

Ahora os vamos a hablar de Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente. Para tu startup, empresa - negocio en internet. Te ayudaremos a alcanzar el Éxito es tu [estrategia de marketing digital](#).

Ya hemos cubierto las tácticas de extracción, por lo que ahora vamos a centrarnos en las tácticas de empuje para conseguir visitantes. Cuando se utiliza una táctica de extracción, generalmente el contenido se consume. Eres el conjunto de diapositivas del que quieren aprender. Tú eres el vídeo que quieren ver. Tú eres el libro que quieren leer. Eres el producto real.

Una táctica de inserción por lo general implica la interrupción del contenido que se está consumiendo. No eres el tweet que quieren leer, sino que eres el tweet que leen en sus novedades. No eres el vídeo de YouTube que quieren ver, pero eres el anuncio pre-roll que miran para obtener el contenido que buscaban en primer lugar.

Pull es análogo a Hansel y Gretel. Los dulces atraen a los niños a la casa por su propia cuenta. Push es análogo a los tres cerditos. El lobo solo resopla, inhala y entra a sus casas. Puedes atraerlos a tu mundo, o puedes empujarlos a tu mundo. Esa es la principal diferencia entre las tácticas de atracción y empuje para conseguir visitantes.

Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente

Entendiendo el Ciclo de Vida de un Cliente

Es básicamente la cantidad de dinero que va a ganar de un cliente a lo largo de su vida. Si construyó una aplicación de comercio electrónico y gana un promedio de 100 dolares por cliente, por año, y generalmente compra durante 5 años consecutivos antes de que se aburra con su inventario y deje de comprar con usted, entonces su Ciclo de Vida de Cliente es de 500 dolares.

Esto es importante porque otra diferencia principal entre las tácticas de atracción y empuje es que las tácticas de empuje usualmente cuestan dinero. Volviendo a nuestro ejemplo anterior, si un cliente vale 500 dolares en promedio, entonces sería una tontería gastar 501 dolares para mover a alguien a través de su embudo. En última instancia, perderá 1 dolar cada vez que conserve a un usuario. Mantenga esta idea simple en mente con todas las tácticas cubiertas en esta sección. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

Comprar Anuncios

Puede que no parezca growth hacking a primera vista, pero los anuncios son definitivamente un lugar para hacer growth hacking de su producto. Claro, si solo compras [anuncios](#) sin una estrategia, sin creatividad, sin hacer nada para obtener una ventaja, e ignoras el proceso de pruebas multivariadas, entonces serás como todos los demás (y probablemente no se considere growth hacking). Pero eso no es lo que vamos a hacer. Aquí hay algunas cosas que debes tener en cuenta a medida que te acercas a esta táctica de empuje:

Comprender las Opciones de la Plataforma de Anuncios que se Utiliza

Hay muchas formas diferentes de comprar anuncios. La mayoría de la gente supone que solo hay Facebook, Google y Twitter, pero hay muchos más. También puede comprar anuncios en LinkedIn, lo que tendría mucho sentido si está vendiendo a clientes corporativos.

Existen redes publicitarias de nicho como Carbon (carbonads.net) o The Deck (decknetwork.net), que le permitirán enfocarse en verticales específicos. Hay BuySellAds (buysellads.com) que le permite comprar anuncios publicitarios de sitios web, tweets, patrocinios de boletines, incluye RSS e incluso anuncios en aplicaciones móviles. Hay una red publicitaria relativamente nueva que se centra únicamente en patrocinios de correo electrónico llamados LaunchBit (launchbit.com). Incluso hay una solución llamada Trada (trada.com) que concentrará la compra de publicidad. Si desea centrarse exclusivamente en los usuarios de dispositivos móviles, puede anunciar utilizando Tapjoy (tapjoy.com). Esto ni siquiera incluye las plataformas que se centran en la reorientación. La reorientación le permite rastrear a los usuarios a su sitio y mostrar sus anuncios solo a esas personas mientras navegan por Internet.

