

HubSpot

hiperestrategia

MARKETING BENCHMARKS

de

+7,000

Compañías

El buen inbound marketing
toma trabajo, pero
¿cuánto más trabajo
se requiere para escalar
en resultados?



Si incremento la
frecuencia de publicación
en mi blog de una vez al
mes a dos veces al mes,
¿qué impacto tendrá?

Este reporte analizará qué se requiere para **incrementar tanto en tráfico como en leads** a través de mejorar una serie de activos de marketing como las páginas web, blog, landing pages, Twitter y más.



Al analizar cada benchmark por mercado objetivo (B2B vs. B2C) y tamaño de compañía, obtendrá una idea de cómo obtener **los resultados que busca.**



SOBRE ESTE ESTUDIO

Este estudio está basado en resultados reales de más de 7000 empresas que son clientes de HubSpot al final de 2013 en el mundo, incluido Ecuador.

Para brindar datos comparables que permitan tomar decisiones de marketing sustentadas, analizamos la relación entre las actividades clave de inbound marketing y el volumen de tráfico y leads que se correlacionan con tales actividades.

Específicamente, revisamos el número de páginas de un sitio web, las landing pages, el blog, el alcance en Twitter y el alcance en Facebook.

SOBRE LOS DATOS

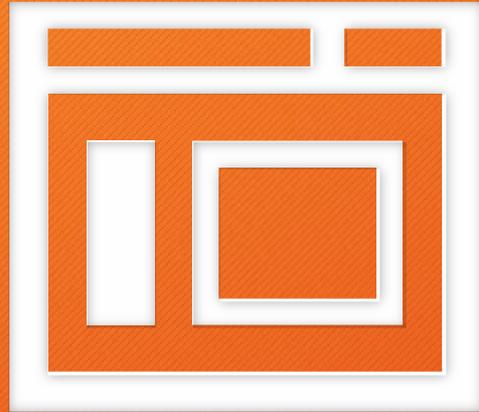
Los gráficos en esta presentación proveen números para los indicadores de tráfico y volumen de leads. Usamos números relativos para estandarizar los resultados de las 7000 empresas analizadas y hacerlos más comparables para el lector.

El crecimiento subyacente fue calculado usando los valores de la media de la base de clientes de HubSpot.

Finalmente, hay que destacar que esta información ha sido producida por HubSpot y traducida al español por Hiperestrategia.

IMPACTO DEL CONTENIDO

**¿Cómo impactará al
tráfico de mi sitio web
si incremento la producción
de contenido?**





IMPACTO DEL CONTENIDO WEB EN EL TRÁFICO INBOUND (ORGÁNICO)



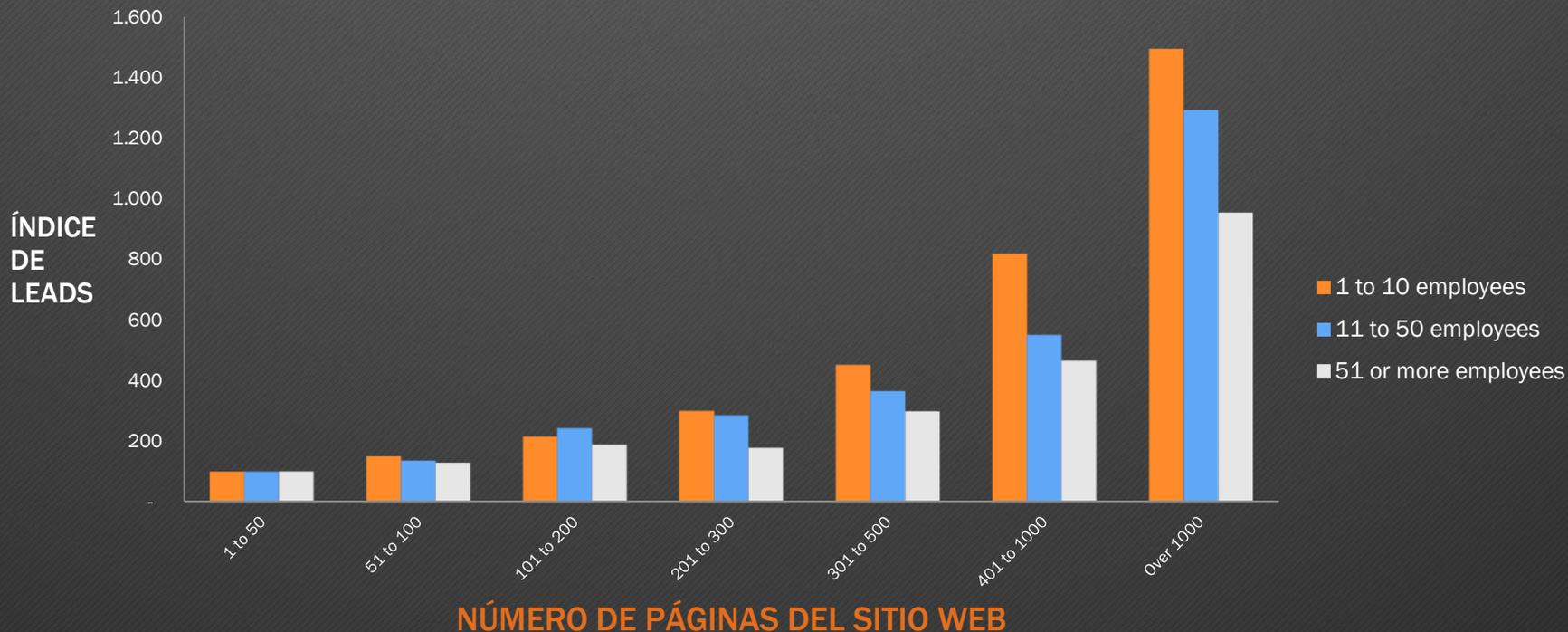


IMPACTO DEL CONTENIDO DEL SITIO WEB EN EN EL TRÁFICO PARA EMPRESAS B2B & B2C





IMPACTO DEL CONTENIDO DEL SITIO WEB EN EL TRÁFICO POR TAMAÑO DE EMPRESA





LAS EMPRESAS CON 51 A 100
PÁGINAS **GENERAN**

48%
MÁS TRÁFICO
QUE LAS EMPRESAS
CON 1 A 50 PÁGINAS.

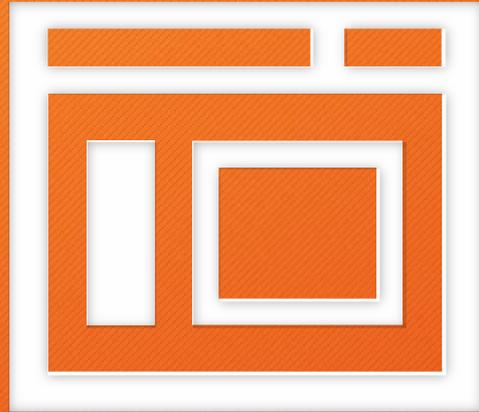
LAS EMPRESAS CON MÁS DE 50
EMPLEADOS Y MÁS DE 1,000
PÁGINAS EN SU SITIO WEB VEN

9.5x

MÁS TRÁFICO
QUE LAS EMPRESAS CON
MENOS DE 51 PÁGINAS.

IMPACTO DEL CONTENIDO

¿Cómo impactará a mi
generación de leads
el incremento en la producción
de contenido?



