

Cómo las Relaciones Públicas y la IA transforman
la visibilidad empresarial

Descubrimiento de marca en la era digital



*La clave del crecimiento no está solo en la presencia digital,
sino en garantizar que tu marca sea encontrada, recordada
y preferida en un entorno saturado de información.*

Índice:

• Presentación	3
• Un nuevo paradigma en marketing.....	4
• Descubrimiento: El primer paso en el viaje de compra	5
• Relaciones Públicas Optimizadas (RPO): SEO + RP digitales para mayor descubrimiento	6
• Ecosistema Unificado de Medios (EUM) para el descubrimiento de marca.....	8
• La medición de las RPO y su impacto en el descubrimiento.....	9
• Conclusión: El futuro del descubrimiento.....	10
• Cómo implementar una estrategia de descubrimiento en tu empresa.....	10



Un nuevo paradigma en marketing

El marketing ha cambiado. Atrás quedaron los días en los que las marcas dependían únicamente de la publicidad para generar reconocimiento. Hoy, el 71% de los consumidores **inician su viaje de compra con una búsqueda** en línea (*Forrester, 2024*), y el 74% comparan opciones **antes de tomar una decisión**.

Si una marca no aparece en los primeros resultados ni es mencionada en medios de confianza, pierde relevancia y credibilidad. Aquí es donde entra el concepto de **descubrimiento de marca**, asegurando que los clientes encuentren a la empresa en los momentos clave.

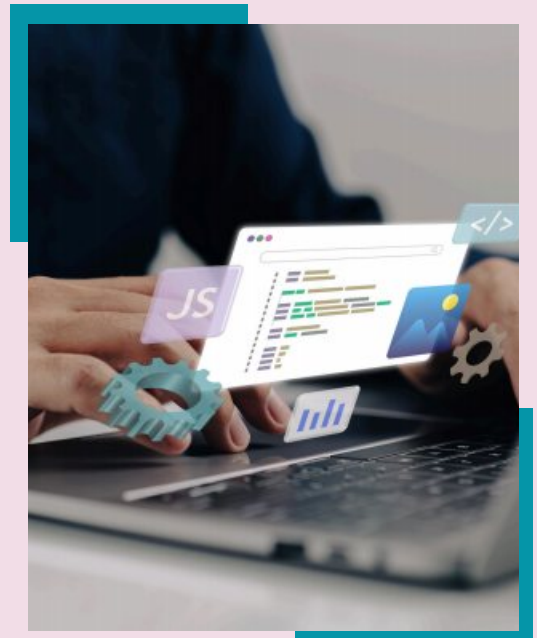


Descubrimiento: El primer paso en el viaje de compra

El **descubrimiento de marca** es el proceso mediante el cual una empresa se hace visible y accesible para los consumidores cuando buscan información relevante sobre su sector.

Tráfico web según su origen:

- **Tráfico orgánico:** Visitantes que llegan al sitio web a través de resultados en motores de búsqueda sin pagar anuncios.
- **Tráfico de referencia:** Visitantes que provienen de enlaces en otros sitios web, medios en línea, o blogs.



- **Tráfico visual:** Personas que encuentran el contenido de la marca a través de herramientas como *Google Lens* o *Pinterest Visual Search*.
- **Tráfico por voz:** Usuarios que realizan búsquedas a través de asistentes como *Siri*, *Alexa* o *Google Assistant*.

Relaciones Públicas Optimizadas (RPO): SEO + RP digitales para mayor descubrimiento

Las estrategias de Relaciones Públicas Optimizadas (RPO) combinan SEO (*Search Engine Optimization*) con tácticas de relaciones públicas para mejorar la visibilidad y reputación de una marca en el entorno digital.

¿Cómo se optimiza el descubrimiento con SEO y RP digitales?

- **SEO On-Page:** Ajustes dentro del sitio web (uso de palabras clave, optimización de velocidad y experiencia de usuario).
- **SEO Off-Page:** Acciones fuera del sitio web, como generación de *backlinks* (enlaces desde otros sitios web, blogs, medios en línea).
- **Menciones en medios:** Lograr que periodistas y blogs de autoridad hablen de los contenidos de la marca.
- **Marketing de contenidos:** Creación de artículos, videos e infografías optimizados con palabras clave relevantes y *backlinks*.



