

Magnetic

LO QUE
todos harán
EN MARKETING
2026

¡Y tu ya vas **un paso
adelante!**



¡Gracias por asistir al evento ANDA x Magnetic!

Este documento reúne lo esencial para operar marketing en 2026. Primero, un checklist para validar qué tienes listo y qué falta. Luego, planes operativos de 12 semanas para cada tendencia, con objetivos claros, métricas simples y pasos quincenales. Al final, un glosario que traduce los términos clave a un lenguaje práctico para que cualquier área pueda avanzar sin fricción.

Como complemento, incluimos un apéndice con cómo ejecutar cada tendencia con herramientas de Magnetic y un acceso directo para agendar una demo si quieres apoyo en la implementación.

CHECKLIST

¿LISTOS PARA 2026?

Marca 'Sí/No'. Los ítems marcados con 'No' pasan directo al plan de 12 semanas que te proponemos a continuación.

ÍTEM	TENDENCIA	ESTADO
Temas y competencia mapeados	T1 – Brand Intelligence	
Alertas y tablero en vivo	T1 – Brand Intelligence	
Answer Pager publicadas	T2 – Search Generativo/Social Search	
Videos 'cómo se hace' activos	T2 – Search Generativo/Social Search	
Programa de advocacy activo	T4 – Advocacy y Comunidad	
Flujo conversacional lead → agenda	T5 – Mensajería Conversacional	
Base de conocimiento	T5 – Mensajería Conversacional	
Temas y competencia mapeados	T1 – Brand Intelligence	
Plantillas + taxonomía de contenido	T3 – Content Supply Chain	
Política de IA + QA creativo	T3 – Content Supply Chain	
Playbook de crisis (RACI y SLAs)	T1 – Brand Intelligence	
Calendario de experimentos	Transversal	



BRAND *Intelligence*

(en tiempo real)



Escucha lo que se dice de tu marca, industria y competencia para **detectar oportunidades y riesgos antes que los demás** y actuar a tiempo.



Objetivo	Detectar rápido y responder mejor a temas que importan a la empresa.
Meta	Detectar en <60 min y responder en <2h los temas críticos.
Cómo sabremos si funciona (Métricas)	Share of Voice por tema Cambio en sentimiento Casos críticos detectados/mes Tiempo de cierre de incidentes

Plan de acción

Semana 1-2	Definir 10-20 temas y competidores Configurar fuentes, filtros y líneas base Asignar responsables y tiempo objetivo
Semana 3-4	Crear alertas por picos y sentimiento Tablero ejecutivo (SOV, sentimiento, riesgos) Playbook de crisis.
Semana 5-6	Piloto con 2 temas críticos Integración de alertas a Slack/Correo Ajustar thresholds para bajar ruido
Semana 7-8	Añadir señales comerciales (intención/quejas) Vincular tags a backlog de contenidos/PR Entrenar respuestas frecuentes
Semana 9-10	Reportes semanales y quincenales Enrutamiento por país/segmento Simulacro de crisis
Semana 11-12	Evaluación antes/después Ajustes de taxonomía y thresholds Decidir si se escala o se rediseña

1:11



¿Decisión final?
¿Escalar o pausar?

Escalar si la meta principal mejora $\geq 20\%$ frente a la línea base y al menos 2 métricas muestran avance claro; si no, pausar o rediseñar.



SEARCH GENERATIVO

&

SOCIAL SEARCH

Aparece donde las personas buscan de verdad:
respuestas generadas por IA y contenidos de
'cómo se hace' en video y comunidades.



Objetivo	Responder preguntas completas y capturar intención con páginas y videos útiles.
Meta	Publicar ≥10 Answer Pages y ≥10 videos 'cómo se hace' con retención >35%.
Cómo sabremos si funciona (Métricas)	Share of Answers Tiempo en página Reproducciones cualificadas Conversiones asistidas

Plan de acción

Semana 1-2	Investigar 30-50 preguntas por industria Priorizar por intención y dificultad Definir plantilla con schema
Semana 3-4	Publicar 5 Answer Pages + 5 videos Etiquetar y medir (Analytics) Optimizar títulos y descripciones
Semana 5-6	Publicar 5 Answer Pages + 5 videos más Link interno y FAQs complementarias Primer informe de Share of Answers
Semana 7-8	Whitelisting de creadores para IGC Resúmenes a comunidades (Reddit/foros) Probar Q&A; vs. HowTo en schema
Semana 9-10	A/B testing de hooks y CTAs Outreach para backlinks Monitorear indexación/canibalización
Semana 11-12	Informe de impacto (tráfico cualificado) Backlog Q2 con 20 nuevas preguntas Definir pauta siempre activa

1:11



¿Decisión final?
¿Escalar o pausar?

Escalar si aumenta el tráfico cualificado y la presencia en respuestas, y si al menos una métrica de negocio (leads o reuniones) crece de forma consistente.



CONTENT SUPPLY *Chain*

Crea una pieza madre y conviértela en muchos formatos rápidos, **manteniendo el mismo mensaje y tono de marca.**



Objetivo	Producir más rápido y reutilizar más sin perder calidad de marca.
Meta	Aumentar la reutilización a $\geq 40\%$ y reducir el tiempo de ciclo $\geq 30\%$.
Cómo sabremos si funciona (Métricas)	Tiempo de ciclo por tipo de pieza Aprobación a la primera Coste por asset Volumen mensual por etapa

Plan de acción

Semana 1-2	Inventario y gaps por funnel Taxonomía (industria, dolor, etapa) Guía de brand voice y naming
Semana 3-4	Repositorio único (MRM/Drive) Plantillas madre/derivadas Producir 1 pieza madre
Semana 5-6	Derivar 8-12 piezas hijas QA creativo con checklist Medir tiempos y aprobación
Semana 7-8	Automatizar variantes con IA Localizar para Chile Calendario de rotación
Semana 9-10	A/B testing de formatos por canal Sumar 'best practices' a plantillas Reporte de reuse y coste/asset
Semana 11-12	SOP final y roles por etapa Backlog Q2 con temas/formatos Plan de limpieza trimestral

1:11



¿Decisión final?
¿Escalar o pausar?