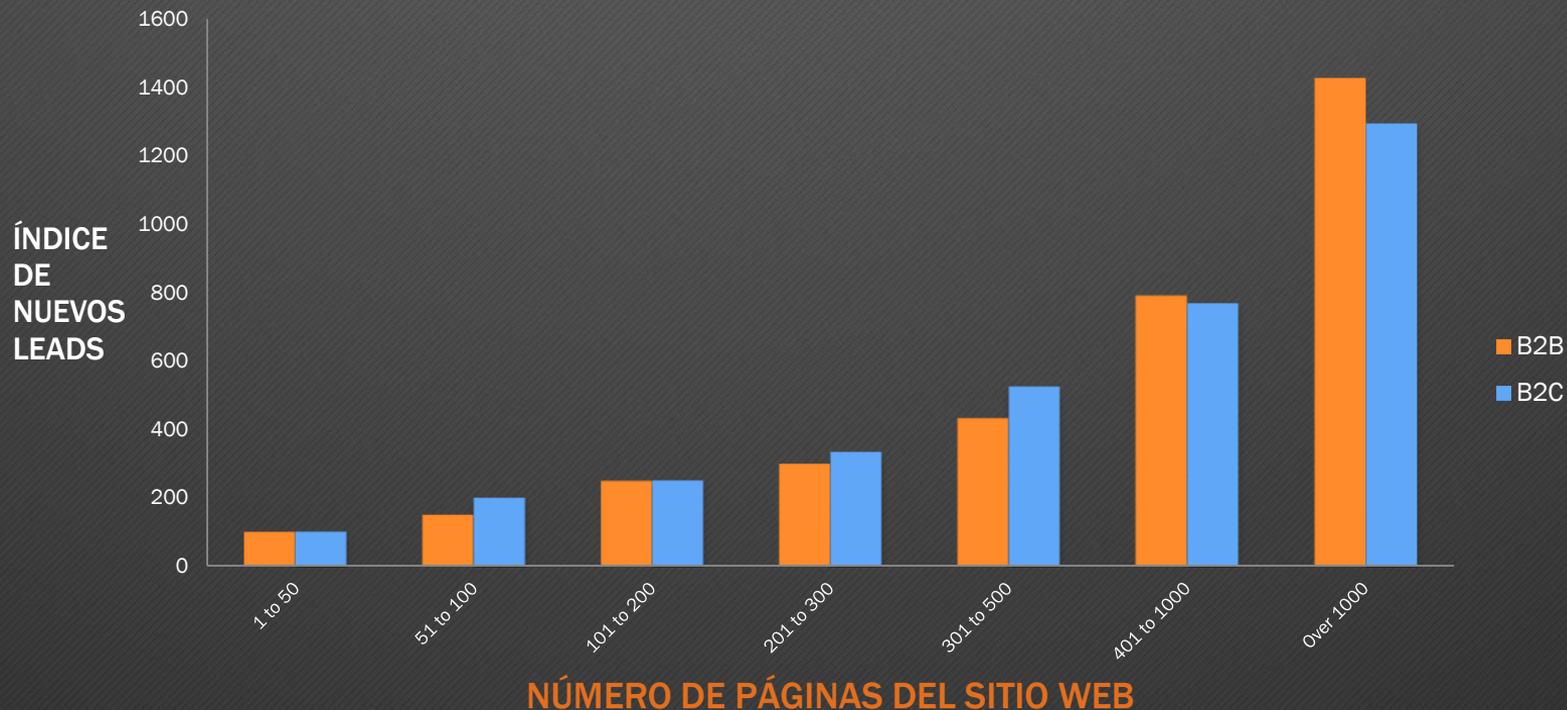


IMPACTO DEL CONTENIDO DEL SITIO WEB EL LOS LEADS



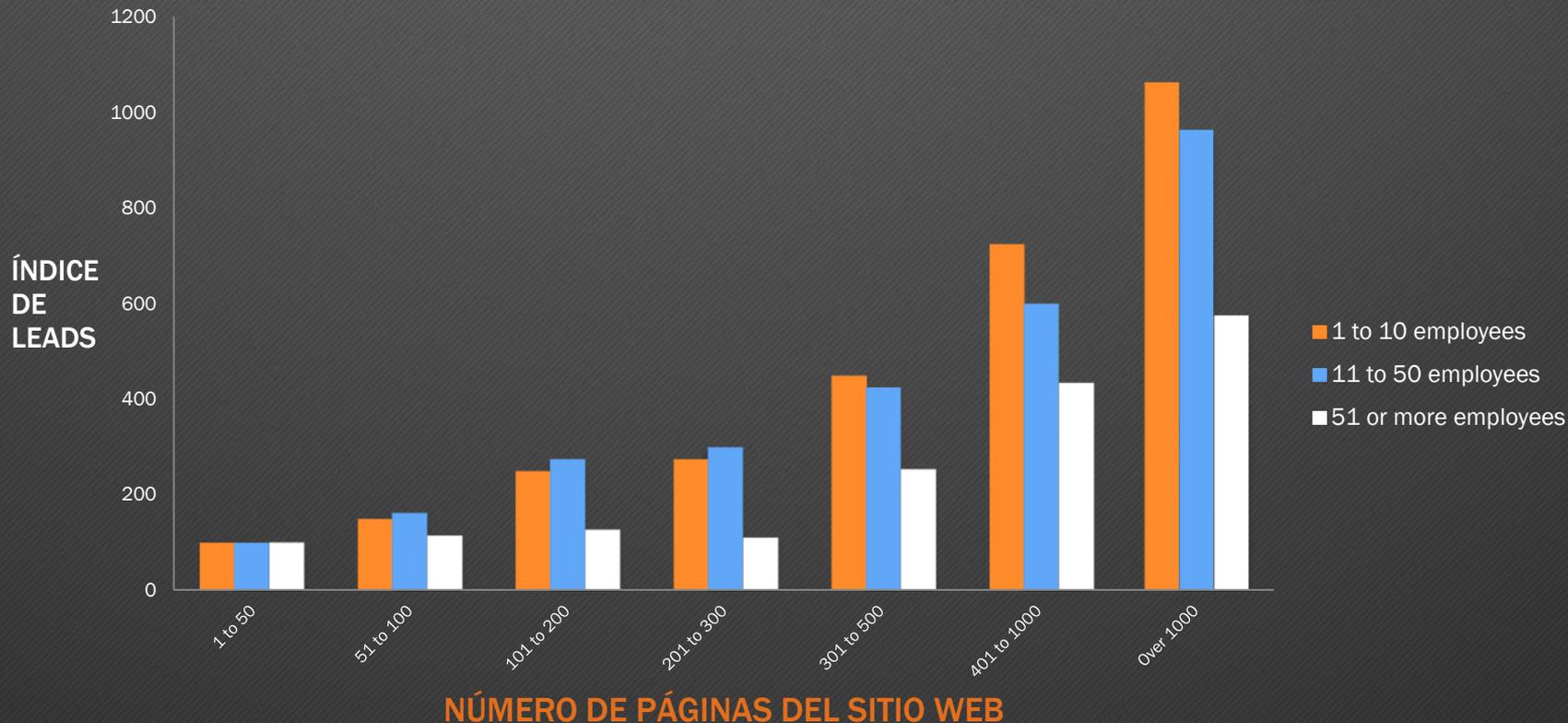


IMPACTO DEL CONTENIDO DEL SITIO WEB EN LOS LEADS PARA LAS EMPRESAS B2B & B2C





IMPACTO DEL CONTENIDO DEL SITIO WEB EN LEADS POR TAMAÑO DE EMPRESA





TANTO LAS EMPRESAS
B2B COMO B2C
CON 101 A 200
PÁGINAS GENERAN

2.5x

MÁS LEADS

QUE AQUELLAS CON 50
O MENOS PÁGINAS.

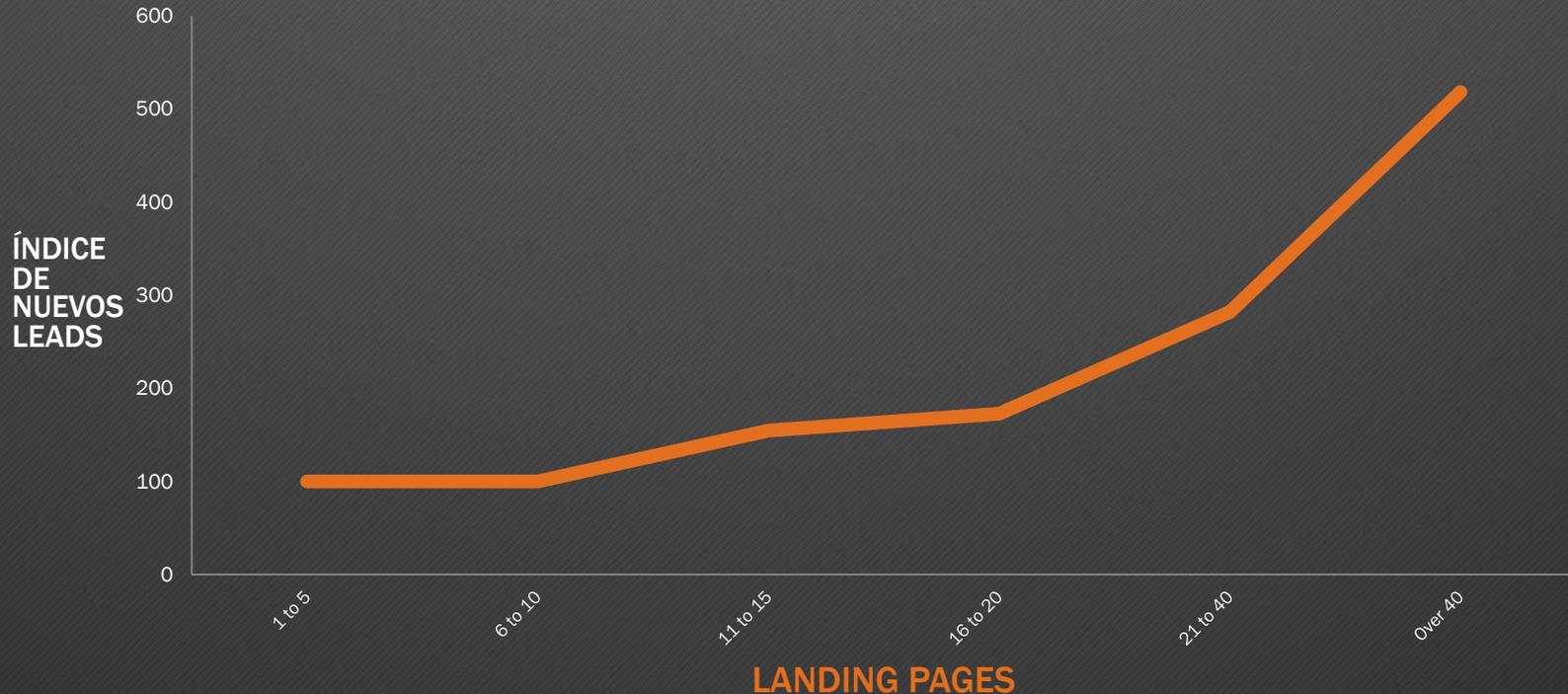
IMPACTO DE LAS LANDING PAGES

¿Cuántas landing
pages más necesito
para incrementar
mis leads?





IMPACTO DEL NÚMERO DE LANDING PAGES EN LA GENERACIÓN DE LEADS





IMPACTO DEL NÚMERO DE LANDING PAGES EN LA GENERACIÓN DE LEADS PARA EMPRESAS B2B & B2C





IMPACTO DEL NÚMERO DE LANDING PAGES EN LA GENERACIÓN DE LEADS POR TAMAÑO DE EMPRESA





LAS EMPRESAS VEN UN

55%

**DE INCREMENTO
EN LEADS**

AL INCREMENTAR

DE 10 A 15

LANDING PAGES.

LA MAYORÍA DE COMPANÍAS NO VEN UN INCREMENTO EN LEADS CUANDO AUMENTAN EL NÚMERO TOTAL DE LANDING PAGES DE 1-5 A 6-10.

