Cómo desarrollar más y mejores audiencias (y lograr monetizarlas)

Estrategias digitales, optimización de tráfico y caso ADN40



PRESENTACIÓN 01

ESTRATEGIA DIGITAL 02

Cuáles elementos (y cuáles no) incluye una estrategia digital efectiva

CALIDAD 03

Cómo optimizar la calidad del contenido que produce el sitio (a partir de su estrategia)

CASO ADN40

Cómo se aplican estos elementos en una estrategia digital de mediano plazo 04

CONTENIDO



01 Presentación





Ezequiel Arbusti

Ezequiel Arbusti es especialista en desarrollo de audiencias, planeación y creación de contenidos digitales para sitios web y Social Media de medios de comunicación y marcas. Actualmente se desempeña como consultor asociado de WAN-IFRA y capacitador en temas de Medios Digitales.



Raúl Cruz

Raúl Cruz es editor digital, especialista en optimización de flujos de trabajo editorial y SEO de medios digitales Actualmente se desempeña como Project Manager de varios proyectos de ampliación de audiencias de medios digitales nacionales



Cuáles elementos (y cuáles no) incluye una estrategia digital efectiva



¿Qué compone una estrategia digital?

COMPETENCIA CONTENIDO Medios y sitios que Sitio: contenido compiten por y a través de los mismos canales editorial y multimedia y con los mismos contenidos **ESTRATEGIA DIGITAL** DISTRIBUCIÓN **AUDIENCIA** Lectores ideales RRSS, canales de y reales: quién tráfico y nos está leyendo buscadores

Recursos y mercado

RECURSOS DISPONIBLES

Recursos humanos, financieros y tecnológicos que se tienen para ejecutar la estrategia

ESTRATEGIA

MERCADO

Con qué contenido se competirá Cuál es el alcance de la estrategia Qué se espera de ésta

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

INGRESOS

- -Muro de pago
- -Suscrpción Newsletter
- -Venta Directa
- -Publicidad programática
- -Branded Content

AUDIENCIA

- -¿Quién es el público ideal del medio?
- -¿Cuáles son los recursos del medio?
- -¿Cuál es la producción base para arrancar y cuán escalable es?

Estrategia de contenido **Corto plazo ESTRATEGIA Mediano plazo DEFINIR** Producción y optimización de contenido de calidad **Audiencia** Distribución **Temas ESCALA ENGAGEMENT** Usuarios únicos Páginas vistas Tiempo en página Impresiones de banner **CONTENIDO** Rebote Usuarios registrados al sitio, o a su newsletter

Funnel de conversión

Crecimiento sostenido

CRECIMIENTO DE AUDIENCIA

- Equipo digital ágil
- Distribución eficiente de contenidos

SUSTENTABILIDAD

- Priorización común
 - Apuesta por la calidad
- Contenido relevante







CURADURÍA TEMÁTICA

Seleccionar temas efectivos, de acuerdo a la estrategia seleccionada, las capacidades del equipo y la data que provean las herramientas de monitoreo.

Mejorar el desempeño de las notas en motores de búsqueda y otras herramientas alternas a RRSS.

OPTIMIZACIÓN SEO





NARRATIVA

Hay que saber contar historias: entre mejores historias, más permanece el lector en el sitio y es más probable que regrese y comparta el contenido

Optimización y curaduría









CANTIDAD

STORYTELLING SEO

Más notas no se traduce (siempre) en más números. Mejorar cómo narramos historias: Es tan importante como SEO Calidad de contenido es importante: UX no sólo es código o diseño

+CALIDAD, + TIEMPO

Notas de más calidad toman más tiempo



CALIDAD





CURADURÍA

DATA

Determinar si casos de éxito son replicables, escalables y cómo lograrlo

REITERAR ÉXITOS

Definir temas que se han mostrado efectivos

DEFINIR ESTRATEGIAS

Desarrollar estrategias a mediano plazo a partir de los éxitos de posicionamiento y tráfico





Antes de arrancar, ¿cómo estaba el sitio?

OBJETIVO

Mejorar SERP Posicionar el sitio Equilibrar fuentes de tráfico

VENTAJAS

Sitio con mucho contenido Buen posicionamiento tangencial Buen desarrollo IT y CMS eficiente

OBSTÁCULOS

Formación avanzada en SEO Sin reputación en temas hard Estrategia a mediano plazo



Estrategia envolvente



Temas que producen contenido diario ayudan a posicionar al sitio con autoridad en ese tema + ubicación

-Implementar buenas prácticas SEO

-Corregir el contenido para

posicionar mejor en SERP

