

9^a CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY



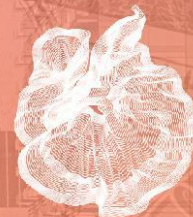
LOGRANDO UN SUEÑO



AVANZANDO
JUNTAS



ACCESS TO RESOURCES AND CAPITAL FOR LATINAS ENTREPRENEURS
CONNECT, INSPIRE AND TRANSFORM



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



BEYOND CLICKS



Una comprensión holística del mercado digital y herramientas prácticas para navegarlo con éxito.

ALEJANDRA PELÁEZ
CEO y Fundadora de UP Advertising



@upadvertising_agency

www.upatlanta.com

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Más allá de los Clicks:

Navegando el Mercado Digital con Éxito



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO JUNTAS



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

CONTENIDO

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS
FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

1. Entendiendo el Mercado Digital
2. Anatomía de una estrategia digital exitosa
3. El poder de los datos
4. El futuro del mercado digital
5. Conclusiones
6. Q&A

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Entendiendo el mercado digital



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

5.4

billones de usuarios en
Internet a nivel mundial



70%

visitan Internet
a diario

2.5

billones de clics
cada día

500

clics por día /
por persona



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

El mercado digital es un ecosistema dinámico y en constante evolución donde se realizan interacciones comerciales y se establecen relaciones entre empresas, consumidores y otras partes interesadas utilizando tecnologías digitales.

Todo se basa en crear **conexión** y **resolver problemas** específicos

a través de un clic



9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



**COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL**



**IDENTIFICACIÓN DE
OPORTUNIDADES**



**OPTIMIZACIÓN DE
RECURSOS**



**MEJORA LA EXPERIENCIA
DEL CLIENTE**

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Principales áreas del mercado digital:



**Comercio
Electrónico**



**Marketing
Digital**



**Info productos
o productos
digitales**



**Economía
Colaborativa**



**Seguridad de
la información**



**Trabajo
freelance**



**Programación
y Desarrollo**



**Creación de
contenido**



**Análisis
de datos**



9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Anatomía de una Estrategia Exitosa



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



Objetivos Claros



Audiencia



**Contenido /
Mensajes**



Canales



**Planificación /
Embudo de ventas**



**Análisis de los
resultados**



Optimización

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO JUNTAS



Latin American
Association



➔ Como llamo la atención del público objetivo: imágenes, vídeos, CTA

➔ Acción - Lead

➔ Contacto directo y frecuente (email marketing)

➔ Fidelización, referidos, recompra

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

El poder de los Datos



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

Áreas clave donde los datos desempeñan un papel importante:

Personalización:

Entender el comportamiento de los datos para ofrecer servicios más individualizados y mejorar la experiencia del usuario.

Ejemplo:



Automatización:

Optimizar procesos que antes hacíamos de manera manual. Mejorar el rendimiento del marketing.

Ejemplo:



Análisis predictivo:

Podamos tomar decisiones basados en datos disminuyendo el margen de error y aumentando la posibilidad de éxito.

Ejemplo:



9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

KPIs- Indicadores clave de desempeño

Métricas vrs KPIs



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Errores que no puedes cometer al ingresar al mercado digital



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



Crear que el contenido es innecesario o irrelevante



Crear que tienes que estar en todos los canales



Hacer publicidad pagada sin entender las herramientas

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

El futuro del mercado digital



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



LOGRANDO UN SUEÑO



Latin American
Association



*La Inteligencia
Artificial en el
Marketing*



*Realidad aumentada:
Transformación de la
Experiencia del Cliente*



Voice Commerce



*Sostenibilidad y
Responsabilidad Social
Corporativa (RSC)*



*Automatización y
Eficiencia en
Estrategias Digitales*

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

La Revolución de la Inteligencia Artificial en el Marketing



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Aplicaciones de la Inteligencia Artificial en Marketing Digital 2024:



Análisis de datos



Experiencia del cliente personalizada



Automatización de tareas repetitivas



Publicidad dirigida



Segmentación de clientes



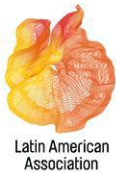
Diseño y búsqueda de inspiración



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO JUNTAS



Latin American
Association



Conclusiones:

1. Auge del comercio electrónico
2. Crecimiento del contenido en video
3. Aumento del marketing de influencias
4. Mayor enfoque en la personalización
5. Están utilizando datos y tecnología para personalizar mensajes, ofertas y experiencias para cada cliente
6. Cambio hacia lo móvil
7. Aumento de la búsqueda por voz y asistentes virtuales
8. Énfasis en la privacidad y la seguridad de los datos

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS
FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Q&A



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

Descarga
nuestro E-Book:



Síguenos en:



@upadvertising_agency



@UpAdvertisingATL



@upadvertising



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association

9ª CONFERENCIA ANUAL
PARA LATINAS EMPRENDEDORAS

FUNDING
your **DREAM,**
THE PATH TO PROSPERITY

¡Gracias!



LOGRANDO UN SUEÑO
AVANZANDO
JUNTAS



Latin American
Association



Únete a las miles
de latinas que han
llevado su **negocio**
al siguiente nivel.

¡Regístrate hoy!



Ejemplos:

Personalización: *Netflix* utiliza algoritmos de recomendación para personalizar las sugerencias de películas y series basadas en el historial de visualización y las preferencias de sus usuarios. Esto aumenta la satisfacción y mejora las tasas de retención.

Automatización: *Amazon* utiliza datos que se recopilan automáticamente para analizar el comportamiento de compra de sus clientes, incluyendo búsquedas previas, productos comprados, y reseñas dejadas. Esto permite ofrecer recomendaciones altamente personalizadas que mejoran la experiencia de compra del cliente, lo que incrementa las posibilidades de ventas adicionales.

Análisis predictivo: *Starbucks* utiliza modelos predictivos que incorporan datos geoespaciales y demográficos para determinar los lugares más prometedores para abrir nuevas tiendas. Esto incluye analizar la densidad de población, los patrones de tráfico, y la presencia de negocios competidores, así como las tendencias del mercado local.

CONCLUSIÓN: SI LOGRAMOS RECOPIRAR LOS DATOS DE NUESTROS CLIENTES DE MANERA CORRECTA Y ORDENADA, PODEMOS OFRECER UN MEJOR SERVICIO, MAS EFICIENTE, MAS RENTABLE, DISMINUYENDO EL MARGEN DE ERROR, LO QUE SE TRADUCE EN NÚMEROS POSITIVOS PARA NUESTRA CONTABILIDAD.