



PLATAFORMAS PARA PUBLISHERS

COMO GENERAR TRÁFICO Y NUEVOS INGRESOS

NOTICIAS # PLATAFORMAS



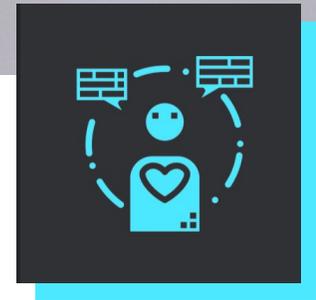
COMPETIMOS POR LA
ATENCIÓN



QUE SON NOTICIAS Y
COMO LAS
CONSUMIMOS

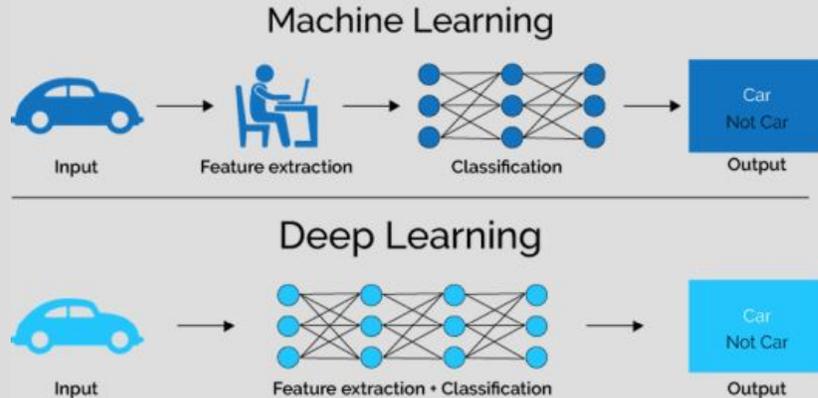


LA NOTICIA BUSCA
LAS PERSONAS



PRODUCIMOS PARA
ROBOTS

Fábrica de Memes



Facebook, Instagram y otras redes sociales aprenden lo que haces dentro de tu red de influencia. TikTok no quiere conocer a sus amigos, aprende con sus deseos más íntimos desde el primer clic.

En el futuro, según ByteDance, los "modelos de IA a gran escala "determinarán nuestros flujos de información personalizados"

ECOSISTEMA

No pienses en plataformas aisladas. Las plataformas de distribución (Instagram, Facebook, etc.) son un engranaje que actúa en conjunto para amplificar el contenido de su producción.

Históricamente, pasamos mucho tiempo produciendo y poco tiempo pensando en la distribución. Es un legado de los tiempos de los medios tradicionales, con comunicación de arriba hacia abajo.



