**NOTICIA 1**

**¿Cómo sacarles el provecho a mis redes sociales?**

Las redes se han convertido en nuestro principal canal de venta, por eso en este articulo conocerás las fortalezas de cada una de ellas.



La agencia **Ebolution** recoge las principales recomendaciones para que nosotros como empresa aprendamos a utilizar de forma correcta **Facebook, Twitter, Instagram y WhatsApp** a la hora de publicar los productos y gestionar a nuestros clientes.

Todos sabemos que tener presencia en las redes sociales se ha convertido en algo fundamental para las empresas y más en este tiempo de pandemia, de hecho se ha convertido en nuestro principal canal de venta y comunicación directa con nuestro target, gracias a las redes sociales las empresas pueden gestionar a sus clientes de forma inmediata, mejorar su imagen, segmentar mucho mejor su target y adaptar a cada tipo de usuario a su necesidad, por ende debemos tener claro siempre que **tener presencia en redes es esencial para cultivar un negocio EXITOSO**.

A continuación, **Ebolution** nos da unos tips en fortalezas para aprovechar al máximo nuestras principales redes y aumentar mucho más nuestras ventas.

1. **Facebook** es fundamental tener esta red social activa como empresa ya que su número inscrito mensual supera **los 2.000 millones a nivel mundial**, por ende, es fundamental aprovechar este potencial con fotos, textos relevantes, ofertas, promociones, enlaces a nuestros canales de venta y esencial hacer uso de hashtag, esta red es adecuada para hacer B2C.
2. **Twitter** su objetivo es la comunicación instantánea, por ende, es fundamental que como empresa publiquemos noticias en tiempo real sobre nuestro negocio, novedades o información referente a nuestro sector y estemos siempre atentos a la atención directa con el cliente, esta red es adecuada para hacer B2B.
3. **Instagram** se ha convertido en la mejor para que las empresas muestren su catálogo, además es uno de los mejores canales de venta gracias a Instagram Shopping una funcionalidad que le facilita a los usuarios comprar productos que ven en la aplicación sin necesidad de salir de ella.
4. **WhatsApp Shop** gracias a esta nueva herramienta, los negocios pueden facilitar a sus clientes las compras ya que estos podrán adquirir los productos directamente desde el chat, esto indica que su venta es mucho más efectiva y asertiva.

Para concluir nuestro artículo es esencial que no olvides y conozcas cada una de estas fortalezas así mismo podrás exigir a tu agencia mayor productividad y segmentación a la hora de generar ventas en redes sociales.

**NOTICIA 2**

**Tres claves del posicionamiento SEO en tu web**

SEO es la optimización de motores de búsqueda que se emplean para mejorar el posicionamiento en los buscadores de un sitio web.



Todos sabemos que el principal objetivo de toda empresa en la red es estar bien posicionado, es decir, que tu web aparezca en los **10 primeros resultados** a la hora de que un cliente realice búsqueda relacionada a tu negocio, por ende, para conseguirlo debemos optimizar nuestra pagina web, adaptando a que los buscadores entiendan mejor su contenido.

**¿Conoces que es el posicionamiento en SEO?**

El posicionamiento en SEO (Search Engine Optimization) es el conjunto de técnicas de desarrollo web que tiene como objetivo mejorar el posicionamiento en las paginas principales de motores de búsqueda como lo son Google, Yahoo, etc. Por ende, cuanto mejor posicionamiento tenga tu web en los buscadores, más probabilidad tendrás de que realicen click y por lo tanto mayor número de visitas recibirás.

**Puntos clave para el posicionamiento**

1. **Importancia de las Keywords:** No se puede lograr un gran posicionamiento en SEO si las Keywords que usa tu web no son las adecuadas, por ese motivo debes realizar un buen análisis para conocer que palabras claves, además de identificarlas, debes saber situarlas en tu web. Por ende, los sitios claves que debes tener en cuenta son: El titulo de la pagina y encabezados H2, La meta descripción, Las etiquetas ATL de las imágenes y las URL.
2. **Optimización de imágenes:** Para ayudar a los buscadores a entender lo que esta mostrando tu pagina debes optimizas las imágenes como, por ejemplo: Utilizar textos ATL o textos alternativos, crear una breve descripción de la imagen y utilizar keywordfs a la hora de guardar las imágenes.
3. **Calidad y cantidad en el contenido:** A la hora de crear contenido debemos encontrar un buen balance entre la calidad y la cantidad, ya que la mayoría de las personas cree que la cantidad es mucho más importante que la calidad, pero en realidad debemos fijarnos en que para los clientes es mucho más atractivo ver calidad.