El rol de la Inteligencia artificial en el descubrimiento de marca

La Inteligencia artificial (IA) ha revolucionado el descubrimiento de marca al **automatizar análisis de datos, optimizar estrategias de contenido y mejorar la segmentación de audiencias**. Su aplicación en RP digitales y SEO incluye:

- **Análisis predictivo:** IA permite identificar tendencias emergentes y anticipar cambios en el comportamiento de búsqueda de los consumidores.
- **Optimización de contenido en tiempo real:** Herramientas de IA analizan patrones de búsqueda y ajustan estrategias para mejorar la visibilidad de la marca.
- **Personalización de experiencias:** Mediante algoritmos de aprendizaje automático, las marcas pueden adaptar sus mensajes a audiencias específicas en función de su comportamiento en línea.
- **Automatización en la generación de contenido:** La IA ayuda a crear contenido optimizado para SEO, asegurando que cumpla con los estándares actuales de relevancia y valor para el usuario.
- **Gestión avanzada de relaciones públicas:** Plataformas impulsadas por IA pueden identificar oportunidades de cobertura mediática y conectar con periodistas e *influencers* clave de manera más eficiente.

IA, creatividad e innovación humana

A medida que la Inteligencia artificial redefine el panorama del marketing de contenidos, es crucial comprender que la tecnología **no sustituye la creatividad humana**, sino que **la potencia**.

La IA puede generar *insights*, automatizar procesos y optimizar estrategias, pero la esencia del contenido—la **emoción**, el **storytelling** y la **conexión auténtica**—sigue dependiendo del **ingenio humano**.

La capacidad de una marca para diferenciarse en un mundo saturado de información no reside solo en la adopción de IA, sino en la habilidad de sus equipos para utilizarla como una **herramienta que expande su creatividad**, no que la reemplace.

La innovación en marketing de contenidos sigue estando en manos de visionarios, estrategas y creadores de historias capaces de generar impacto a través de experiencias significativas. La **IA es el aliado**, pero el **liderazgo y la autenticidad son insustituibles**.

Ecosistema Unificado de Medios (EUM) para el descubrimiento de marca

El **Ecosistema Unificado de Medios (EUM)** agrupa distintos canales de comunicación para fortalecer la estrategia de descubrimiento.

Principales canales:

Medios Propios

Blogs, redes sociales y sitio web de la empresa.



Medios Ganados

Menciones en prensa, *backlinks* y recomendaciones en redes sociales.



MEDIOS
PROPIOS

MEDIOS
GANADOS

MEDIOS
PAGADOS

MEDIOS
COMPARTIDOS



Medios Compartidos

Contenido distribuido a través de colaboradores y embajadores de marca.

Medios Pagados

Publicidad en línea para amplificar el alcance del contenido orgánico.

La medición de las RPO y su impacto en el descubrimiento

Para evaluar el impacto de las estrategias de descubrimiento de marca, es clave medir los siguientes indicadores:

- **Ranking de palabras clave** en motores de búsqueda.
- Volumen de **tráfico web** segmentado por orgánico, de referencia, visual y por voz.
- **Número y calidad de backlinks** obtenidos.
- **Menciones en medios y redes sociales.**
- **Tasa de conversión de visitantes a clientes.**



Una estrategia efectiva de RPO no solo mejora la visibilidad, sino que genera confianza en la marca, lo que se traduce en un crecimiento sostenible.

El futuro del descubrimiento

El descubrimiento de marca no es un lujo, sino una **necesidad estratégica** para cualquier empresa que quiera destacar en la era digital.

Las marcas que adopten un enfoque integral de **RP digitales + SEO + Inteligencia artificial** serán las que dominen el mercado en los próximos años. **Adaptarse a las nuevas tendencias de búsqueda visual y por voz** será clave para no quedar rezagado.

Cómo implementar una estrategia de descubrimiento en tu empresa

Toda gran transformación inicia con una pregunta: ***¿están encontrando los clientes a nuestra marca cuando más nos necesitan?***

Responder a esa pregunta es el primer paso para construir una estrategia de descubrimiento sólida, que no solo aumente la visibilidad, sino que genere preferencia y reputación en el mercado.



A continuación, te compartimos un *roadmap* práctico en seis etapas, pensado para organizaciones que desean avanzar con claridad, impacto y visión estratégica.

Paso 1: Diagnóstico y auditoría de visibilidad

Antes de tomar cualquier decisión, es indispensable entender el punto de partida. Esta fase es como encender una linterna en un cuarto oscuro: ilumina qué tan visible es tu marca hoy.

Aquí se analizan los **canales que generan tráfico a tu sitio web**, las palabras de búsqueda **por las que los usuarios te encuentran** (o no), y qué tanta autoridad tienes en el ecosistema digital. También se observan tus menciones en medios, tus *backlinks*, y cómo te posicionas frente a los competidores.