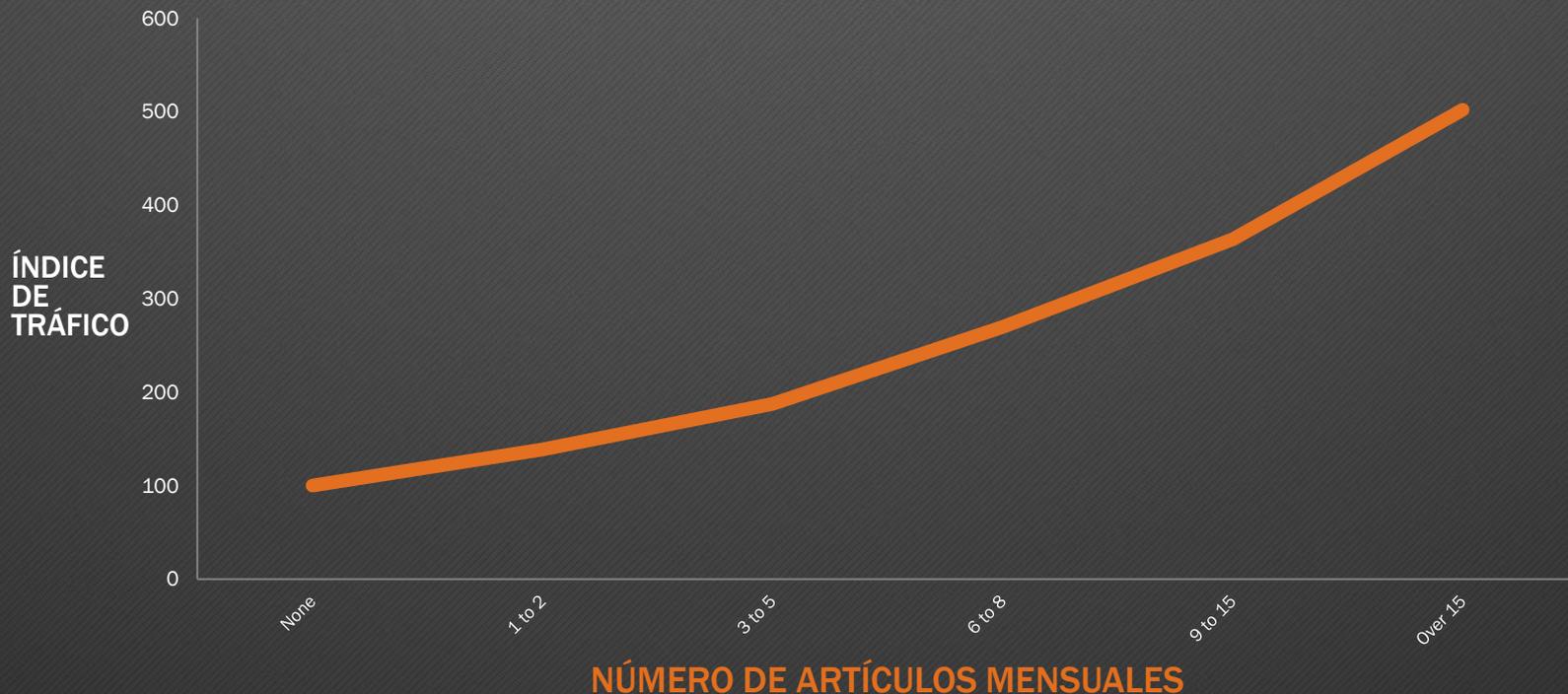
IMPACTO DEL BLOG

¿Cuántas publicaciones
mensuales necesito
hacer en mi blog
**para incrementar
mi tráfico?**





IMPACTO DEL NÚMERO DE ARTÍCULOS DE BLOG MENSUALES EN EL TRÁFICO ORGÁNICO



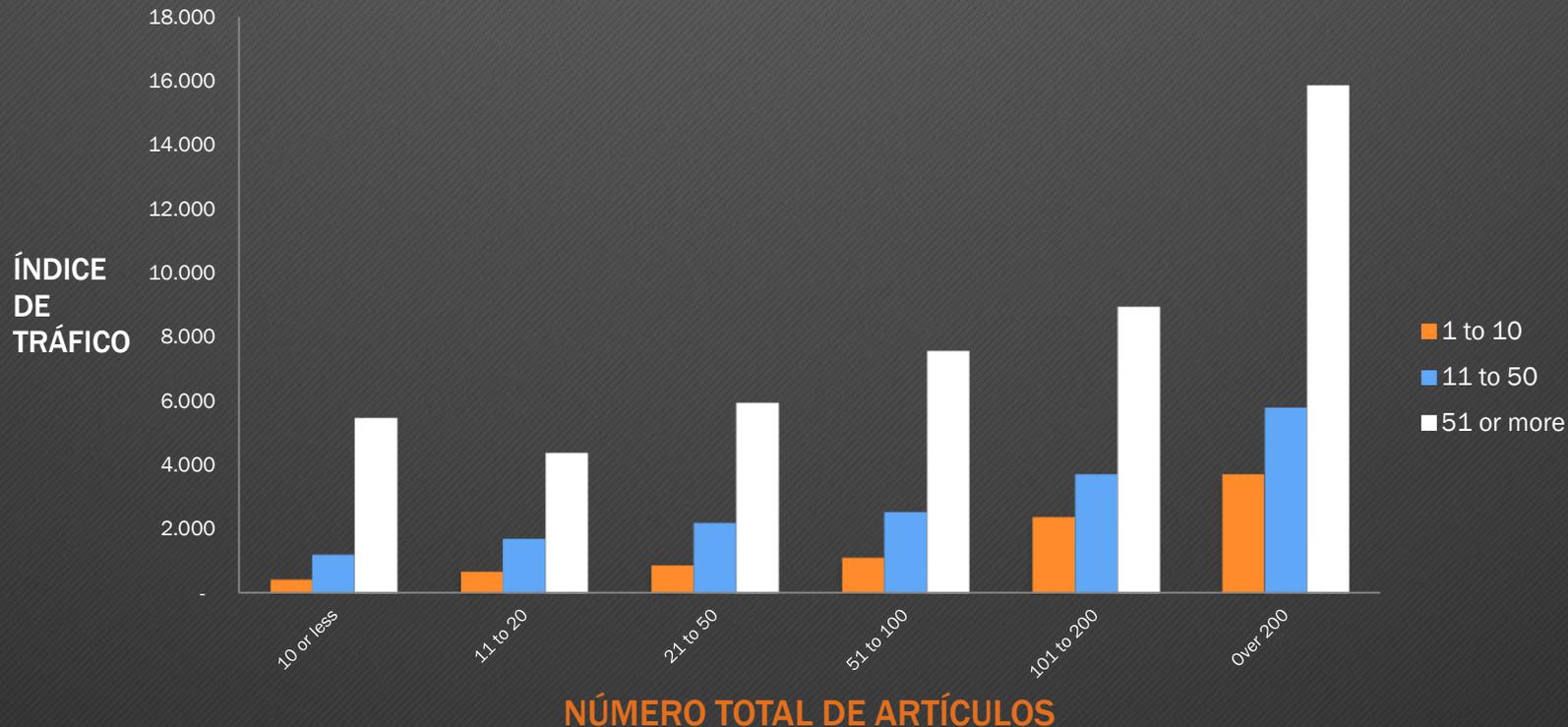


IMPACTO DEL NÚMERO DE ARTÍCULOS DE BLOG MENSUALES EN EL TRÁFICO ORGÁNICO PARA EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DEL NÚMERO DE ARTÍCULOS MENSUALES EN EL TRÁFICO POR TAMAÑO DE EMPRESA





LAS EMPRESAS QUE
PUBLICAN 15 O MÁS
ARTÍCULOS POR MES
CONSIGUEN

5x

MÁS TRÁFICO
QUE LAS COMPANÍAS
QUE NO TIENEN BLOG.

LAS EMPRESAS PEQUEÑAS
(1 A 10 EMPLEADOS)
TIENDEN A VER EL MAYOR INCREMENTO
DE TRÁFICO CUANDO PUBLICAN
MÁS ARTÍCULOS.

