

EBOOK

Estrategias de **Marketing Digital** para **Emprendedores** Colombianos

en 2025



Introducción

El marketing digital se ha consolidado como una de las herramientas más poderosas para los emprendedores en Colombia.

Con una penetración de internet que supera el 70% y una creciente adopción del comercio electrónico, nunca ha sido tan importante desarrollar estrategias efectivas para destacar en el mercado.

Este eBook te guiará a través de las estrategias de marketing digital más relevantes para 2025, apoyándote con datos, tendencias y herramientas clave.



Capítulo 1:

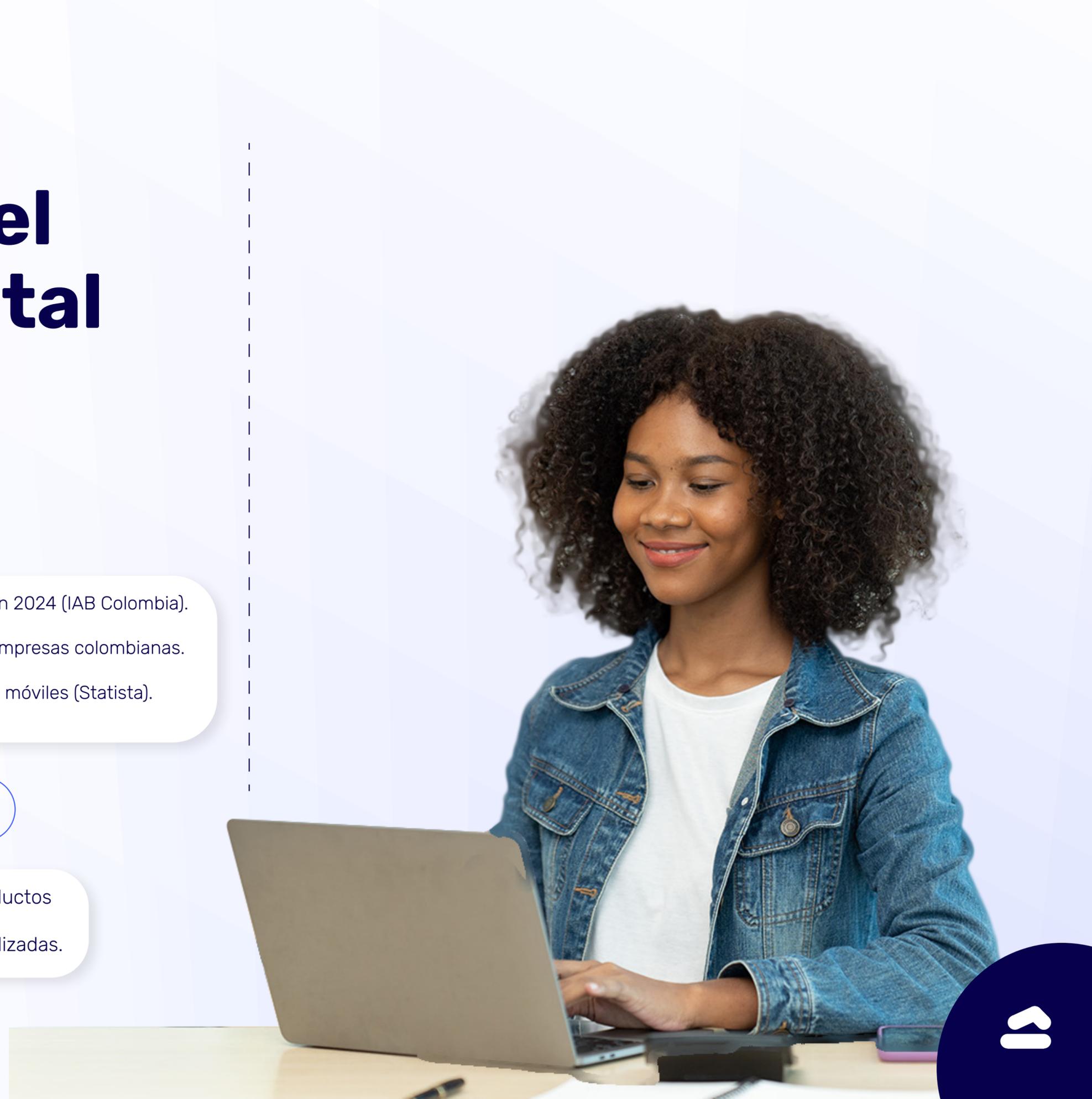
El panorama del marketing digital en Colombia

1.1. Datos clave:

- El gasto en publicidad digital en Colombia aumentó un **18%** en 2024 (IAB Colombia).
- Las redes sociales son el canal preferido para el **80%** de las empresas colombianas.
- El **60%** de las compras en línea se realizan desde dispositivos móviles (Statista).