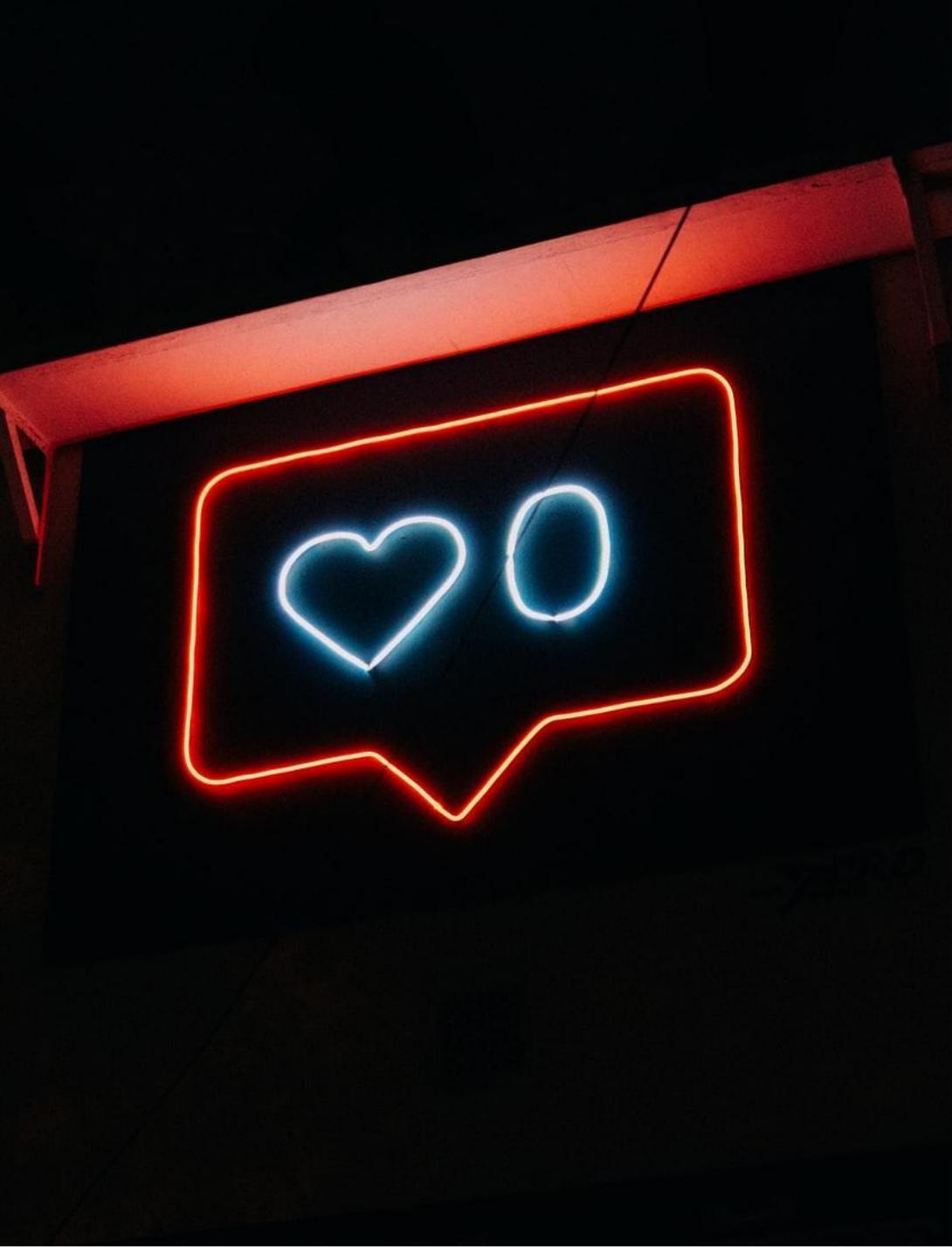
¿POR QUÉ ESTAR EN UNA RED?

Comience con por qué:

- ¿Por qué estar en la plataforma? (propósito)
- ¿Por qué su red será diferente?
- ¿Por qué la gente te seguirá a través de millones de opciones?

“CUANDO NO SABE A DÓNDE IR,
NO HAY VIENTO A FAVOR”

Sêneca



PRIMER PASO

Identificar puntos de referencia, especialmente los extranjeros. Y las referencias no son necesariamente editoriales, son personas que despiertan profundos intereses. Pueden ser influencers, músicos, ONG ...

No pierdas el tiempo descubriendo lo que otros ya han descubierto. Cometer un error no es un problema, pero corrija la ruta rápidamente



ESTRATEGIA DE LANZAMIENTO

1. Lanzar y mantener un perfil social requiere una planificación constante.
2. Tener un plan de lanzamiento y soporte. Difundir constantemente. Se pueden incorporar, realizar publicaciones cruzadas, tener invitados, sorteos, asociaciones y todo lo que la imaginación permite y los números apoyan.
3. Analizar los datos con frecuencia. Las plataformas son algoritmos. Hay SEO para Google, pero también para Instagram y medios programáticos.





É da
MINHA
conta

Está na hora
de **ACABAR**
com o bullying!

Apresentado toda **sexta**
por **Xuxa Meneghel** no **IGTV**



OMNI CHANNEL

- 6 episodios
- 2,761,000 personas alcanzadas
- 1,300,000 vistas
- Resultado obtenido orgánicamente.

El contenido por si solo no es sustentable, es necesario “generar” propiedad intelectual y network effect.

A person in a dark suit and white shirt is speaking into a microphone. The background features a large, stylized 'TV' logo with a white outline and a colorful gradient (yellow, orange, pink) behind it. The text 'BUSCA LA FRONTEIRA,' is overlaid in large, bold, black letters.