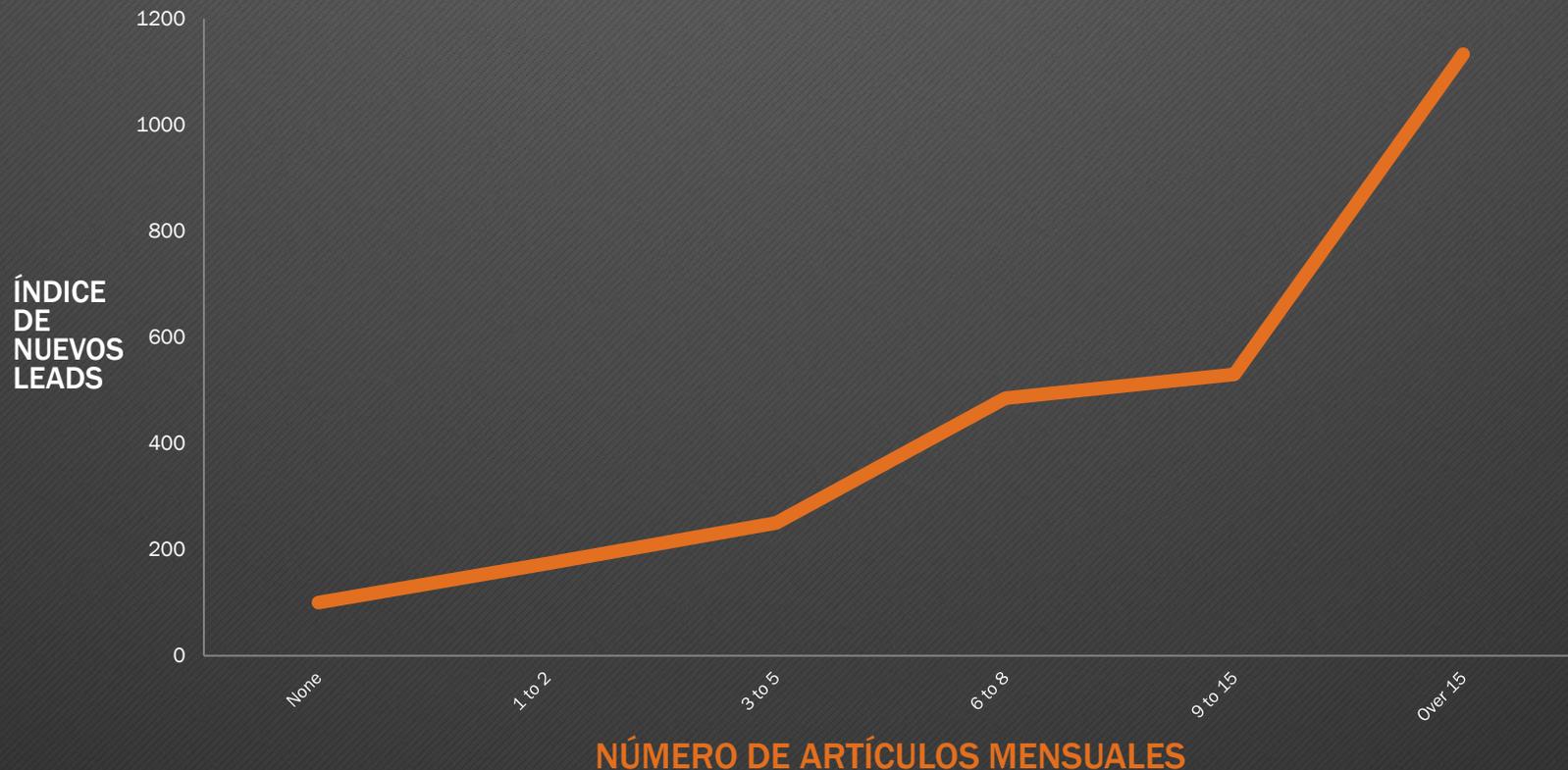
IMPACTO DEL BLOG

¿Cuántos artículos de
blog debo publicar
cada mes
**para incrementar
mis leads?**



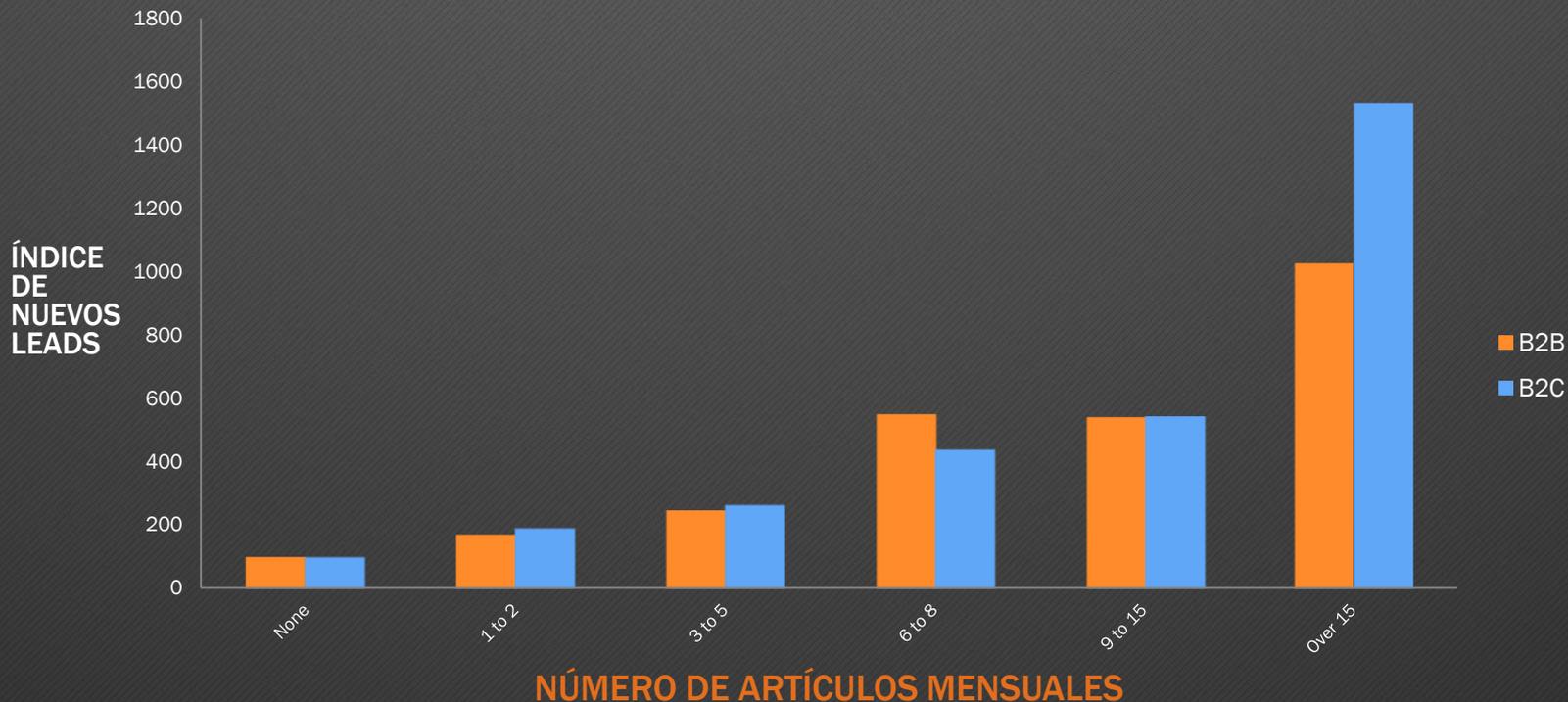


IMPACTO DE NÚMERO DE ARTÍCULOS MENSUALES EN LOS LEADS





IMPACTO DEL NÚMERO DE ARTÍCULOS MENSUALES EN EL TRÁFICO PARA EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DEL NÚMERO DE ARTÍCULOS MENSUALES EN EL TRÁFICO POR TAMAÑO DE COMPAÑÍA





LAS EMPRESAS QUE
INCREMENTAN EL
NÚMERO DE
ARTÍCULOS DE BLOG
DE 3-5X/MES
A 6-8X/MES
CASI DUPLICAN
SUS LEADS.

LAS EMPRESAS B2B QUE
PUBLICAN SOLO
1-2X/MES GENERAN
70% MÁS LEADS
QUE LAS COMPAÑÍAS SIN BLOG.