**NOTICIA 3**

**¿Emprendedores? Te contamos las claves para establecer tu presencia online**

Si estas pensando en emprender, aquí te mostraremos las claves y herramientas para establecer tu presencia en el mundo online.



La presencia de una empresa en el mundo digital es cada vez mas importante pero solo es posible hacerlo de una manera efectiva si no contamos con un departamento de marketing digital especializado en ello, sabemos que son muchas las preguntas que se plantean cuando no se sabe mucho acerca del tema, por eso a continuación te mostraremos algunas claves y herramientas para hacer esto posible sin ser todo un profesional.

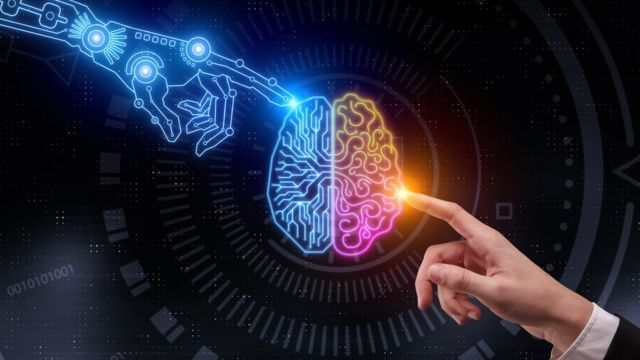
1. **WordPress:** Este es un gestor de contenidos que nos puede facilitar nuestro trabajo muchísimo en el ámbito digital, con esta herramienta, se puede crear todo tipo de sitios web con la ventaja de que son totalmente gratuitos y de código abierto.
2. **Mailchimp:** Es una herramienta que gestiona campañas de email marketing a través de listas de suscriptores.
3. **Canva:** Si les cuesta mucho el diseño y gestión de publicidad esta es una aplicación donde se convierte en guro el tema del diseño con tan solo mirar una plantilla, te facilita mucho la creación de imágenes adaptadas a las mil situaciones con las que puedes contar, pero en ningún caso sustituye la labor del profesional de diseño.
4. **Google Trends:** Valiosa pero muy poco conocida, se trata de una herramienta que puede facilitarnos el número total de búsquedas realizadas por usuarios de todo el mundo sobre una palabra clave.
5. **Hootsuite:** Su función nos facilita gestionar diversas cuentas de redes sociales en una solo aplicación, ya que permite reunir en un solo programa, las diferentes RRSS y su principal ventaja es que puedes programar el contenido, seleccionando la hora y el día en que deseas que tu publicidad sea montada en la red social.

Con estas cinco y muy fáciles herramientas podrás establecer una pequeña estrategia de marketing para iniciar con tu negocio online, pero si bien es cierto esto es solo el inicio de un mundo lleno de posibilidades, recalcando que esto no sustituye al final la presencia de todo un equipo humano responsable, eficiente y eficaz de marketing digital, ya que a través de ellos puedes establecer una estrategia mucho mas competitiva y efectiva que realmente funcione de la mejor manera, por ende, sin buscar más aquí en **POSTING** te podemos ayudar con este grandioso tema, solo escríbenos y te apoyamos en este tema.

**NOTICIA 4**

**La creatividad, es la clave en el éxito financiero de una empresa**

Las empresas que invierten en creatividad obtienen éxito financiero, mejoran su productividad y obtienen clientes completamente satisfechos



Una de las actividades económicas que mas se ha visto afectada, es la inversión publicitaria por parte de las empresas, son muchas las compañías que han optado por recortar en marketing y publicidad para hacer frente a la crisis económica, sin embargo, ha habido otras que han decidido apoyarse en la creatividad para ofrecer a los consumidores algo diferente y que aporte valor en esta situación.

Tal y como se muestra en el estudio realizado por **ADOBE**, las empresas que invierten en creatividad obtienen mejores resultados, más cuota de mercado, un liderazgo mas eficaz y son mas atractivas para trabajar, por ello únicamente el **61% de las compañías a nivel mundial se consideran CREATIVAS.**

Tanto es la influencia de la creatividad en las empresas, que el **78%** de las compañías que invierten en creatividad obtienen una mejora productiva de sus empleados y el **76%** tiene un equipo mucho mas motivado, de igual manera **el 83% de los negocios que deciden apoyar la creatividad obtienen mejores resultados en innovación, el 80% tiene clientes más satisfechos y el 73% de los negocios obtiene éxito financiero.**

**POR ENDE DEBES APOSTARLE MUCHO MÁS A LA CREATIVIDAD DE TU EMPRESA, PARA CRECIMIENTO Y ESTABILIDAD.**