Ahora, incluso sus anuncios pueden ser precalificados. Si esto suena mágico es porque es mágico. Solo en este espacio tiene una serie de plataformas como AdRoll (adroll.com), Perfect Audience (perfectaudience.com) y Retargeter (retargeter.com).

Ha habido una explosión de redes publicitarias en los últimos años. Algunos podrían argumentar que tenemos muchas formas de comprar anuncios. Esto puede ser bueno si está dispuesto a investigar las opciones para encontrar las que satisfagan sus necesidades. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

Aprende lo Técnico. Detalles de la Plataforma Elegida

Una vez que haya encontrado una plataforma publicitaria que satisfaga sus necesidades específicas, será imprescindible que conozca los detalles técnicos de su oferta. La diferencia entre ganar dinero o perder dinero podría ser fácilmente la diferencia entre conocer los tecnicismos o no.

La plataforma más complicada y avanzada es, probablemente, Google AdWords, y podría tomar meses para dominar verdaderamente su producto, pero la mayoría de las otras opciones se pueden aprender en un fin de semana con un alto nivel de competencia.

Comprar Anuncios es una Competencia de Modelo de Negocio

Siempre es difícil saber cuánto debe gastar para un solo clic o para un conjunto de impresiones, pero la respuesta es realmente un factor de su modelo de negocio. Si se dirige a la misma audiencia que otra empresa, pero su modelo de negocio es más eficiente y su Ciclo de Vida de Cliente es más alto, entonces puede permitirse pagar más por el tráfico sin tener que ir al revés.

Lo mejor que puede hacer para ganar clientes que utilizan anuncios es tener un excelente [modelo de negocio](#). Es casi una ventaja injusta porque ninguna cantidad de consejos o trucos puede vencer a este bastión. Si puede pagar el doble para adquirir un cliente, entonces tiene una estrategia muy defendible.

Considere las Diferentes Personas que son sus Clientes

Sus [clientes](#) probablemente puedan ser contactados usando varias plataformas. Por ejemplo, es más que probable en Facebook y LinkedIn. A continuación, debe decidir qué persona están utilizando cuando quieren un producto como el suyo. Cuando alguien está en Facebook, está pensando en amigos y familiares. Están mirando fotos de las experiencias de otras personas. Cuando las personas están en LinkedIn, están pensando en escalar la escalera corporativa y cómo las redes con otras personas pueden ayudarlos a alcanzar sus metas.

Si su producto es para administración de proyectos en entornos ágiles, entonces no elegiría Facebook, aunque técnicamente podría llegar allí a su grupo demográfico. Sí, verían su anuncio, pero su modo de pensar sería incorrecto porque se están presentando en el lugar equivocado. Siempre piense en la personalidad que exhiben sus clientes mientras usan su producto particular antes de elegir una plataforma publicitaria.

Delimitar las Redes de Anuncios Cuando sea Posible

Esta táctica puede no escalarse fácilmente, pero vale la pena mencionarla. Puede ir a BuySellAds (u otros lugares) y comprar anuncios publicitarios en un [blog](#) en particular que su audiencia lea. Sin embargo, si eliminas al intermediario (BuySellAds) y vas directamente al propietario del blog, entonces puedes obtener tarifas más baratas por dos razones. Primero, BuySellAds está haciendo un corte en cada transacción. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

Promociones Cruzadas

Una de las maneras más fáciles y gratuitas de dirigir el tráfico a su sitio es a través de promociones cruzadas con otras compañías. Si encuentra una empresa que ya está atendiendo a su grupo demográfico objetivo, y no se le consideraría una amenaza, entonces hay muchas maneras en que podría coordinarse para promoverse entre sí. Aquí hay algunas ideas para ayudarlo a pensar en las posibilidades. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