1.2. Comportamiento del consumidor:

- Mayor uso de las búsquedas por voz: "dónde comprar productos locales cerca de mí".
- Preferencia por marcas que ofrecen experiencias personalizadas.



Capítulo 2:

Principales estrategias de marketing digital

2.1. SEO (Search Engine Optimization):

- **Impacto:** El 75% de los usuarios no pasan de la primera página de resultados en Google.

Estrategias clave:

- Uso de palabras clave locales: "comida vegana en Medellín".
- Optimización para dispositivos móviles y velocidad de carga.
- Creación de contenido relevante y actualizado.

2.2. Marketing de contenidos:

- Los blogs siguen siendo relevantes para educar y atraer clientes.
- Uso de infografías, eBooks y videos explicativos para generar valor.

2.3. Email marketing:

- **Tasa de retorno:**
 - Por cada \$1 USD invertido, se genera un promedio de \$40 USD.
- **Buenas prácticas:**
 - Segmentación de listas por intereses.
 - Personalización de mensajes.
 - Uso de automatizaciones para seguimiento.

2.4. Marketing en redes sociales:

- **Instagram y TikTok** lideran en engagement en Colombia. Contenido en tendencia para 2025:

- Videos cortos con storytelling.
- Contenido generado por usuarios (UGC).
- Anuncios segmentados para audiencias específicas.



Capítulo 3:

Tendencias digitales para 2025

3.1. Búsquedas por voz:

- Optimización del contenido para preguntas comunes de los usuarios.

3.2. Inteligencia artificial:

- Uso de chatbots para mejorar la atención al cliente.
- Personalización avanzada en anuncios y correos.

3.3. Experiencia del usuario (UX):

- Diseños web simples y fáciles de navegar.
- Implementación de herramientas de accesibilidad.



Capítulo 4:

Herramientas recomendadas

4.1. Incremento en la productividad:

- **SEO:** SEMrush, Google Search Console.
- **Email marketing:** Mailchimp, HubSpot.
- **Redes sociales:** Hootsuite, Later.
- **Automatización de marketing:** Zapier, ActiveCampaign.

