

MARKETING

NINJA



21

Herramientas  
para los que no  
saben código



# ¿Debe saber código un Marketing Ninja?



**Los perfiles técnicos se valoran cada vez más en el marketing digital.**

Saber HTML y CSS te sacará de más de un apuro en tus tareas diarias.

Leer algún un libro sobre JavaScript te ayudará a comprender la lógica de la programación y te permitirá experimentar.

Cuando llegue el momento de tratar con las herramientas de automatización, deberás pensar como un ordenador. Esto es, como un programador.

Y los conocimientos técnicos básicos te permitirán entenderte mejor con el departamento de IT, saber qué les pides y qué significa para ellos.

Dicho esto, nadie pretenderá que escribas un programa entero a partir de la nada.



# 21 herramientas que salvan la vida si no tienes un programador en tu equipo.



Por fortuna, hay una gran cantidad de herramientas que bajan las barreras de entrada. Y nivelan el terreno de competencia entre los expertos en marketing sin habilidades codificadoras y quienes las tienen.

Ya no tendrás que replicar *landing pages* para un test A/B, ni pedir favores al programador que está sumergido en su *roadmap* y te mira con cara de pocos amigos. Encontrarás palabras clave naturales, las que usan tus clientes, gracias a las herramientas que facilitan la escucha social.

Pero no te olvides de mantener una visión tecnológica de tu función y tus tareas.

Aquí encontrarás algunas muy populares y otras menos conocidas. Las hemos ordenado a partir de las áreas y tareas que facilitan.

- Tráfico Web
- &
- Amplificación de contenidos.



## 1. [Colibri.io](https://colibri.io)

Colibrí te muestra dónde se dan cita tus clientes en la web, de manera que puedas incorporar tu marca en conversaciones relevantes que ya existen.

### Ventajas:

- Integración con Google Analytics.
- Te permite diversificar tu tráfico y mejorar tu SEO porque participarás en las conversaciones naturales de tus clientes.
- Saber qué se dice de ti y de la competencia en las RRSS.
- Descubrir quiénes están buscando activamente tus productos o servicios.

### Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- El plan más básico empieza en unos € 40/mes. Pero si manejas más de un sitio web o eres una agencia, ve pensando en un presupuesto más alto, que puede ir de los € 250 hasta miles, en los casos de planes a medida.



## 2. [Click to Tweet](#)

Acabas de publicar el post de tu vida, lleno de conceptos bien dispuestos en frases de impacto, cuyas palabras clave te han llevado horas de investigación. ¿Por qué no dejar que aparezcan en el timeline de los lectores que quieren compartir tu post en Twitter?

### Ventajas:

- Analíticas que permiten saber cuántas veces los usuarios de tu blog accionaron el botón de Click to Tweet y, además, cuántas veces el link fue abierto por quienes vieron la frase en Twitter.
- Es facilísimo de instalar y funciona tanto en el sitio web como en las *landing page* de ofertas y productos, en los emails, en las newsletter. ¡Si no se entiende que no esté más difundido su uso!

### Precio:

- Gratuito para toda la vida.



### 3. [Twitlighter](#)

¡Todo el poder a la audiencia! ¿Y si en lugar de sugerirles las frases de impacto para que compartan dejases que los usuarios subrayen lo que más les gusta compartir de tu blog?

Ventajas:

- Esta aplicación subraya las frases más compartidas por tus usuarios y las atenciones de las siguientes visitas se dirigirá a lo que más impacto haya tenido.
- Es una manera fácil de hacer crowdsourcing para enterarte de la repercusión de tus contenidos.
- Se instala en 50 segundos.

Precio:

- ¡Gratis!



## 4. [Nimble](#)

Un CRM social. ¿Todos tus contactos, a través de los distintos canales, en un solo lugar y sin tener que hacer la entrada de datos? Sí es posible.

Ventajas:

- Miles de contactos --emails, social proof, seguimientos-- gestionados desde un solo lugar para hacer crecer tu negocio.
- Notificaciones sobre cumpleaños y cambios de empleo (LinkedIn + Google+ en una sola herramienta).
- Entérate quién está hablando de ti, de tu marca o de tu producto, de manera de poder entrar en la conversación en el momento justo.
- Cuenta multi-usuario.

Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- Aproximadamente € 13 por mes y por usuario.