BUSCA LA FRONTEIRA,

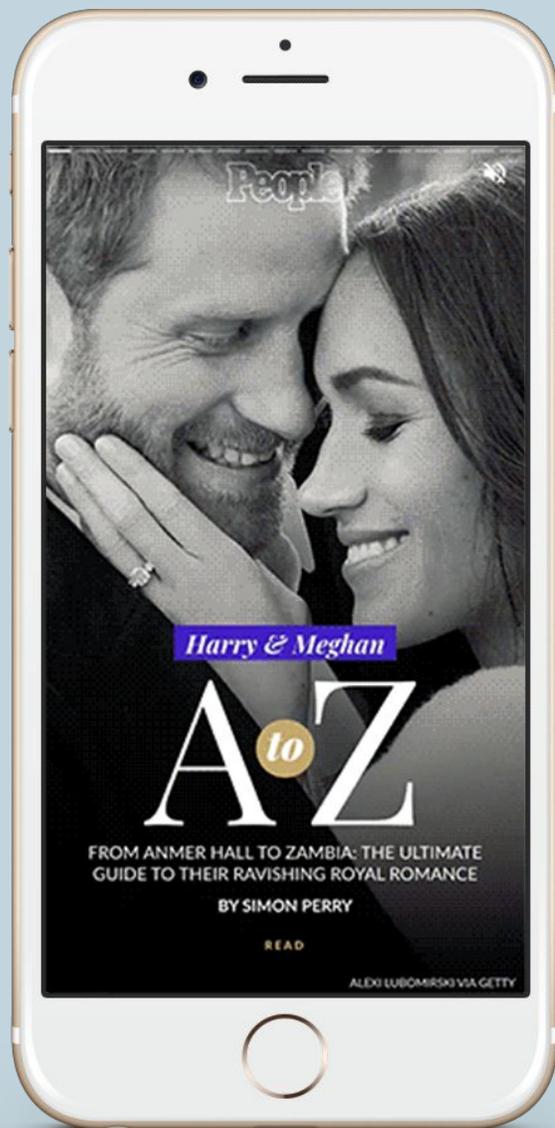
ESTO ES LO QUE ÉS EL OCÉANO AZUL.

Total Solutions	8,000	Growth Since 2019	Biggest Subcategory Growth (Percentage) Since 2019	
Advertising & Promotion	922	4.1% ↑	Print	35% ↑
Content & Experience	1,936	5.6% ↑	Video Marketing	26% ↑
Social & Relationships	1,969	13.7% ↑	Conversational Marketing & Chat	70% ↑
Commerce & Sales	1,314	9.0% ↑	Retail Proximity & IOT	15% ↑
Data	1,258	25.5% ↑	Governance, Compliance & Privacy	68% ↑
Management	601	15.2% ↑	Projects & Workflow	41% ↑

Programática (martech landscape)



Instant Article



AMP y AMP Webstories

☰ 🔍

DIGIDAY  1 [SUBSCRIBE](#) | [LOGIN](#)

[NEWS](#) ▾ [DIGIDAY +](#) [PODCASTS](#) [EVENTS](#) [AWARDS](#) [VIDEO](#)

MARKETING ON FACEBOOK

How Adidas is using WhatsApp as a direct marketing channel

[f](#) [t](#) [in](#) 



FEBRUARY 17, 2020 by [SEB JOSEPH](#)

Facebook may have shelved the idea of ads on WhatsApp, but Adidas is still steaming ahead with its plan to turn the app into a key marketing channel.

ADIDAS

ADVERTISEMENT

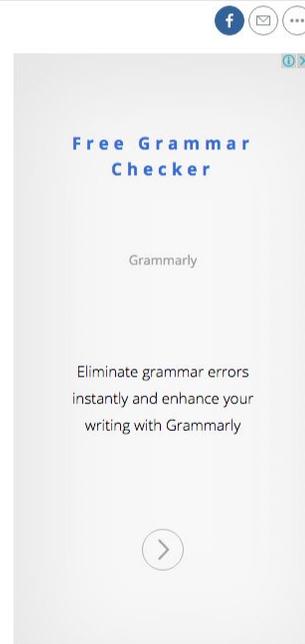
Adidas has been using the mobile messaging app to chat directly with

What's App

[HOME](#) > [TECH](#)

