



**CHECKLIST PARA CREAR UNA
estrategia de
marketing online**

Antes de crear la estrategia

¿Cuáles son tus objetivos de negocio y de marketing?

¿Cuál es el presupuesto que tienes para invertir en tu estrategia?

Horas disponibles con tu equipo de marketing:

Herramientas disponibles para diseñar e implementar tu estrategia:

Recursos disponibles, por ejemplo: Blog

Presupuesto para creación de estrategia:

Presupuesto para implementación y distribución de la estrategia de contenidos:

¿Quién es tu público?

Idea estrategia:

Tipo de público

Al crear la estrategia

¿Crees que tu estrategia de verdad conectará con tu público y que conseguirá conversiones?

¿El presupuesto que has designado es de verdad correcto o podrías hacerlo con menos inversión?

¿La estrategia que has diseñado tiene unas métricas que te ayuden en el análisis de conversiones?

¿Tienes un equipo capaz de ejecutar tu estrategia?

¿Está tu estrategia adaptada a la situación actual de tu marca y la del entorno en general?

	¿Estás 100 % seguro que tu estrategia ayuda a cumplir los objetivos de marketing?
	¿El lugar de conversión para tu estrategia está optimizado?
	¿Tu estrategia está enfocada a un solo canal o a múltiples?
	¿El copy de tu estrategia es claro y conciso?
	¿Tienes muchos formatos para comunicar tu estrategia?

	¿Has guardado un presupuesto para distribuir el contenido de tu estrategia?
	¿Tienes una forma de monitorizar cada día tu estrategia para ver si está funcionando?
	¿Es de verdad relevante tu estrategia?
	¿Tu estrategia está enfocada en tu marca o en el público?
	¿Es de verdad lo que necesitas o más bien lo que te gustaría tener, pero podría esperar?