

Cómo planificar y mantener tu presencia digital con pocos recursos



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



KIT
DIGITAL

Objetivo de la guía

La presencia digital representa una oportunidad estratégica para pymes y autónomos, permitiendo aumentar la visibilidad, captar clientes y fidelizar sin necesidad de grandes inversiones.

El objetivo de esta guía es ofrecer herramientas prácticas y sencillas para planificar y mantener una presencia digital efectiva, optimizando recursos y tiempo disponibles.

A través de consejos y recursos gratuitos o de bajo coste, las empresas podrán fortalecer su comunicación online, adaptarse a nuevas tendencias y consolidar su presencia digital de manera sostenible y accesible.

Definir objetivos claros y realistas

1. Ejemplos de objetivos digitales

- Captar nuevos clientes.
- Mejorar visibilidad en internet.
- Fidelizar a los clientes actuales.

2. ¿Qué son los objetivos SMART?

- S – Específicos: ¿Qué quiero lograr exactamente?
- M – Medibles: ¿Cómo sabré si lo estoy logrando?
- A – Alcanzables: ¿Es realista con mis recursos?
- R – Relevantes: ¿Aporta a mi negocio?
- T – Temporales: ¿En qué plazo quiero lograrlo?

3. Ejemplo SMART

- Conseguir 50 nuevos seguidores en Instagram en 1 mes publicando 3 veces por semana contenido relevante para mis clientes.

Selección de canales digitales clave

1. Facebook

- Muy útil para negocios locales y públicos más amplios. Permite crear comunidad, compartir eventos, promociones o novedades.

2. Instagram

- Ideal si tu producto o servicio entra por los ojos: moda, decoración, gastronomía, belleza, etc. Es una red muy visual, donde las imágenes, los reels y las historias generan conexión emocional.

3. LinkedIn

- Es la red profesional por excelencia. Si ofreces servicios para empresas o quieres cuidar tu marca personal, este es tu sitio.

4. WhatsApp Business

- Herramienta clave para la atención directa, reservas, seguimiento de pedidos y fidelización. Además, puedes crear catálogos de productos, respuestas automáticas y listas de difusión sin coste.

5. Una web sencilla

- Aporta profesionalismo y control total de tu imagen.

Crear un calendario de contenidos sencillo

1. ¿Por qué es importante planificar?

- Evita la improvisación de último minuto.
- Mantiene coherencia en tus mensajes y estilo.
- Te permite visualizar todo lo que quieres comunicar con antelación.
- Libera tiempo para otras tareas del negocio..

2. ¿Con qué frecuencia debo publicar?

- No necesitas publicar todos los días. Con 2 o 3 publicaciones por semana en una red social bien elegida, puedes obtener buenos resultados si el contenido es útil y atractivo.

3. Tipos de contenido recomendados

- Informativo: consejos, novedades del sector, ideas útiles.
- Promocional: productos, ofertas, descuentos, nuevos servicios.
- Testimonios o experiencias: reseñas de clientes, casos de éxito, "detrás de cámaras".

4. ¿Cómo organizarme?

- Google Calendar: agenda simple para programar ideas por días.
- Trello o Notion: tableros visuales donde ver tus publicaciones por semana o tipo.

Métricas básicas que puedes seguir

1. Alcance

- Cuántas personas han visto tus publicaciones.

2. Interacción

- Cuántos han hecho “me gusta”, comentado, compartido o clicado.

3. Visitas a tu perfil o web

- Cuántos han querido saber más sobre ti.

4. Mensajes o contactos recibidos

- Si alguien te ha escrito por WhatsApp, mensaje directo o email.

Consejos para mantener la motivación

1. Delegar o pedir ayuda si es posible

- Si puedes, comparte tareas con alguien: un familiar, un colaborador o una persona de confianza.
- Otra opción es externalizar pequeñas partes: diseño de un post, revisión de textos, etc.
- No hace falta hacerlo todo tú. La ayuda puntual también cuenta.

2. Formarte y apoyarte en tu red

- Participa en talleres, webinars o charlas gratuitas como esta.
- Consulta a entidades, asociaciones locales o cámaras de comercio.
- Aprender un poco cada mes da confianza y mejora tus resultados..

3. Celebra los pequeños logros

- Premiarte por avanzar te ayuda a mantener el ritmo.

Tu reto digital para la próxima semana

1. Define un objetivo SMART para tu negocio

- Ejemplo. “Conseguir 5 nuevos seguidores en Instagram en 7 días”.

2. Elige un canal digital clave donde empezar

- Piensa en dónde están tus clientes o dónde te resulta más cómodo empezar.
- Facebook, Instagram o LinkedIn, si quieres conectar con clientes y dar visibilidad.
- WhatsApp Business, para atención rápida y cercana.
- Google My Business, para aparecer en búsquedas locales.

3. Publica o actualiza tu contenido esta semana

- Comparte una foto o vídeo corto relacionado con tu producto o servicio.
- Haz un post simple contando algo interesante o una promoción.
- Actualiza tu ficha de Google con horarios, fotos o información.
- Usa Canva o herramientas gratuitas para mejorar el diseño sin complicarte..