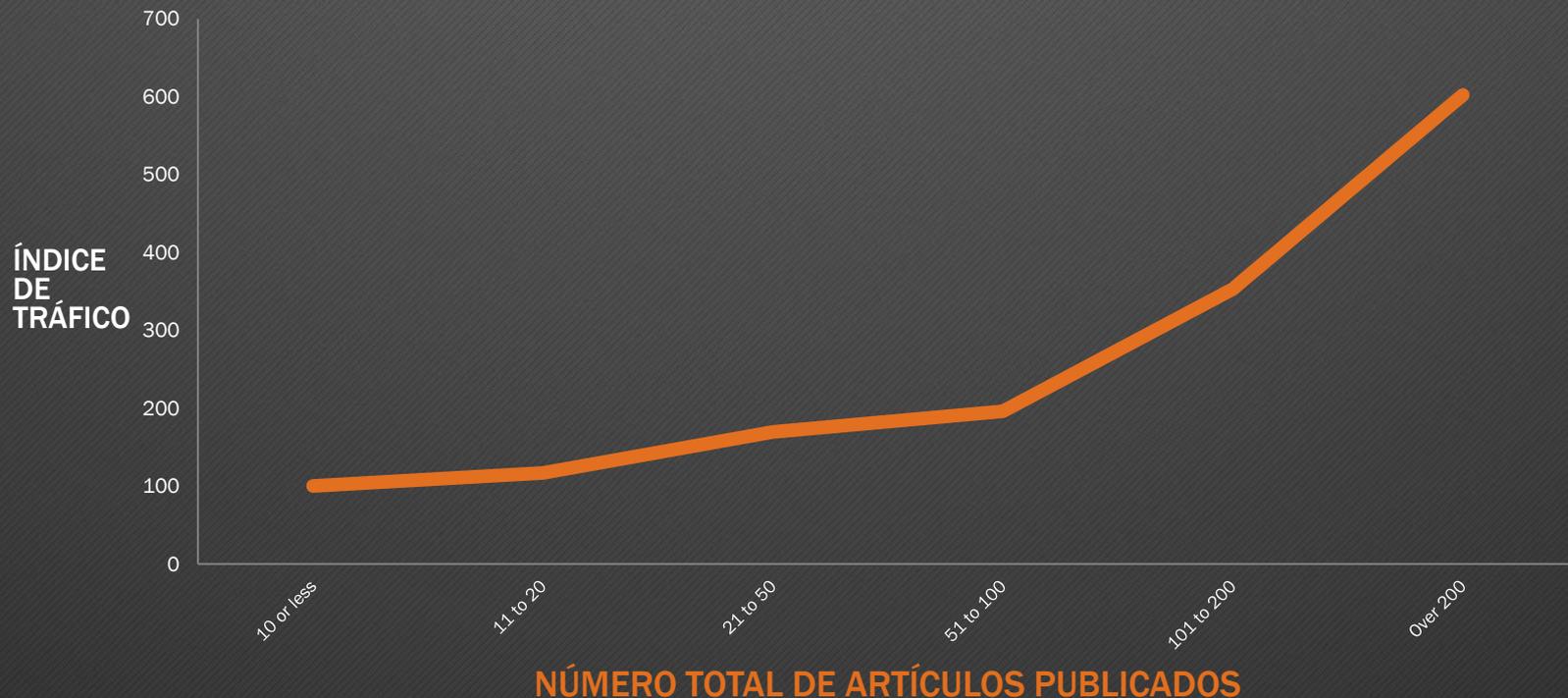
IMPACTO DEL BLOG

¿Cuántos artículos de
blog en total necesito
**para impactar mi
tráfico?**



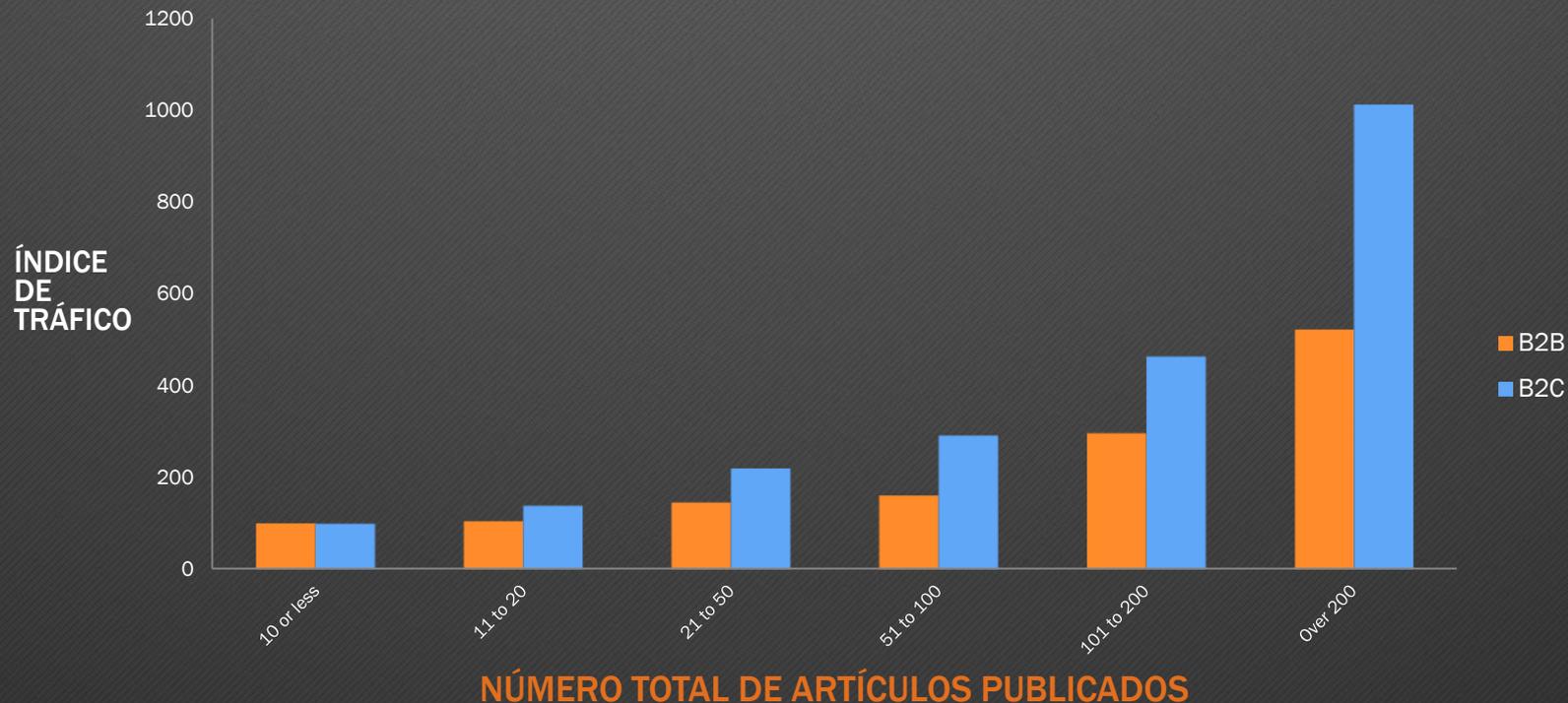


IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS DE BLOG PUBLICADOS EN EL TRÁFICO



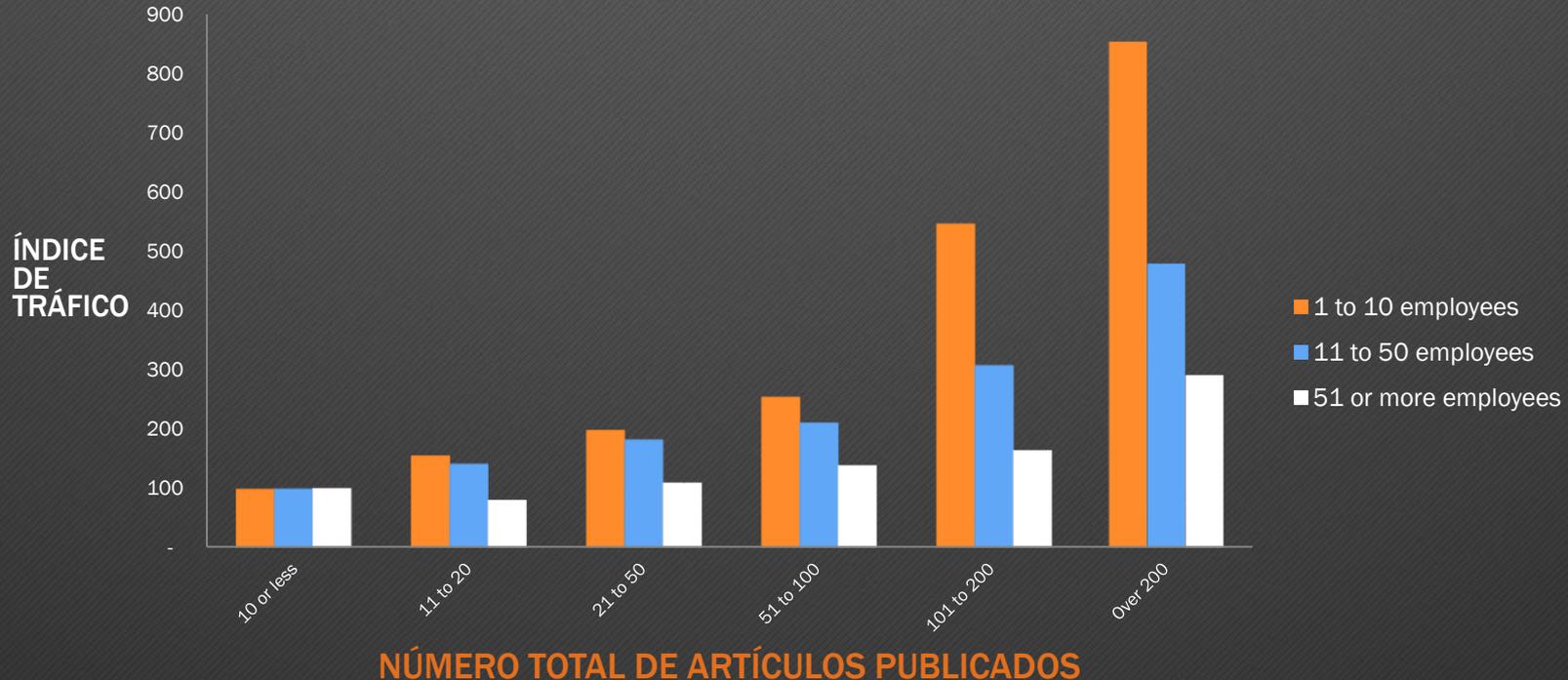


IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN EL TRÁFICO PARA EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN TRÁFICO POR TAMAÑO DE EMPRESA





UNA EMPRESA
PROMEDIO VE

**45% DE
CRECIMIENTO
EN TRÁFICO**

CUANDO INCREMENTA EL
NÚMERO TOTAL DE ARTÍCULOS
PUBLICADOS EN SU BLOG DE
11-20 A 21-50 ARTÍCULOS.

LAS EMPRESAS B2C VEN UN
**59% DE
INCREMENTO**
EN TRÁFICO, LUEGO DE
INCREMENTAR EL TOTAL
DE SUS ARTÍCULOS DE
100 A 200 EN TOTAL.