## 5. [Pay With a Tweet](#)

Una herramienta sencilla para iniciarte en el marketing de recomendación. A cambio de un post en las RRSS, los usuarios podrán acceder a tus contenidos especiales, tus productos o tus ofertas.

### Ventajas:

- Implementable en varias redes sociales: Twitter, Facebook, LinkedIn, G+, entre otras.
- Métricas de tráfico, clicks, ventas y datos geográficos.
- Posibilidad de personalización para adaptarse a tu marca o a tu sitio web.
- Campañas fáciles de implementar.

### Precio:

- Gratuito para las funciones básicas, con publicidad.
- Los planes especiales empiezan alrededor de los € 20.

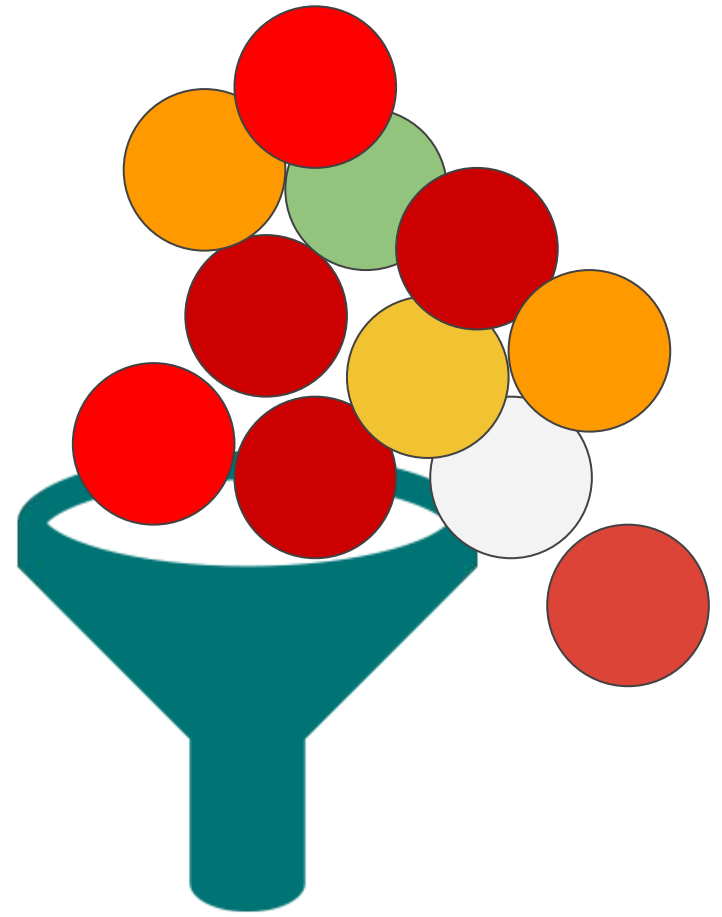


- Motiva

- Inspira

- Crea clientes

Herramientas del  
funnel  
intermedio



## 6. [Hello Bar](#)

Deliciosa y simple, Hello Bar te permite insertar una CTA en una barra horizontal al comienzo de tu página web sin recurrir a los programadores de front-end. Tus CTA tendrán cualquiera de estos tres objetivos: atraer tráfico, reunir emails (leads) o llevar a los visitantes a tus cuentas en las RRSS.

### Ventajas:

- Seguir la cantidad de clicks que cada barra que hayas insertado.
- Especificar en qué páginas debe aparecer la barra de Hello Bar.
- Decidir las fechas de tu campaña al programar la barra.
- Personalizar el color de la barra y del botón CTA para que se adapten al diseño de tu sitio web.

### Precio:

- ¡Gratis!



## 7. [Bounce Exchange](#)

¿Te gustaría tener la oportunidad de convertir a las visitas que están por abandonar tu sitio web en leads y posibles clientes? Lo que necesitas es una herramienta de inteligencia conductual como BounceX.

Ventajas:

- Esta tecnología de la intención te permite capturar información de las visitas que están por abandonar tu sitio, tal vez para no regresar jamás.
- Te facilita hacer tests A/B de todas tus CTA.
- Se instala en pocos segundos.
- Si tu sitio web califica, BounceX te hace una demo gratuita que identifica todos los puntos débiles de tu funnel de conversión.

