**Propuesta de Plan de Negocio para Agencia de Marketing Digital**

**Visión:** Ser una agencia de marketing digital integral que impulsa el crecimiento y la presencia online de negocios, combinando expertise tecnológico y estratégico para obtener resultados medibles.

**1. Nuestro Diferenciador Principal**

Nuestra propuesta de valor reside en la **fusión de un profundo conocimiento tecnológico con estrategias de marketing digital efectivas**. Muchos equipos tienen una cosa o la otra; nosotros ofrecemos lo mejor de ambos mundos, con un enfoque en la medición y la optimización constante.

**2.** **Nuestros Servicios Clave**

1. **Diseño y Desarrollo Web:**
   * Creamos tu presencia digital con webs modernas y landing pages de impacto.
2. **Optimización Web y UX/UI:**
   * Mejoramos la experiencia y usabilidad de tu sitio para clientes satisfechos.
3. **Posicionamiento SEO:**
   * Tu negocio en los primeros resultados de Google, atrayendo tráfico de calidad.
4. **Gestión Estratégica de Redes Sociales:**
   * Potenciamos tu marca y engagement en todas las plataformas clave.
5. **Publicidad Digital de Alto Rendimiento:**
   * Campañas en Google y Meta Ads para maximizar tu inversión y resultados.
6. **Automatización e IA:**
   * Optimizamos tus procesos con soluciones inteligentes y eficientes.

**3. ¿A Quién Apuntamos?**

Principalmente **PyMES, emprendedores y profesionales** que buscan una presencia digital fuerte y resultados medibles.

**4.** **Roles Iniciales**

* **Morgan:** Desarrollo web, SEO, UX/UI, Email Marketing, Automatización.
* **Agus:** Community Management, Estrategia de Contenidos, Publicidad Digital (Ads), Relación con Clientes.

**Guía Estratégica para NexoDigital: Nuestro Camino al Éxito**

**1. Nuestro Diferencial como Agencia (¿Por qué nosotros?)**

NexoDigital será una agencia que se destacará por la **fusión de tecnología robusta y estrategias de marketing digital efectivas**. La clave está en combinar mi perfil técnico (desarrollo web, analítica, publicidad) con la experiencia de mi futuro socio (CM, comunicación). Esto nos permite ofrecer soluciones integrales y, lo más importante, **medibles** para nuestros clientes.

**Próximas Secciones Esenciales para la Web (Paso a Paso)**

Para seguir construyendo la web, priorizaremos:

* **Portafolio / Proyectos Destacados:**
  + **Objetivo:** Mostrar nuestro trabajo y resultados concretos.
  + **Contenido:** Exhibir webs (mis proyectos/conceptos) y campañas de redes (trabajo de mi socio o ejemplos genéricos). Enfocarnos en el "antes y después" y el impacto logrado.
  + **Acción:** Preparar capturas, descripciones y definir cómo presentaremos los proyectos combinados.
* **Contacto:**
  + **Objetivo:** Facilitar que los interesados se comuniquen.
  + **Contenido:** Formulario básico (Nombre, Email, Mensaje, ¿Cómo podemos ayudarte?), email directo, teléfono.
* **Preguntas Frecuentes (FAQ):**
  + **Objetivo:** Aclarar dudas comunes y ahorrar tiempo.
  + **Contenido:** Preguntas sobre proceso, tiempos, tipos de clientes, paquetes, etc. (Ej: "¿Cuál es su proceso?", "¿Ofrecen mantenimiento?").
* **Testimonios (A Futuro):**
  + **Objetivo:** Generar prueba social y confianza.
  + **Acción Inicial:** Por ahora, no la mostraremos si no tenemos. Prioridad en conseguir los primeros testimonios de clientes reales una vez que arranquemos. Mi socio puede empezar a sondear a sus clientes actuales (con permiso).
* **Blog / Recursos (A Futuro):**
  + **Objetivo:** Posicionarnos como expertos y atraer tráfico orgánico.
  + **Acción Inicial:** Planificar 3-5 artículos iniciales (ej. "Claves para una Landing Page Exitosa", "La importancia del CM hoy").

**Plan de Acción Inmediato (Primeros Pasos Concretos)**

1. **Reunión Clave con el Socio:** Presentarle la propuesta de negocio y la complementariedad de roles.
2. **Definir Nombre de la Agencia:** Si "NexoDigital" es solo un placeholder, formalizar el nombre.
3. **Finalizar la Web (MVP):**
   * Completar el CSS del footer (que está cortado).
   * Desarrollar la sección de Contacto.
   * Empezar a estructurar la sección de Portafolio/Proyectos.
   * Revisar la sección "Quién Soy" para decidir si se enfoca en mí o si se adapta para la futura dupla.
4. **Definir Precios y Paquetes:** Cómo vamos a cobrar por los servicios.
5. **Estrategia de Captación:** Pensar cómo conseguir nuestros primeros clientes.