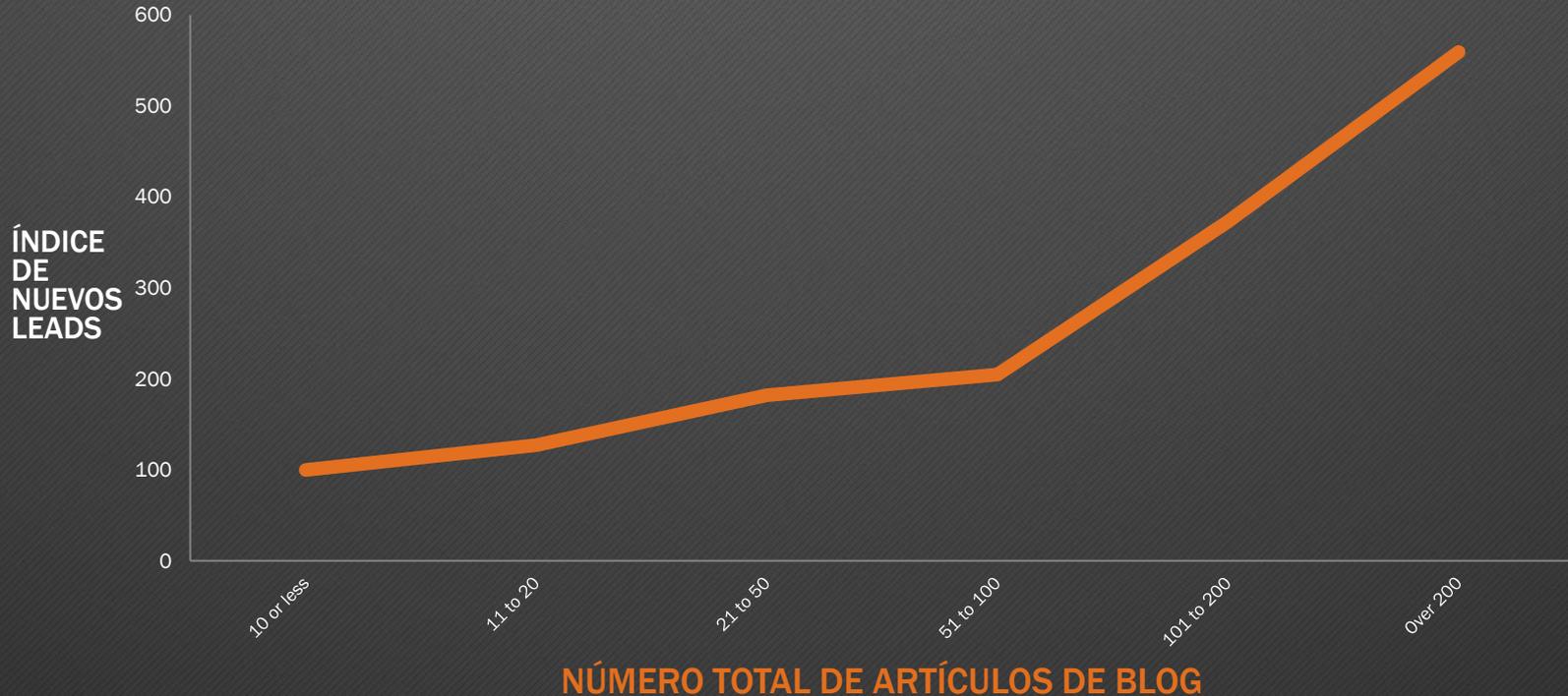
IMPACTO DEL BLOG

¿Cuántos artículos de
blog necesito en total
**para impactar el
crecimiento de
mis leads?**



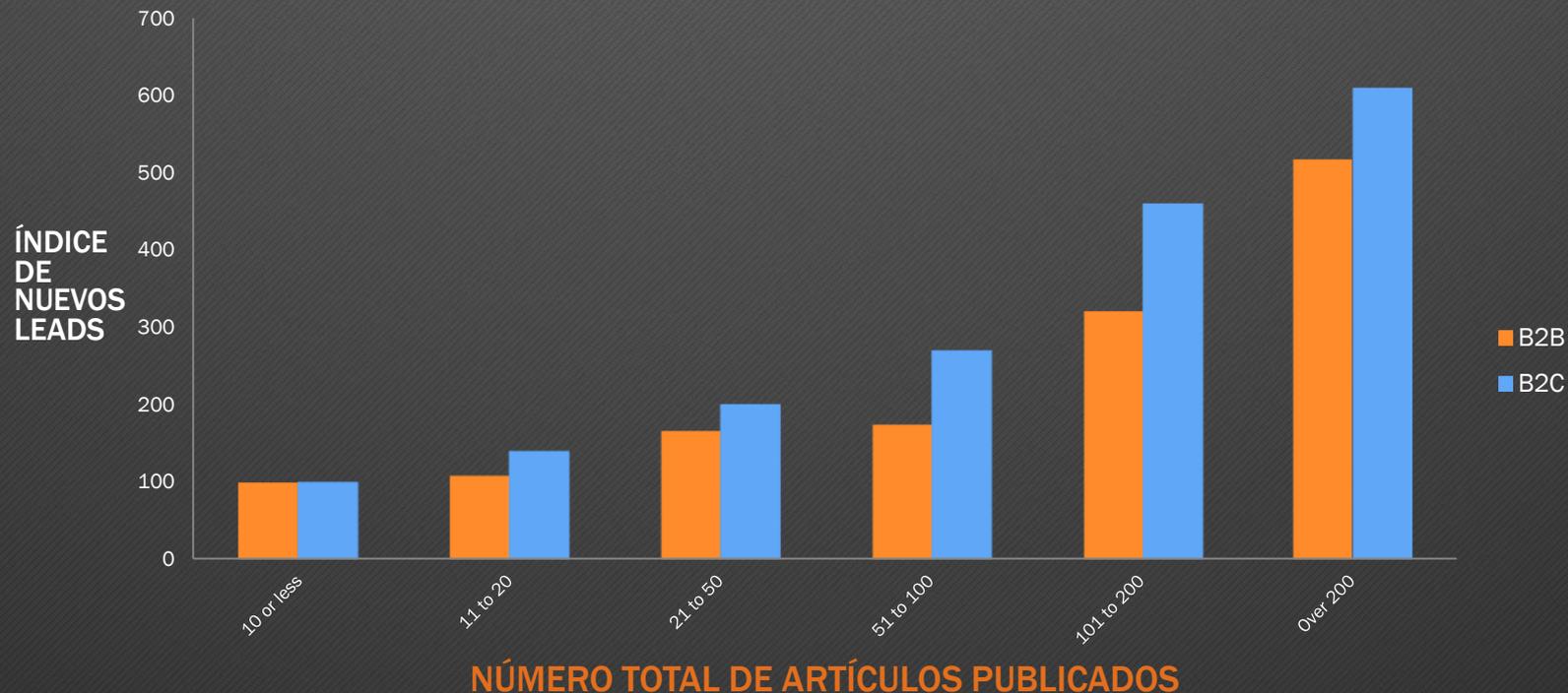


IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN LOS LEADS



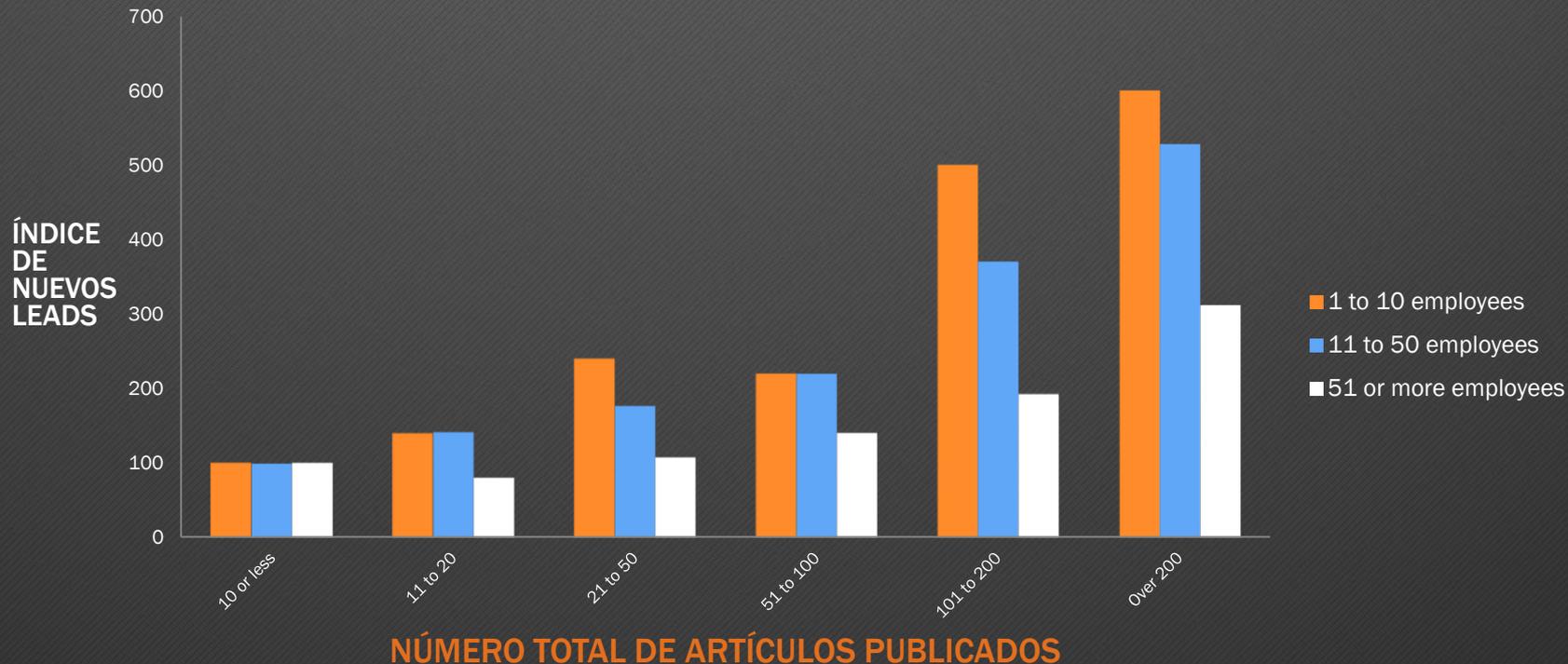


IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN LOS LEADS PARA EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DEL TOTAL DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN LOS LEADS POR TAMAÑO DE EMPRESA





LA EMPRESA PROMEDIO CON
100 O MÁS ARTÍCULOS
PUBLICADOS EN TOTAL
TIENE UNA MAYOR PROBABILIDAD DE
EXPERIMENTAR
CRECIMIENTO CONTINUO
EN SUS LEADS.

LAS EMPRESAS CON MENOS DE
200 ARTÍCULOS PUBLICADOS TIENEN
5X LOS LEADS
QUE AQUELLAS CON 10
ARTÍCULOS O MENOS.