Escalar si la reutilización y el tiempo de ciclo alcanzan la meta y los equipos mantienen calidad sin cuellos de botella.



ADVOCACY & *Comunidad*



Potencia voces confiables (colaboradores, clientes, aliados) con mensajes alineados y medición por persona.



Objetivo	Aumentar alcance orgánico de calidad y atribuir leads a embajadores específicos.
Meta	≥30 embajadores activos; ≥2 briefs/mes; tracking individual por enlaces UTM.
Cómo sabremos si funciona (Métricas)	Alcance orgánico cualificado Clicks/leads por embajador Share of Voice Participación de embajadores

Plan de acción

Semana 1-2	Definir perfil y reglas de marca Onboarding kit + brief plantilla UTMs/enlaces únicos
Semana 3-4	Reclutar 15 embajadores Lanzar 2 briefs Tablero de impacto por persona
Semana 5-6	Reconocer top 20% Refinar briefs por feedback Reclutar +15 embajadores
Semana 7-8	Co-crear con 3-5 embajadores Referrals con códigos personales Checklist de compliance
Semana 9-10	Experimento de formatos Sesión de comunidad y Q&A Reporte intermedio
Semana 11-12	Informe de impacto Plan de incentivos Q2 Manual del programa

1:11



¿Decisión final?
¿Escalar o pausar?

Escalar si al menos 60% de
embajadores están activos y
existe contribución clara a leads
o share of voice.



MENSAJERÍA Y *Comercio conversacional*

(WhatsApp)



Lleva al chat lo que antes estaba en formularios:
 responder, calificar y agendar con
 handoff a humano cuando haga falta.



Objetivo	Reducir fricción y tiempo a reunión para cerrar más oportunidades.
Meta	Respuesta $\geq 40\%$, primera interacción < 5 min, tasa de agenda $\geq 15\%$.
Cómo sabremos si funciona (Métricas)	Contact $\rightarrow$ Meeting conversion Tiempo a primera interacción CSAT post-chat Lead velocity

Plan de acción

Semana 1-2	Mapear intenciones y FAQs Diseñar flujo (saludo $\rightarrow$ agenda) Definir privacidad y consentimiento
Semana 3-4	Configurar WhatsApp API/BS Integrar CRM y calendario Probar un caso (ej., demo)
Semana 5-6	A/B testing de mensajes de apertura Base de conocimiento para respuestas Entrenamiento y handoff
Semana 7-8	Enrutamiento por prioridad/segmento Pagos/reservas si aplica Panel en vivo
Semana 9-10	Chat vs. formulario tradicional SLAs y QA semanal Optimización de plantillas
Semana 11-12	Informe de impacto Plan de escalado Runbook y responsables

1:11



¿Decisión final?
¿Escalar o pausar?

Escalar si mejora la conversión a reunión y se sostiene la satisfacción del usuario sin aumentar tiempos ni costos.

CÓMO OPERATIVIZAR CON MAGNETIC

Elige tus herramientas. Si decides implementarlo con Magnetic Suite, a continuación verás cómo cada tendencia se opera con nuestros productos.

TENDENCIA	PRODUCTO	¿CÓMO TE AYUDA?
T1 – Brand intelligence en tiempo real	Quantico	Escucha 24/7 de marca, industria y competencia; detección de temas y picos; alertas por tópico; tablero ejecutivo; insights con QuanticoGPT; enrutamiento a responsables.
T2 – Search generativo y Social search	SocialGest + Quantico	Quantico detecta preguntas/tendencias; SocialGest produce copys/guiones con IA y programa; librería de assets y analítica; whitelisting/IGC listo para paid.
T3 – Content supply chain	SocialGest	Repositorio y plantillas madre/derivadas; brand-voice; calendarización multi-canal; aprobación/QA; variantes con IA para acelerar producción y reutilización.
T4 – Advocacy y comunidad	AdvocatesPro	Reclutamiento de embajadores; briefs quincenales; enlaces únicos y leaderboard; cumplimiento de marca; métricas por persona (alcance, clics, leads).
T5 – Mensajería conversacional (WhatsApp)	Tikket	Bandeja omnicanal con WhatsApp Business API; bots de calificación; agenda en el chat; handoff a humano; SLAs y CSAT; enrutamiento por prioridad/segmento.

Playbook piloto (12 semanas) combinando productos

Playbook	Módulos	Impacto en negocio
Trend Radar → Creative Ops → Lead → Meeting → Amplify	Quantico + SocialGest + Tikket + AdvocatesPro	Detectar tendencias, crear contenido modular, convertir por chat y amplificar con embajadores. Medir uplift antes de escalar.
Crisis y oportunidades	Quantico + Tikket	Detectar riesgo/oportunidad y responder con mensajes consistentes, derivando a conversión y cierre rápido.
Search generativo always on	SocialGest + Quantico	Publicar Answer Pages y videos 'como se hace' basados en preguntas reales; mantener pauta siempre activa en top preguntas.

¿Quieres verlo en acción?

Agenda una demo de 30 minutos para ver cómo las tendencias se operan con Magnetic Suite en tu contexto (equipo, canales y KPIs).

Solicitar demo



Contacto:

Belén Narváez

belen@magneticsuite.com

Magnetic