Este primer paso no es solo técnico, es estratégico: te muestra claramente por qué, cuándo y cómo te están (o no) descubriendo.

Paso 2: Definición de objetivos y KPIs

Una vez que sabes dónde estás, el siguiente paso es decidir hacia dónde ir.

Este momento implica alinear a los líderes de marketing y dirección con métricas que realmente importan: no solo visitas, sino **visibilidad con intención, tráfico calificado, generación de leads, y menciones que construyan reputación**.

Es aquí donde se define el **impacto que el descubrimiento debe tener** en el negocio: ¿abrir nuevos mercados?, ¿aumentar la preferencia de marca? o ¿recuperar posicionamiento?

Establecer objetivos concretos y compartidos es lo que convierte una intención en una estrategia.

Paso 3: Optimización de SEO y marketing de contenidos

Con el rumbo claro, es momento de trabajar sobre el terreno. Este paso se trata de hacer que tu marca sea descubierta con facilidad, en el lenguaje del cliente y en el momento justo.

Se **optimiza el sitio web**, se **identifican las palabras clave** que realmente importan, y se produce contenido que no solo responda a las búsquedas, sino que aporte valor genuino. Desde artículos, guías, videos y podcasts, todo se diseña con un mismo propósito: **ser encontrados y recordados**.

Y no es solo contenido por publicar. Es contenido que genera conexión, que responde dudas reales, que proyecta autoridad.

Paso 4: Estrategia de Relaciones Públicas Optimizadas (RPO)

Una marca no vive solo en su sitio web. **Vive en lo que otros dicen de ella.**

Aquí se activa el **poder combinado** de las relaciones públicas y el SEO para amplificar la visibilidad. Se identifican medios relevantes, periodistas clave, influenciadores estratégicos. Se crean **ángulos noticiosos, opiniones de expertos, colaboraciones editoriales**.

Cada mención se convierte en una entrada al universo de tu marca. Y **cada enlace** ganado no solo **mejora tu reputación**, también **mejora tu posicionamiento en buscadores**.

Esta es la fase en la que pasas de ser una marca más... a una voz confiable en tu industria.

Paso 5: Medición y ajustes continuos

Implementar no es suficiente. **Medir es lo que asegura que estás avanzando.**

Aquí se monitorean los *KPIs* definidos: **¿estás ganando visibilidad?, ¿estás mejorando posiciones en buscadores?, ¿estás atrayendo al público correcto? O ¿cuáles canales generan resultados reales?**

Con estos datos en mano, se ajustan estrategias, se priorizan tácticas y se corrige el rumbo si es necesario.

El descubrimiento de marca no es estático. Es un sistema vivo que se adapta a los cambios del mercado, de tu audiencia y de la tecnología.

Paso 6: Escalabilidad y automatización

Una vez que el sistema funciona, llega el momento de escalar.

Con el apoyo de la inteligencia artificial y herramientas de automatización, tu equipo puede **detectar nuevas oportunidades, anticiparse a tendencias** y expandir la estrategia a nuevos mercados o audiencias.

La IA se convierte en aliada para personalizar experiencias, optimizar contenidos en tiempo real, y mantener la relevancia sin **depender de esfuerzos manuales constantes.**

Así, el descubrimiento no solo es sostenible, sino exponencial.



*Implementar una estrategia de descubrimiento no es una campaña más: es un **cambio cultural** en la **forma en que una marca se presenta al mundo**. Es reconocer que hoy no basta con existir; **hay que ser encontrados, recordados... y elegidos**.*

Hoy es el momento de decidir:
**¿vas a competir por
atención o vas a
dominar tu categoría?**

*Ser encontrados, recordados y elegidos no es cuestión de suerte. Es el resultado de **una estrategia pensada para ganar**.*

**Si quieres combinar SEO,
IA y relaciones públicas
para mejorar tu
descubrimiento y
posicionamiento, estamos
aquí para ayudarte a
crear e implementar la
estrategia perfecta.**

**Contacta a nuestro Director de Marketing Digital,
José Sánchez, en infosol@infosol.com.mx y juntos
transformemos tu presencial en el mercado.**



Fuentes consultadas

- Forrester Research, "The Future of Digital PR & SEO".
- Moz, "SEO & PR: The New Marketing Power Couple".
- HubSpot, "B2B Marketing Trends Report".
- Gartner, "How AI is Transforming Public Relations".
- Semrush, "*Backlink* Strategies for 2024".