias y cuidado con la frecuencia de los envíos para evitar la saturación.	Customer Journey, KPIs, Web, Inbound Marketing
6	Customer Journey	Mapa de la experiencia del cliente desde que descubre la marca hasta que se convierte en cliente leal y promotor.	Permite personalizar la experiencia del cliente, mejora la conversión, fideliza a los clientes.	Requiere un análisis continuo de la interacción y el comportamiento del cliente.	SEO, Inbound Marketing, Email Marketing, Web
7	Análisis & KPIs	Uso de métricas y herramientas analíticas para medir el rendimiento de las campañas de marketing y la efectividad de las estrategias.	Permite tomar decisiones basadas en datos, ajusta las estrategias en tiempo real, mide el retorno de inversión (ROI).	Debe ser consistente en la medición de indicadores clave como tráfico, conversión y retención.	Web, SEO, Inbound Marketing, Customer Journey
8	Publicidad Digital (Ads)	Uso de anuncios pagados a través de plataformas como Google Ads, Facebook Ads, etc., para promover productos y servicios.	Atrae tráfico inmediato, segmenta audiencias de manera precisa, aumenta la conversión rápidamente.	Requiere un presupuesto adecuado y pruebas A/B para optimizar los anuncios.	SEO, Inbound Marketing, Redes Sociales
9	Copywriting	Arte de escribir textos persuasivos para páginas web, blogs, correos electrónicos y anuncios que inciten al cliente a tomar una acción.	Mejora las tasas de conversión, optimiza la comunicación con el cliente, fortalece el mensaje de la marca.	Debe ser claro, persuasivo y adaptado al público objetivo.	SEO, Inbound Marketing, Redes Sociales, Web