Precio:

- Una estructura de precio SaaS, basada en una tarifa plana que ronda los € 3.500/mes. Vale la pena solo si tienes mucho tráfico y el management de tu empresa tiene clara la relación inversión en marketing/ROI.



## 8. Session Cam

Más inteligencia conductual y análisis de la experiencia de usuario. La grabación de las sesiones de los usuarios (desde escritorio y móvil) te permite comprender los problemas de UX que retrasan la conversión y optimizar tu funnel.

### Ventajas:

- Además de las grabaciones, tienes acceso mapas de calor, para conseguir información crucial sobre el comportamiento de usuario en tu sitio.
- Crea funnels de conversión que evitan el abandono entre el formulario y la acción siguiente.
- Integración sencilla con Google Analytics y otras aplicaciones de terceros.

### Precio:

- La versión básica es gratuita.
- Los planes personalizados se cotizan caso a caso y a pedido.



## 9. [KISSmetrics](#)

¡Basta de construir personas en base a conjeturas! Si Google Analytics te dice qué está pasando en tu sitio web, KISSmetrics te cuenta quiénes son los protagonistas de esas acciones.

### Ventajas:

- Identifica con exactitud quién está en cada fase del funnel, de manera que puedas llegar a ellos de la forma más útil y significativa.
- Entiende cómo cambia la conducta de tus usuarios a través del tiempo con cohortes.
- Aumenta el porcentaje de conversiones acortando el funnel y sugiriendo acciones significativas para el usuario.
- Instalación sencilla e intuitiva.

### Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- Los planes empiezan en los € 150/mes.



## 10. Unbounce

Nuestra favorita. ¿Necesitas crear landing pages y tests A/B y el departamento de IT no te hace ni caso? Con Unbounce se terminó la dependencia de marketing con los programadores. Ahora podrás desarrollar toda tu eficiencia y creatividad para generar ventas y conversiones.

### Ventajas:

- Produce landing pages responsivas sin depender de los atascos de IT.
- Interfaz intuitiva con sistema de *drag & drop* que te permite prescindir de programar CSS para personalizar tus páginas.
- Crea formularios sin necesidad de conocimientos técnicos ni HTML.
- Fácil integración con MailChimp, Salesforce, Marketo, Google Analytics y Kissmetrics.

### Precio:

- 30 días de prueba gratuita.
- Los planes comienzan a € 49/mes.



## 11. [Optimizely](#)

Otra herramienta para gozar de independencia cuando se trata de hacer tests A/B. Fácil de usar y con una cartera de clientes que inspira confianza como, por ejemplo, *The New York Times*.

### Ventajas:

- No es necesario cambiar código para realizar tests A/B o multivariantes.
- Lleva a cabo todas las ideas de optimización para tu sitio web en pocos minutos.
- Métricas clave para saber cuál de las versiones está funcionando mejor.
- Excelentes video tutoriales sobre conceptos importantes que te ayudan a usar la herramienta al servicio del ROI.

### Precio:

- 30 días de prueba gratuita.
- Los planes empiezan a unos € 15/mes.





## 12. [Visual Web Optimizer](#)

Tal vez la más sencilla de las herramientas para tests A/B y multivariantes para tu sitio web con el mínimo apoyo de IT. Desplegar contenido personalizado para cada segmento de usuarios ya no es privilegio de los grandes presupuestos.

### Ventajas:

- Una completa factoría de ideas para que inspires.
- Split URL testing para optimizar tus landing pages.
- Respuestas de usuarios reales.
- Análisis de ingresos.
- Informes segmentables.
- Mapas de calor.

### Precio:

- 30 días de prueba gratuita.
- Planes a partir de los € 45/mes.



## 13. [Zapier](#)

¿Quieres pasar automáticamente todos los contactos que asistieron a tu último EventBrite a MailChimp? ¿O entregarle leads al equipo de ventas no bien un usuario ha llenado un formulario? Zapier es una herramienta que automatiza tareas que antes eran exclusivas de los desarrolladores.

### Ventajas:

- Automatiza las tareas más tediosas.
- Conecta todos tus web apps entre sí para que los procesos trabajen en segundo plano.
- Más de 500 apps soportados, isin duda encontrarás tus favoritos!
- Olvídate del código y usa toda tu creatividad para aumentar el ROI.

