

ESTRATEGIA DE SUSCRIPCIONES DIGITALES

La Prensa

Programas de crecimiento

▷ **Bootcamp de Crecimiento de Audiencias Digitales
LATAM 2022**

(Google) agosto 2022 - febrero 2023

▷ **LATAM Newsroom and Business Transformation
Programme 2021**

(Wan IFRA/Meta) sept 2021 - marzo 2022

▷ **GNI Digital Growth Program**

(Google) oct 2020 - abr 2021



➔ 24K
2026

Objetivo

Incrementar los ingresos por suscripciones digitales

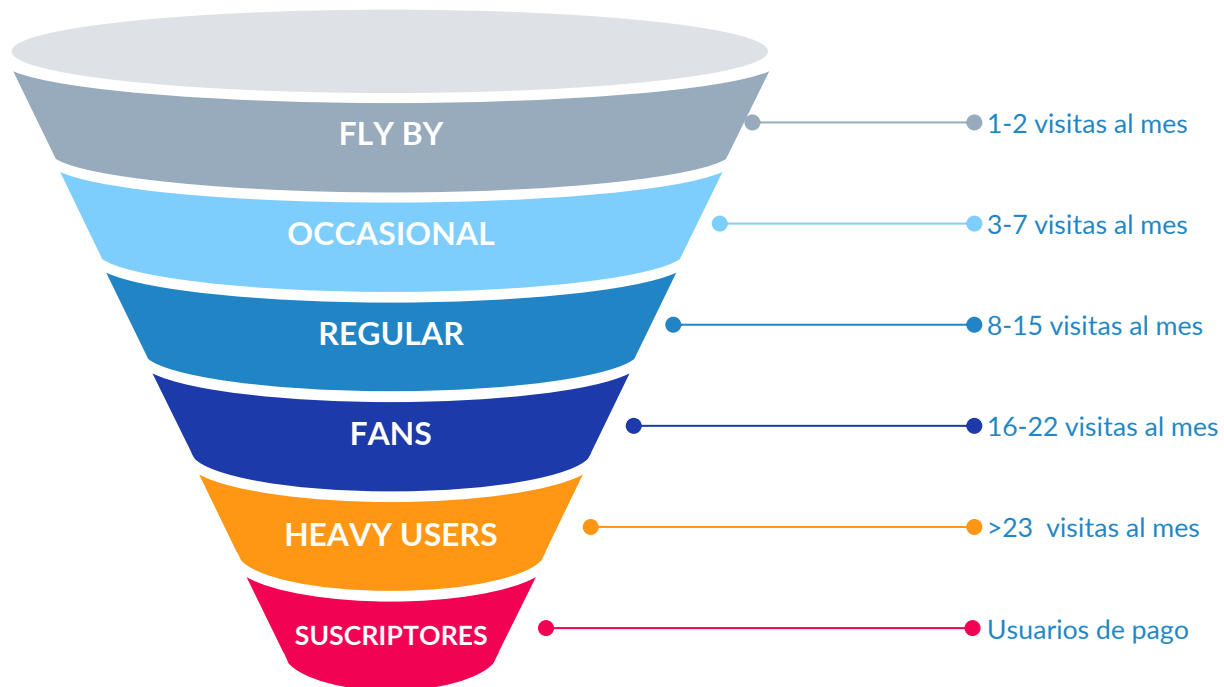


Identificar las métricas y entender cómo se relacionan entre ellas es clave para la estrategia

Principales **Métricas**

1. Usuarios únicos
2. Tasa de Visitantes únicos conocidos
3. Registrados al newsletter
4. Tasa de conversión
5. Tasa de detención del lector
6. Ingresos promedios por lectores
7. Ventas nuevas
8. Tasa de rotación (churn rate)

Funnel de audiencias



Estrategia de **suscripciones**

1. AUMENTAR EL ALCANCE

A

2. MEJORA DE PRODUCTO

P

3. MEJORA DE EXPERIENCIA

E

4. CONVERSIÓN / RETENCIÓN

C

1. Aumentar el **alcance**

POSICIONAMIENTO SEO

- Análisis de keywords
- Monitoreo Google Search Console
- Entrenamiento equipo de redacción

SUSCRIPCIONES AL NEWSLETTER

- Facilitar el proceso: solo pedir correo
- Widget en todas partes

INCREMENTAR REGISTROS

- Promover beneficios de registrados
- Experimentos reglas de Paywall

2. Mejora de **producto**

ANÁLISIS DE AUDIENCIAS

- Segmentos de Google Analytics
- Reporte de temas más leídos

ANÁLISIS DE CONTENIDO QUE ATRAE MÁS SUSCRIPCIONES

- Reporte semanal y mensual

ENRIQUECER EL CONTENIDO

- Redacción para web
- Contenido utilitario
- Uso de widget y elementos multimedia

3. Mejora de **experiencia**

ACTUALIZACIÓN STACK TECH

- Backend / CMS
- Front end
- Paywall

AUDITORIA UX

- Entrevistas con usuarios
- Pruebas de usabilidad
- Reporte e implementación

MEJORA ARQUITECTURA PAYWALL/PUBLICIDAD

- Implementar nuevas funcionalidades de lenguaje de front end
- Mejorar flujo
- Mejora de carga del sitio

4. Conversión/**retención**

CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

- Promociones por fechas puntuales
- Promociones flash
- Experimentos con mensajes de marketing
- Email marketing

ESTRATEGIAS DE RETENCIÓN

- Detectar si suscriptores están navegando el sitio
- Mostrar contenido más leído por suscriptores
- Ofrecer digital a bajas del impreso

AJUSTE DE USER FLOW / CUSTOMER JOURNEY

- Prueba de mensajes
- Conversión a newsletter/registro/suscripción



+6,800

Suscriptores digitales activos

Gracias!

¿Preguntas?

Puedes encontrarme en:

@tisnadocom

vtisnado@prensa.com