

Desayuno de trabajo Networking Activo, “**Gestores de Contenidos Digitales y Redes de Blogs**”, Madrid, 3 de Febrero 2011.

Conclusiones:

Redes de blogs y expansión

Hay experiencia en ser una opción muy rentable el comprar redes de blogs pequeñas mal gestionadas

En menos de 2 meses es posible haber gestionado la integración de una red de blogs pequeña

Para hacer buenas compras de redes de blogs hay que investigar y acudir a esas redes

No importa tener varios blogs de una misma temática en la misma red pues un anunciante puede necesitar mucha publicidad que se puede dar salida con varios blogs orientado a su target de una misma temática.

Portugués / Brasileño es el primer idioma que suelen utilizar las redes españolas para internacionalizarse, tanto Weblogssl como Ocio Networks han empezado a tomar posiciones allí, posteriormente Italia y Francia son países donde gusta probar a lanzar webs.

Para internacionalizarse el tener bien atado los anunciantes es muy importante

En inglés hay una competencia muy dura y de mucha calidad

Hay muchos redactores que escribe para múltiples redes de blogs simultáneamente

El contar con más tráfico de Redes Sociales viene bien, porque reduce la gran dependencia de Google, el problema, que conseguir tráfico de Facebook requiere mucho esfuerzo y trabajo. Está por demostrar que el trabajo/productividad en Facebook sea rentable.

Técnicamente

A medio plazo las grandes webs tendrán que tener su aplicación iPad, iPhone, etc.

El HTML5 ya está aquí y se pueden hacer maravillas con él

Google todavía quiere muy bien a los blogs. WordPress es genial para Google y si la estructura técnica es buena mejor todavía.

El iPad es positivo porque aumenta el tráfico con usuarios que antes a lo mejor no te leían en web.

Otras vías de negocio

Formación en temas TIC es un área de negocio que muchos empresarios digitales se están planteando explotar

Hay demanda en las empresas de cursos de WordPress y Social Media, que los gestores de blogs son capaces de impartir.

Si hay mucho tráfico, la mejor forma de monetizar es ofrecer un propio producto, ej formación (sólo válido para blogs de calidad)

El anunciante pide en muchos casos la "portada" cuando una red de blogs tiene xx "portadas". Por una cuestión más de branding que de tráfico.

Existe una mayor "independencia" de contenidos y editorial de las redes de blogs de decir verdades de grandes anunciantes por no haber un trato directo con estos.

Para un redactor de blog, ser periodista aporta método.

Se puede gestionar una red de blogs desde cualquier provincia, pero hay que tener departamento comercial que negocie la publicidad en Madrid y Barcelona.

Geolocalización del contenido con blogs locales es una tendencia

El principal problema al crear una red de blogs es desarrollar bien el aspecto comercial.

Falta una voz única con forma de asociación que hable en nombre de las redes de blogs.

Los directores de marketing de las grandes marcas ya empiezan a conocer mejor lo que significa y aporta internet

En la música online contratan más publicidad las promotoras de conciertos que las discográficas

2004 fue el año de creación de la primera red de blogs cómo tal

Publicidad

La locura del anunciante por el PageRank ha bajado mucho. Para negociar con las agencias grandes hay que presentarle grandes cantidades de tráfico

Necesidad de unificar formatos publicitarios entre las distintas redes de blogs

Existen dificultades implícitas a la dualidad “anunciante Vs visitas general / segmentado”, tener un blog de pesca va a tener poco trafico pero es rentable para ciertos anunciantes.

Para CPC lo importante son las conversiones. Es muy complicado plantear trabajar a CPA y CPL en algunas temáticas de anunciante porque no es medible (¿cómo medimos el vender un coche por la venta de publicidad en un blog?) Lo sencillo es CPM y en los medios se plantea directamente vender influencia y branding.

Los medios más eficientes pueden entrar a vender afiliación pero pocos son los blogs que pueden vender influencia, que sería el objetivo a conseguir

Está dando buenos resultados la venta de publicidad en RSS

Para vender bien email marketing hay que tener bbdd muy sementada y de buena calidad

Google penaliza por temáticas: Casinos, Medicamentos por internet y Ocio para adultos, cualquiera de estos 3 contenidos te penaliza posicionamiento.

Otras notas

Facebook está ganando la batalla al correo electrónico tradicional.

Las campañas estacionales funcionan.

Agosto y Enero son malos meses en tema de caja para las redes de blogs.

Tras la salida de muchas redes de Nielsen y algunas webs muy potentes, ya empieza a no ser tan importante de cara a anunciantes. Google Analytics se lo creen los anunciantes.

En Fitur se comentaba que el anunciante entiende que un blog de viajes es una persona narrando sus viajes por el mundo, no es lo habitual en los blogs de viajes de las redes de blogs.

Desayuno de Trabajo patrocinado por Vodafone.

NETWORKINGACTIVO

Smartphones con Vodafone
Tu mejor asesor online ▶
power to you



Creador del documento: Emilio Márquez Espino CEO de Networking Activo.

Blog: <http://emiliomarquez.com>

Web : <http://networkingactivo.com>

Twitter: <http://Twitter.com/EmilioMarquez>

Mi perfil profesional: <http://www.Linkedin.com/in/emiliomarquezespino>