TikTok hit 1.5 billion downloads, and is still outperforming Instagram

Isobel Asher Hamilton Nov 18, 2019, 7:31 AM



TikTok



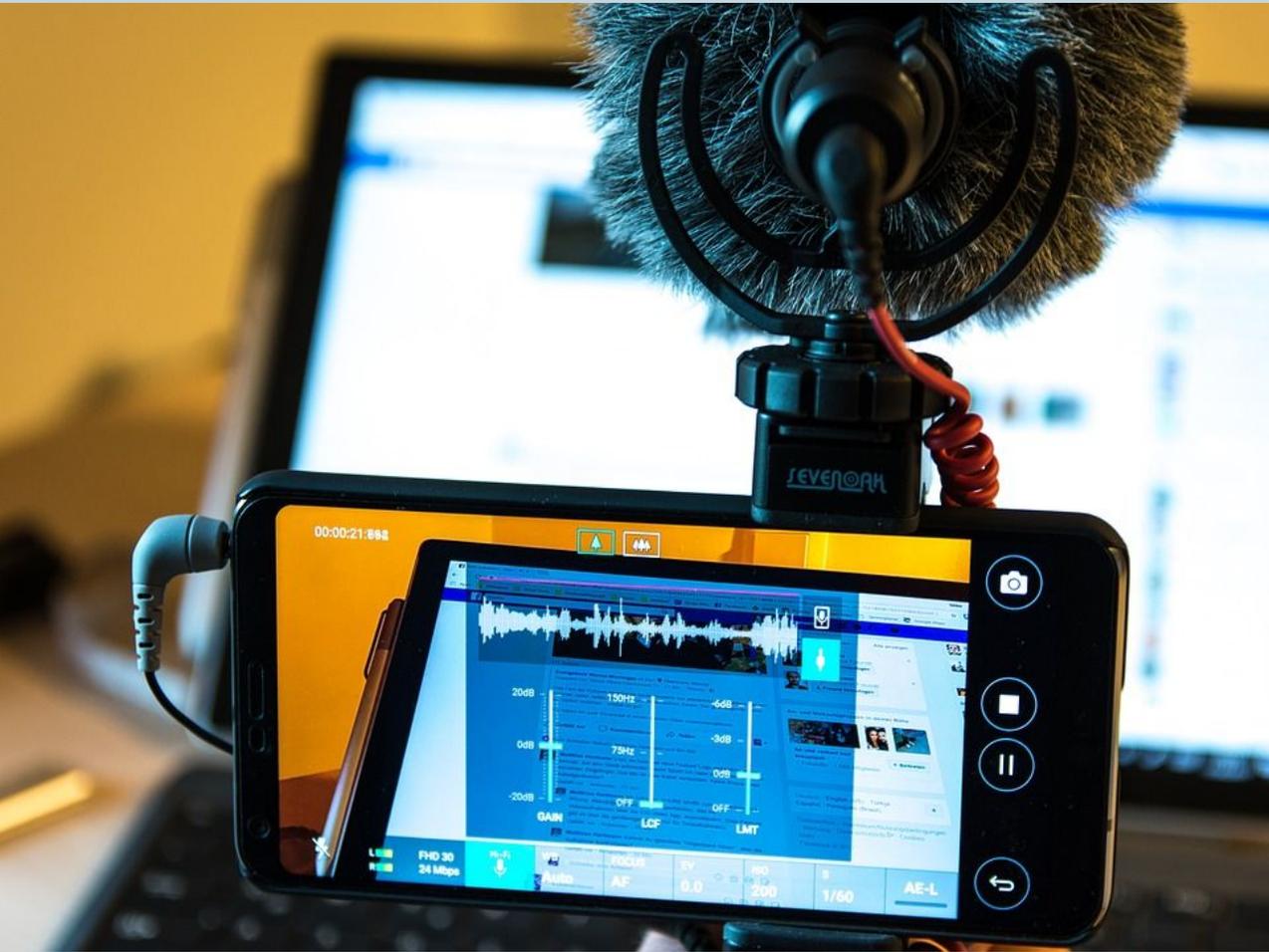
**Alexa,
Spotify...
(audio)**

Today's Room Crush

Explore the hotspots below to shop the look



Content Commerce



**Video
(presente
en todo)**

- Piensa en el ecosistema**
- Priorizar al usuario**
- Crear propiedad intelectual y network effect**
- Flywheel Effect (there's no magic bullet)**
- Personas, personas, personas....**