### Precio:

- Plan básico gratuito.
- Planes personalizados a pedido, según la cantidad de apps que quieras conectar y la frecuencia con la cual los usarás.



## 14. [Gumroad](#)

Pensada por creadores para creadores, esta plataforma es un marketplace completo para que autores independientes, músicos, artistas y pequeñas empresas vendan sus productos directamente sin necesidad montar y gestionar una tienda online. Y sigues siendo el dueño de tu audiencia.

### Ventajas:

- Gumroad no se interpone entre tus clientes y fans: puedes estar en contacto directo con ellos y crear una lista de sus emails para tus campañas.
- Vende tu libro en todos los formatos: epub, mobi, pdf, html, etc.
- Vende tu obra analógica: Gumroad se ocupa del seguimiento de los envíos.
- Crea tus cubiertas con sus herramientas, fáciles de manejar.
- Conecta tu cuenta de Gumroad a tus redes sociales.

### Precio:

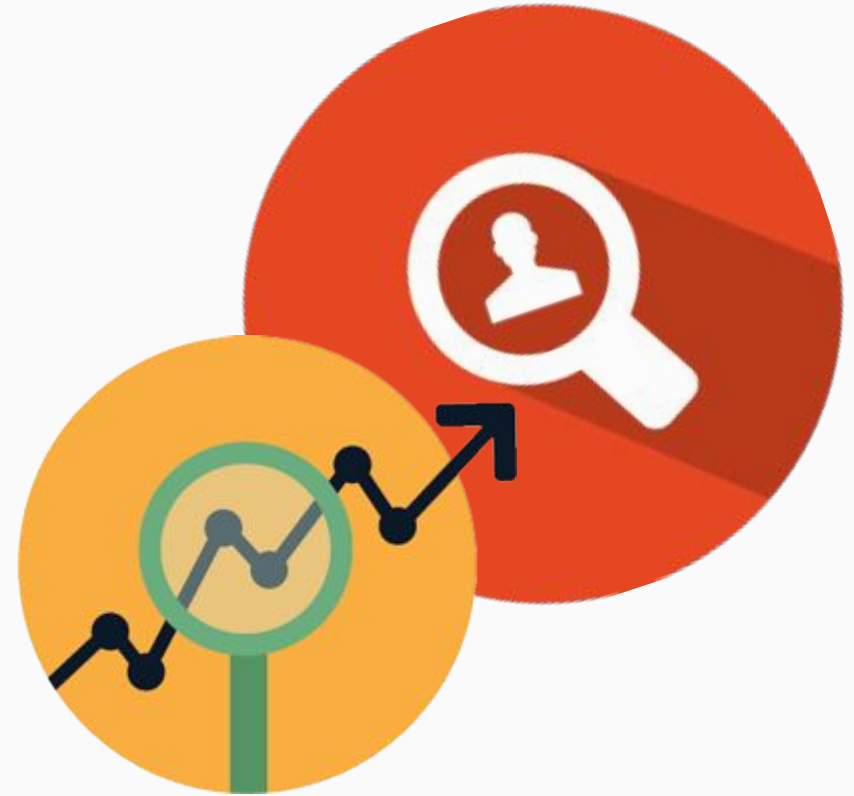
- 5 % de cada transacción + 25 centavos de dólar.



- Investigación de mercado

&

- Feedback de usuario.



## 15. Qualaroo

La voz de los usuarios, ¿no es música celestial a tus oídos? Donde otras herramientas te cuentan el **qué** y el **cómo** de la conducta de los usuarios, Qualaroo te el cuenta el **por qué**.

### Ventajas:

- Encuesta a tus usuarios directamente en tu sitio web y en las apps móviles.
- Decide en qué páginas y de acuerdo a qué conductas presentas las distintas encuestas que te permitirán una optimización basada en datos.
- Descubre sus objeciones escondidas y mejora la conversión.
- Integración con Google Analytics.
- Personalización del *look & feel* de las encuestas para que se adapten al diseño de tu sitio.

### Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- El plan profesional comienza en € 190/mes. Y el básico en € 64, pero es muy básico.



## 16. Consumer Barometer

Otra de nuestras favoritas. A cruzar los dedos para que Google no la suspenda, como ya ha hecho con otras herramientas muy populares. Las respuestas que da Consumer Barometer no son ciencia, pero ayudan a saber cómo se comportan los usuarios de Internet a la hora de comprar. Segmentados por demografía, producto, dispositivo y geografía.

