

## Ideas y herramientas *low cost* para promocionar tu tienda online

Aquí tienes un recopilatorio de iniciativas de marketing que puedes poner en práctica para la promoción de tu tienda online. Aunque para muchas de ellas no tendrás que gastar dinero, ten en cuenta el tiempo que podrías necesitar dedicarles. ¡A veces también puede ser un recurso escaso!

Además, te dejamos también el listado de herramientas gratuitas o de bajo coste que ya te presentamos en el artículo para que puedas guardarlas en tus favoritos. ¡Que tengas mucho éxito!

### Ideas e iniciativas de marketing

#### Marketing de contenidos

- Crea un blog en tu web con contenido relevante para tu nicho, detalles sobre tus productos y servicios, consejos e ideas para usarlos y cualquier información que aporte valor a tu audiencia. La clave será generar tráfico a tu web y posicionarte como experto dentro de tu sector.
- Colabora escribiendo artículos para blogs y páginas especializadas con una audiencia similar a la tuya (*guest posting*).
- Elabora contenido interesante que tus usuarios puedan descargar o recibir por email.
- Participa en [subreddits](#) relacionados con tu nicho de mercado
- Genera contenido visual e infografías que te permitan explicar mejor en qué te diferencias de tu competencia.
- Crea vídeos de tus productos: cómo se ven, cómo se usan, cómo quedan puestos...

## Email marketing

- Entrega algún obsequio (tangibles o intangibles) para quienes se suscriban a tus boletines de correo electrónico.
- Notifica a tus clientes y suscriptores cuando lances un nuevo producto o servicio o haya alguna otra novedad para tu tienda.
- Ofrece contenido post-venta por email: comparte con tus clientes por correo electrónico consejos específicos sobre el cuidado del producto que han comprado, cómo usarlo o combinarlo y cualquier otro dato práctico e inspiracional.
- Estimula [la venta adicional y la venta cruzada](#) entre tus clientes.
- Pide reseñas de productos después de su compra.
- Envía recordatorios de carrito abandonado para motivar a tus clientes a finalizar su compra.

## Redes sociales

- “Escucha” e integra en tus posts hashtags populares en tu sector.
- Organiza directos en los canales en los que tu presencia sea más fuerte.
- Realiza un concurso o sorteo con un producto estratégico para tu tienda: por ejemplo, tu producto más vendido.
- Promueve la creación de contenido generado por los usuarios sobre tus productos, servicios o marca.
- Publica o comparte [reseñas de tus clientes](#).
- Busca acuerdos de intercambio de contenido/visibilidad con otras marcas que tengan una audiencia similar a la tuya (comarketing).
- Ofrece muestras de productos a microinfluencers a cambio de visibilidad en sus redes sociales ([influencer marketing](#)).

## Detalles con tus clientes

- Crea una comunidad de clientes VIP en torno a un criterio: número de compras, importes gastados, etc. y dales algún tipo de beneficio (material o inmaterial). Con esto estimularás su lealtad a tu marca.
- Crea un programa de referidos para regalar descuentos o beneficios a clientes que te recomienden a otras personas.
- Añade [pack-ins](#) en los pedidos.

## Marketing offline

- Presenta tu tienda online a tus contactos personales a quienes podrían interesarles tus productos y pídeles que los prueben.
- Evalúa instalar una *pop-up store* en algún evento y asegúrate de que quienes te visiten sepan que también estás disponible en tu tienda online.

## Herramientas

### Diseño

- [Canva](#)
- [Creador de diseños de Printful](#)

### Imágenes lifestyle

- [Unsplash](#)
- [Stock up](#)

- [Momenti](#)
- [Pexels](#)

## Maquetas de producto

- [Pixelbuddah](#)
- Generador de maquetas del [Creador de diseños de Printful](#)
- [Mockup World](#)
- [Placeit](#)

## Gifs

- [Gifs.com](#)
- [Giphy slideshow](#)
- [Gifmaker.me](#)

## Edición de vídeo

- [App de iMovie](#)
- [Magisto](#)

## Redes sociales

- [Instagram](#)
- [Facebook](#)
- [YouTube](#)
- [TikTok](#)
- [Twitter](#)

- [Pinterest](#)

## Redes sociales (anuncios con un ROI alto)

- [Retargeting de Facebook](#)
- [Anuncios de Facebook](#) dirigidos a un público similar