IMPACTO DE TWITTER

¿Qué tanto
mejorará el tráfico
de mi sitio web
con el crecimiento
de mi número de
seguidores en Twitter?



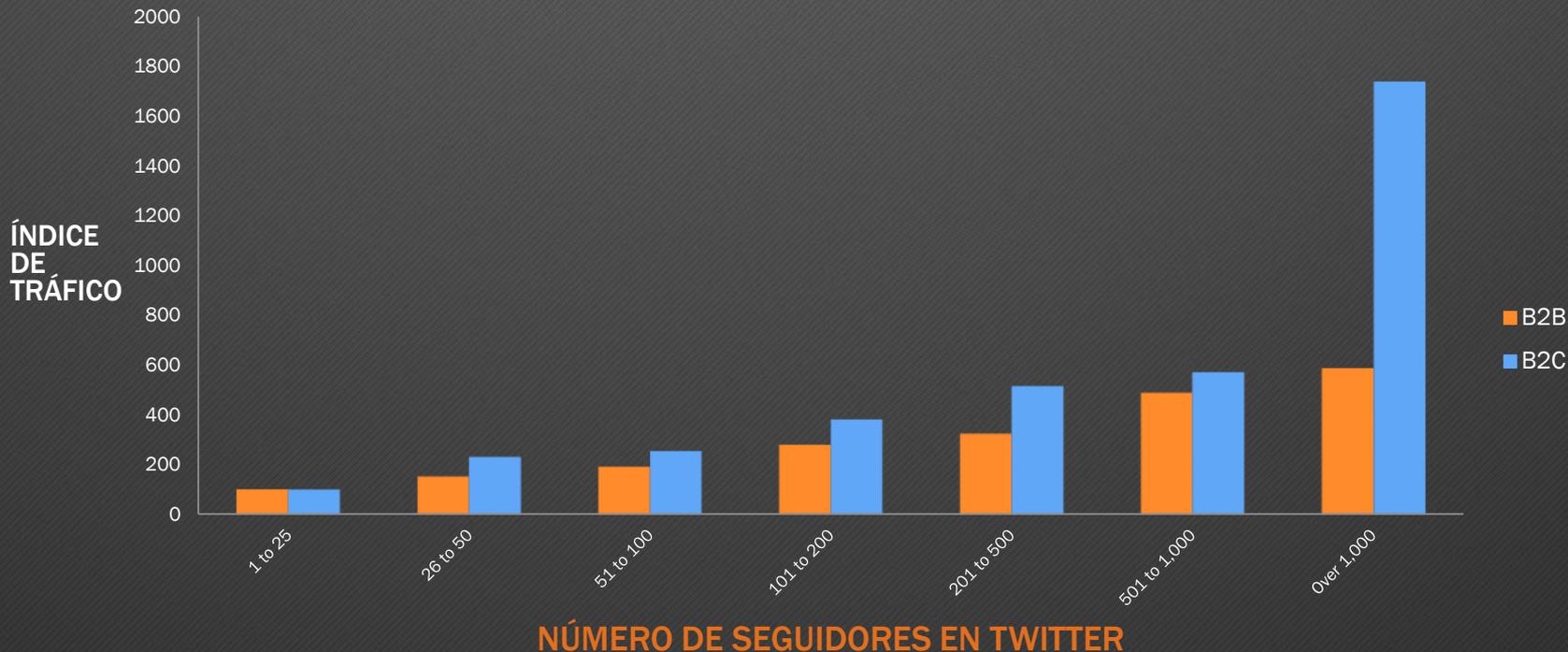


IMPACTO DEL CRECIMIENTO DEL ALCANCE EN TWITTER EN EL TRÁFICO



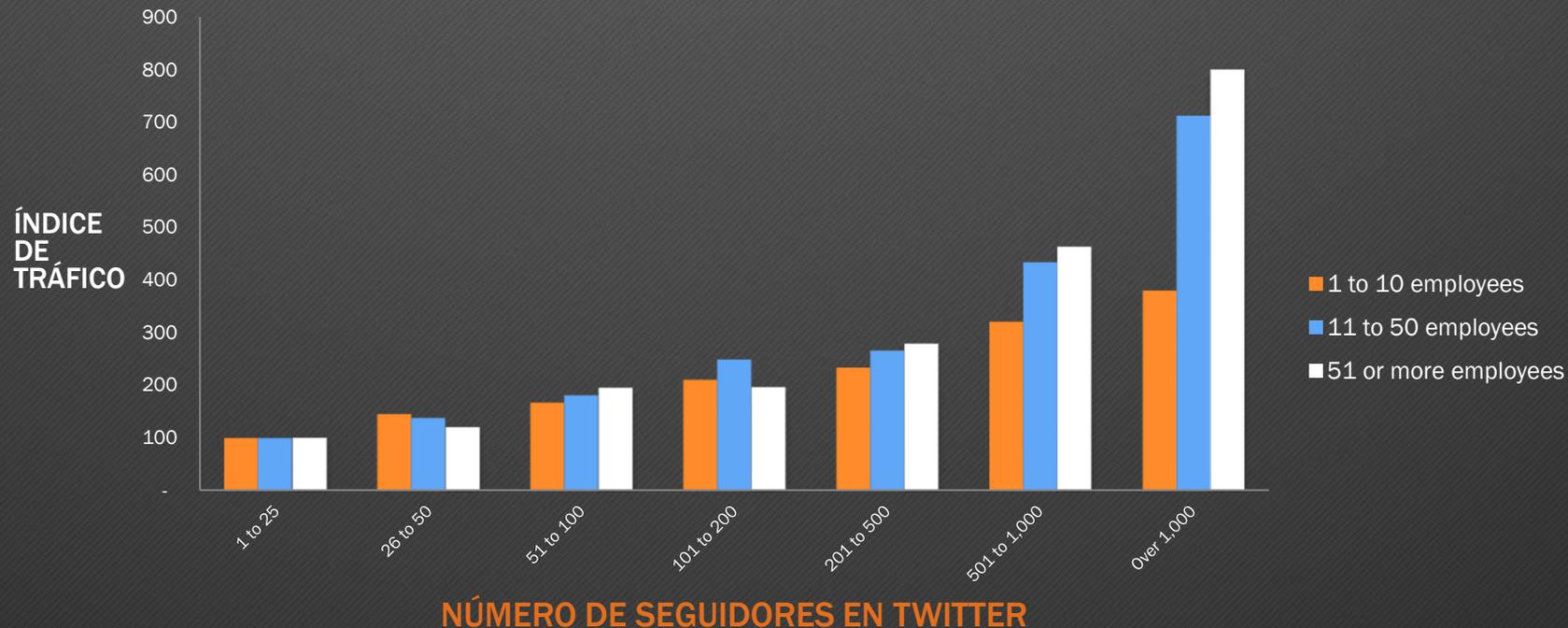


IMPACTO DE LA CUENTA CORPORATIVA DE TWITTER EN EL TRÁFICO PARA LAS EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DEL ALCANCE DEL CANAL CORPORATIVO DE TWITTER EN EL TRÁFICO POR TAMAÑO DE EMPRESA





LAS COMPAÑÍAS CON
1 - 100 SEGUIDORES EN
TWITTER GENERAN

106%

MÁS TRÁFICO

QUE AQUELLAS CON 25
SEGUIDORES O MENOS.

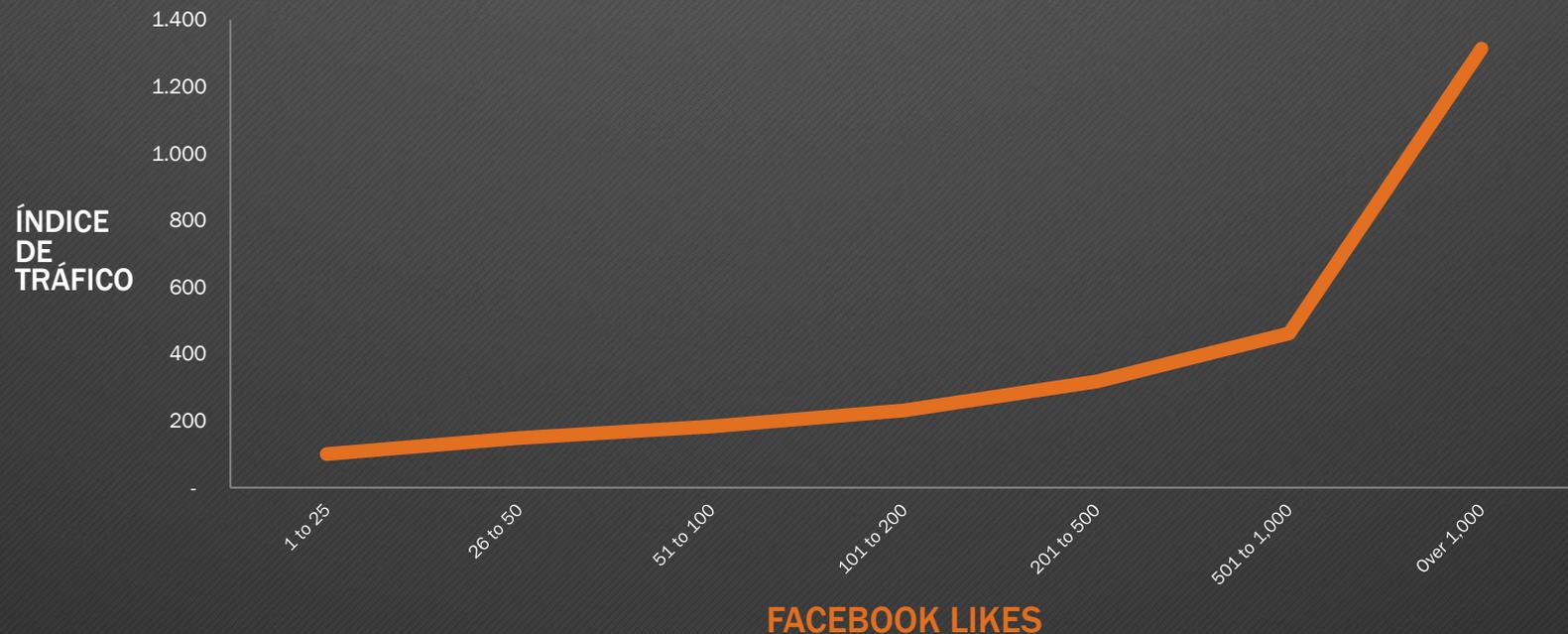
LAS EMPRESAS B2C EXPERIMENTAN
UN MAYOR INCREMENTO EN TRÁFICO
QUE LAS COMPAÑÍAS B2B, DESPUÉS DE
SUPERAR LOS 1000 SEGUIDORES.