- **Tweets Cruzados.** Cada compañía envía un tweet a sus seguidores sobre la otra compañía.
- **Post de Facebook Cruzados.** Cada compañía escribe una publicación en su página de Facebook sobre la otra compañía.
- **Correo Electrónico Cruzado.** Cada empresa envía un correo electrónico completo sobre la otra compañía.
- **Enlaces Cruzados.** Cada empresa pone un enlace de "patrocinado por" en su boletín de noticias existente, vinculando a la otra compañía.
- **Anuncios Cruzados.** Cada compañía permite que la otra empresa coloque un anuncio publicitario en su sitio web o blog.
- **Videos Cruzados.** Cada empresa regala espacio publicitario de vídeo a la otra compañía.
- **Regalos Cruzados.** Cada compañía promueve un obsequio de la otra compañía en su blog.

Afiliados

Otra forma de impulsar a las personas hacia su sitio es contratando [afiliados](#). Este es un acuerdo en el que le paga a alguien cada vez que alcanza un objetivo determinado para usted, como obtener un visitante en su sitio o activar un miembro. Un afiliado puede usar muchas de las tácticas de este libro, pero les está pagando para que lo hagan en lugar de preocuparse por ello. Aquí hay algunas cosas que debe saber si va a utilizar esta táctica:

Piensa Cuidadosamente en los Incentivos

Si le da a un afiliado 100 dolares por cada nuevo registro, pero no hay una cláusula que diga que el nuevo registro debe permanecer por un cierto número de meses, entonces podría encontrarse en una situación con incentivos mal alineados. El afiliado será recompensado por conseguir clientes de baja calidad que cancelen rápidamente porque no afecta sus ganancias de ninguna manera. Cree un sistema donde el afiliado solo se beneficia si se beneficia usted.

No Crear su Propia Solución de Afiliados

Hay una serie de productos que le permitirán ponerse en marcha fácilmente en el aspecto técnico de la creación de un sistema de afiliados, y en el lado de la adquisición de afiliados para promocionar su producto. Hay productos como Commission Junction ([cj.com](#)) que lo conectarán con afiliados y productos como DirectTrack ([directtrack.com](#)) u Omnistar ([osiaffiliate.com](#)) que realmente rastrean los pagos de afiliados.

Selecciona Bien a tus Afiliados

Cuando alguien se convierte en un afiliado para usted, entonces están representando su negocio hasta cierto punto. Las tácticas que usan, el lenguaje que emplean y su estilo general son un reflejo de ti. Puede que no sean empleados, pero serán el frente de su marca para las personas a las que lleguen. Elija sus afiliados con mucho cuidado. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

Ventas Directas

Voy a ser sincero, esta es una tarea difícil de categorizar como una táctica de growth hacking, pero es una forma de conseguir tráfico en la parte superior del embudo, así que sería negligente ignorarlo por completo.

Los equipos de [ventas directas](#) no funcionan para todo tipo de producto, pero en algunos casos es una táctica que vale la pena. AppStack ([appstack.com](#)), una startup que crea sitios web móviles junto con anuncios móviles para empresas locales, logró aumentar los ingresos a más de 50 mil por mes en un período relativamente corto, y su estrategia principal fue la venta telefónica directa. Los uso como ejemplo porque es difícil imaginar una startup que use este método, pero algunos lo hacen, y realmente puede funcionar. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.

Conclusión

Una táctica de inserción por lo general implica la interrupción del contenido que se está consumiendo.

Las tácticas de empuje generalmente cuestan dinero. Dado que el dinero está involucrado con las tácticas push, debe comprender el valor del ciclo de vida de los clientes, de modo que no gaste más dinero en un cliente que lo que obtendrá de ellos.

Cubrimos 4 tácticas de empuje:

1. Compra de anuncios
2. Intercambio de Promo
3. Afiliados
4. Ventas Directas

Puedes descargar el post completo en PDF desde [aquí](#).

Si necesitas ayuda con tus empresa. No dudes en [contactar](#) con nosotros, sera un placer impulsar tu negocio. Growth Hacking Push Generar Tráfico Web Rápidamente.