HubSpot

 mailchimp

zapier

ActiveCampaign >

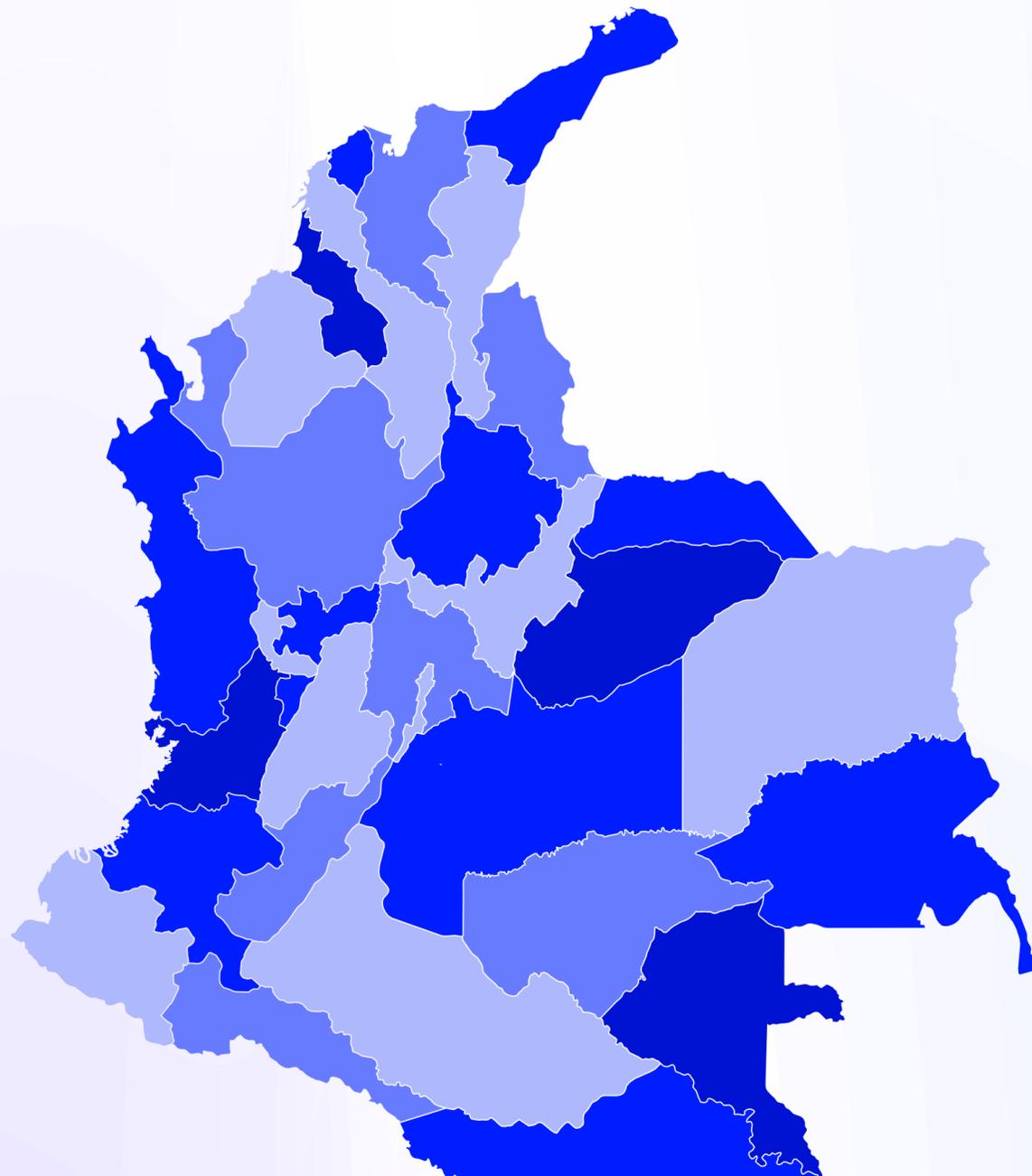
 SEMRUSH

 Hootsuite



Capítulo 5:

Casos de éxito en Colombia



EJ: **Merqueo: Plataforma en línea para entrega de mercados a domicilio**

- **Merqueo** es una compañía de tecnología que opera una plataforma en línea para la entrega de mercados a domicilio.

Fundada en 2017 en Colombia, ha revolucionado el retail al permitir a los usuarios hacer mercado **a través de su página web o aplicación móvil**, seleccionando productos, programando horarios de entrega y eligiendo métodos de pago flexibles.

Este modelo de negocio ha optimizado la cadena de suministro, reduciendo costos operativos y ofreciendo precios competitivos al consumidor final.

EJ: **Muebles Jamar: Gestión centralizada de información de productos**

- **Muebles Jamar**, una destacada empresa colombiana en el sector de muebles y decoración, implementó una estrategia de omnicanalidad al centralizar la gestión de la información de sus productos mediante **la solución de Gestión de Datos Maestros (MDM)** de Stibo Systems.

Esta implementación permitió a Jamar gestionar todos los atributos y contenidos asociados a sus productos desde un único sistema centralizado, mejorando la coherencia y calidad de la información en todos sus canales de venta.

Capítulo 6:

Cómo crear un plan de capacitación digital para tu PYME

1. Define tus **objetivos de marketing**.
2. Conoce a tu **audiencia y segmenta** tus estrategias.
3. **Crea contenido** adaptado a cada canal.
4. Mide **los resultados** con herramientas analíticas.
5. Ajusta tus estrategias según los **datos obtenidos**.



¡Gracias por leer!

Si deseas profundizar en alguno de estos temas o necesitas asesoría personalizada, no dudes en contactarnos. **En GOM Network**, nos comprometemos a ser **tu aliado en el proceso de transformación digital**, acompañándote y asesorándote para obtener los resultados que tu negocio merece.

Da clic **aquí**

www.gomnetwork.com

Referencias

- IAB Colombia (2024). Informe de inversión publicitaria.
- Statista (2024). Comportamiento del consumidor online en Colombia.
- HubSpot (2024). Guía de estrategias de marketing digital.
- Stibo Systems. "El reto de la omnicanalidad: el éxito de Muebles Jamar en Colombia".
- Wikipedia. "Merqueo"