IMPACTO DE FACEBOOK

¿Qué tanto
mejorará el tráfico
de mi sitio web
con el crecimiento del
alcance de mi página de
Facebook?

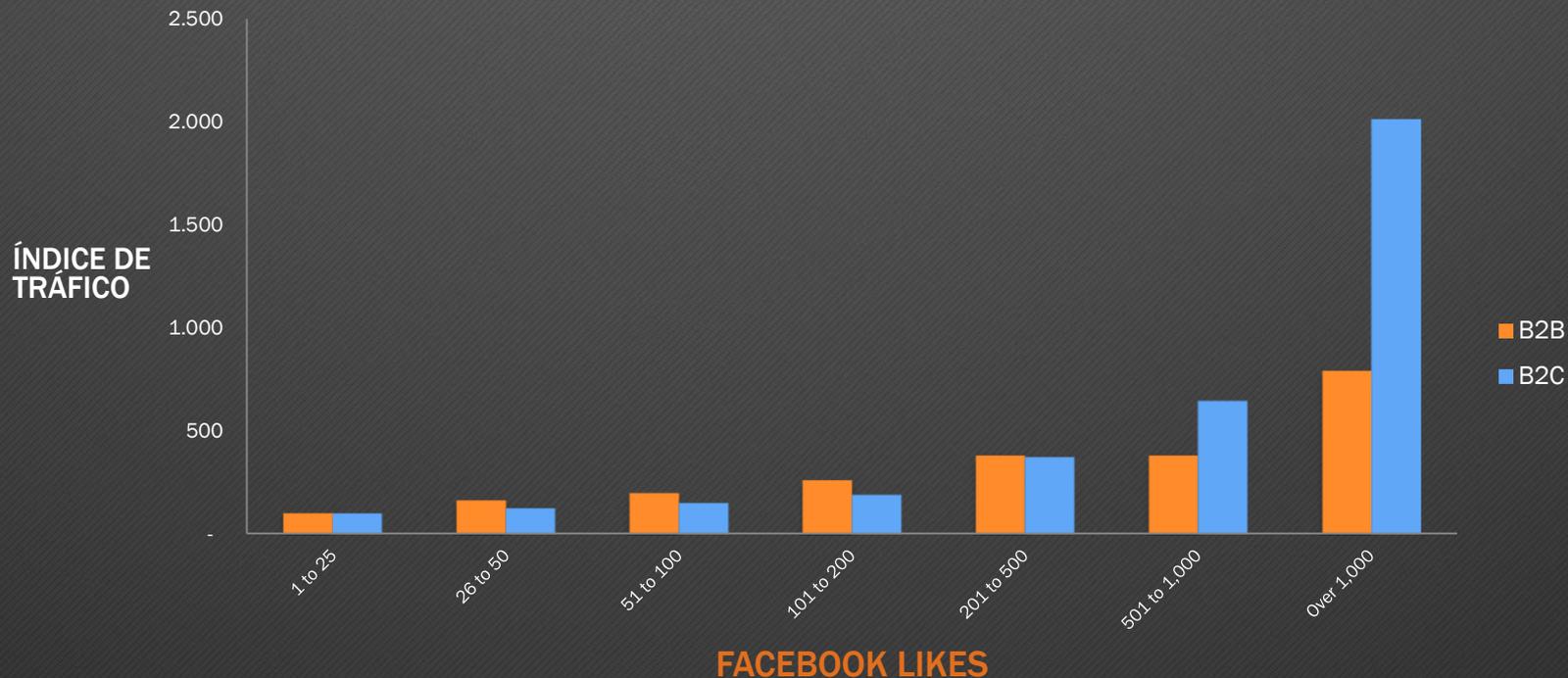


IMPACTO DEL ALCANCE DE UNA PÁGINA DE FACEBOOK EN EL TRÁFICO



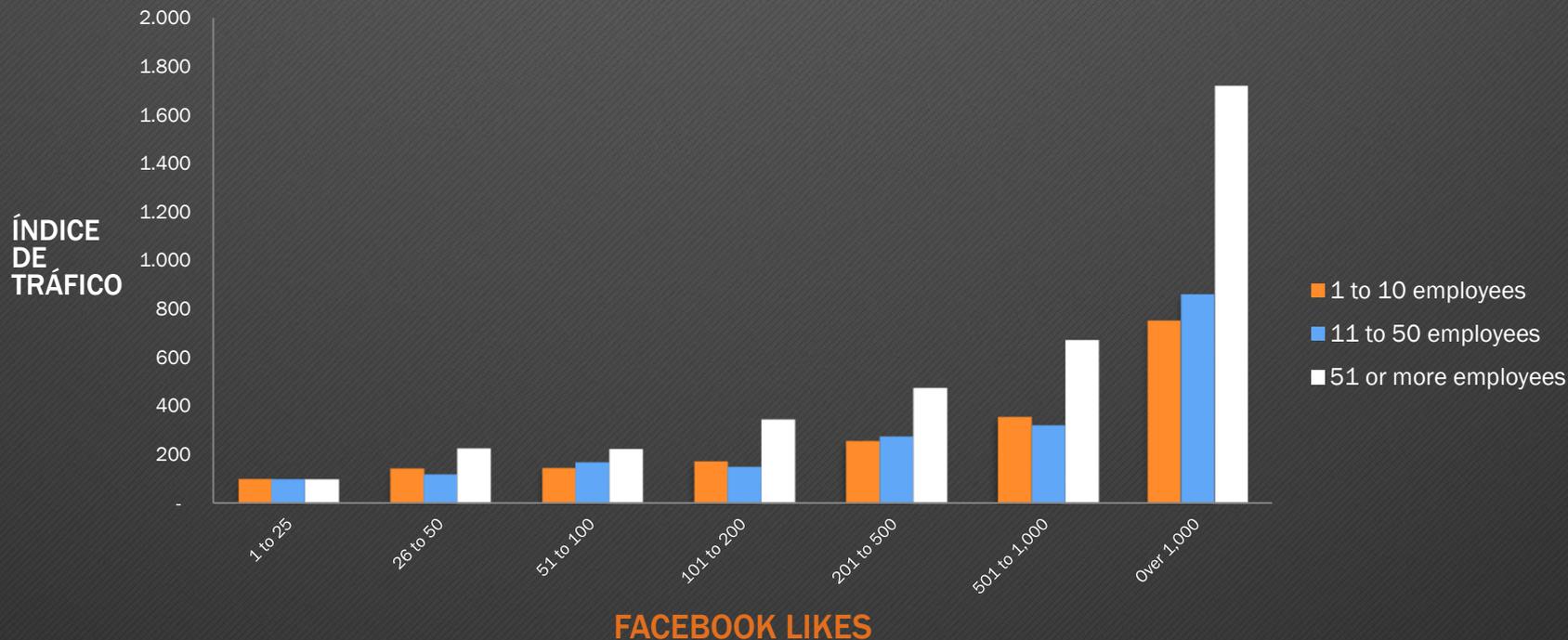


IMPACTO DE LA PÁGINA DE FACEBOOK EN EL TRÁFICO PARA EMPRESAS B2B Y B2C





IMPACTO DE LA PÁGINA DE FACEBOOK EN EL TRÁFICO POR TAMAÑO DE EMPRESA





LA EMPRESA PROMEDIO VIO UN

185%

**DE INCREMENTO
EN TRÁFICO**

**DESPUÉS DE SUPERAR
LOS 1000 LIKES EN FACEBOOK.**

LAS EMPRESAS CON
>50 EMPLEADOS
VIERON LAS MAYORES GANANCIAS EN TRÁFICO
AL INCREMENTAR SU ALCANCE EN FACEBOOK.

Glosario

- **B2B:** Business to Business, empresas cuyo mercado objetivo son otras empresas.
- **B2C:** Business to Clients, empresas cuyo mercado objetivo son los clientes finales.
- **Inbound Marketing:** Enfoque de marketing que consiste en atraer al cliente ideal hacia la marca a través de técnicas de marketing de contenidos.
- **Landing pages:** Páginas de aterrizaje. Páginas hechas con el solo objetivo de que el visitante tome una acción en ellas.
- **Leads:** Prospectos de clientes. Personas que dejan sus datos en los formularios de una web a cambio de consumir contenido Premium diseñado para atraer clientes.
- **Tráfico orgánico, tráfico inbound, tráfico:** Para efectos de este estudio, usamos los tres términos para referirnos a la cantidad de visitantes de un sitio web que provienen de cualquier fuente a excepción de la publicidad pagada.

¿Listo para ejercitar
su marketing?

Aprenda cómo
aprovechar las
herramientas digitales
de su empresa para
**captar más
leads y clientes.**



hiperestrategia

Solicite su Assestment
Estratégico Aquí