### Ventajas:

- No hace falta login. Ve al sitio web y empieza a hacer click según lo que quieras averiguar.
- Una interfaz amigable y agradable a los ojos.
- Datos que puedes empezar a usar de forma inmediata.
- Informes no personalizados con las intuiciones generales del mercado.

### Precio:

- Como muchas herramientas de Google es igratis!



## 17. [Typeform](#)

Los usuarios también se cansan de responder a las encuestas. Logra que la tuya destaque y resulte en una experiencia de usuario enriquecedora y placentera que te ayude a conseguir los datos que necesitas de tu audiencia.

Ventajas:

- Sin código, con el simple sistema de *drag & drop*, que te permite personalizar tus formularios.
- Los datos de tu audiencia te pertenecen y puedes descargarlos en Excel.
- Encuestas, *quizzes*, concursos y *landing pages* en una sola plataforma.
- Integración con Zapier, para que puedas crear procesos en segundo plano con los datos recogidos.
- Formularios interactivos, con un diseño flat que los hace elegantes, divertidos y contemporáneos.
- Responsivo.

Precio:

- Plan básico gratuito. El profesional empieza en los € 15/mes



## 18. [Olark](#)

¿Te gustaría hablar con tus usuarios antes de que abandonen tu sitio web o tu aplicación? Los usuarios tienen preguntas y, si las respondes a tiempo, hay más posibilidades de que se conviertan en clientes. Una herramienta imprescindible ahora que las RRSS se han vuelto tan esquivas con las cuentas de empresa.

### Ventajas:

- Entérate de quiénes son tus visitas y qué están mirando en tu sitio.
- Si tienes e-commerce, hasta puedes ver qué han cargado en su carrito de compra.
- La función Target Chat te permite iniciar la conversación por segmentación conductual.
- Integración con los CRM más populares como, por ejemplo, Salesforce o Highrise.
- Fácil de personalizar, de manera que se adapte al diseño de tu sitio web y/o aplicación.

### Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- Los planes empiezan en los € 12/mes





@

email  
Marketing,

el rey sin  
corona.



## 19. [ListBuilder](#)

Parte del *kit* de [SumoMe](#), ListBuilder es una herramienta que te permite conseguir los emails de tus visitas en el momento en que tus contenidos han ganado su atención.

### Ventajas:

- Funciona tanto en ordenadores como en móviles.
- “Smart Popup Mode” estimula a los visitantes del sitio web a dejar su dirección de email en el momento en que están más interesados en tus contenidos.
- Integración con otros servicios de email como, por ejemplo, MailChimp o Aweber.

### Precio:

- Gratuito.



## 20. Vero

Envía emails basados en la actividad de tus contactos en tu sitio web. ¿Que alguien abandonó en el momento de verificar sus datos de pago y quieres repescarlo dos horas más tarde o una semana después? Vero es tu herramienta.

### Ventajas:

- Envía emails super específicos a distintos segmentos de tu lista, basados en su comportamiento.
- Haz tests A/B de todos tus emails sin necesidad de recurrir a IT.
- Crea campañas automáticas desencadenadas por las acciones de los usuarios.

### Precio:

- 14 días de prueba gratuita.
- Los planes empiezan en los € 90/mes.



## 21. [MailChimp](#)

Un clásico que va al gimnasio y ha sacado mucho músculo. Un viejo conocido para muchas marcas cuando empiezan a crear sus listas, MailChimp ha ido agregando características y funcionalidades que lo convierten en una elección razonable para empresas de cualquier tamaño.

### Ventajas:

- Envía email segmentados de acuerdo a la actividad de tus contactos en el sitio.
- Consigue recomendaciones de franjas horarias para tu campaña, basadas en el historial de apertura de emails de tus contactos.
- Integración con muchísimas aplicaciones que ya usas: Salesforce, EventBrite, Google, etc.
- Diseño flexible e intuitivo.
- Analíticas incluso en los planes gratuitos.

### Precio:

- Plan básico gratuito.
- El plan profesional cuesta unos € 199/mes



Una guía profesional de Content.os,  
soluciones para tu estrategia de  
contenidos.

