**Nosotras**

Somos Andrómeda, amigas, emprendedoras y guerreras. Una galaxia de brillantes y nuevas ideas, siempre estamos en constante movimiento.

Porque creemos que las personas tenemos esa capacidad innata de emocionarnos, buscamos humanizar el marketing turístico, mediante estrategias de *inbound marketing* atrayendo y construyendo relaciones a largo plazo con tus clientes contando historias (storytelling), y experiencias consistentes, reales, auténticas y originales para atraerlos a tu marca.

Estamos convencidas de que las plataformas sociales y el contenido de calidad real, hoy, son una fuente inagotable de inspiración para llegar a las emociones de los viajeros.

**Que es INBOUN MARKETING?**

Es una metodología no invasiva de marketing, que se centra en crear contenido relevante que aporte un valor añadido a los clientes actuales y potenciales, con el principal objetivo de conseguir que sean ellos los que nos encuentren, dejando el espacio que ellos decidan hasta que punto se involucran con la marca.

Las principales acciones abarcan, posicionamiento SEO, marketing de contenido, difusión en redes sociales y estudio de los datos de tu página web.

Las estrategias Inbound te ayudara a mejorar tu visibilidad y reputación online, transformando a los usuarios leads interesados, en clientes y fidelizarlos. En esta captación es imprescindible contar con una herramienta de automatización para trabajar y conocer a tu buyer persona.

En ***Conclusión***

El Inbound Marketing busca atraer clientes desconocidos, para que visiten tu web, generando tráfico, luego convertirlos en suscriptores o leads, para que después de una estrategia de marketing turística de contenido de calidad y difusión en redes sociales, puedas convertirlos en fieles seguidores que te elijan, y te recomienden. Y para hacer todo eso estamos nosotras. No es genial??!!!

**SERVICIOS**

**PLAN DE MARKETING DIGITAL TURISTICO.**

* SITUACION ACTUAL ,Definir tu negocio, tu nicho, marca y producto o servicio.
* ANALISIS DE LA COMPETENCIA Estudiar a profundidad el mercado
* ESTUDIO buyer persona
* GENERAR ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS a corto, mediano y largo plazo ( Smart goals), Creando una propuesta única de venta.
* ANALISIS DE RESULTADOS

QUE SON OBJETIVOS SMART GOALS ¿?

* SPECIF ( específicos)
* MEASURABLE ( medible)
* ATTAINABLE( alcanzable)
* REALISTIC ( realista)
* TIME-BOUND ( tiempo limitado)

**CONTENIDO DIGITAL**

Diseñamos y generamos contenidos real para tu marca, no nos gustan las imágenes compradas, por eso el contenido es producido directamente para tu marca que permita la conexión con tus clientes, sin que medie una campaña estrictamente publicitaria. (branded content, videos, fotos, textos, emails, ebooks, infografía, blogs)

**Ventajas de branded Content.**

Tenes el control sobre tu producto o servicios, vos creas tu propio guion, y decidís que valores, formas de hacer y trabajar, además de emocionar y apelar a los sentimientos de tus clientes, el enfoque es directo y da credibilidad, por su esencia no intrusiva, se percibe como algo mas natural, no artificial e inalcanzable. Es para empresas con imaginación y ganas de conectar con su buyer persona. Es una manera que la marca genera sinergia que va más allá de la simple generación de productos o servicios, apuestan por crear una imagen que transmita lo más humano de la marca.

**ANALISIS DE RESULTADO**

El análisis de resultados en una de las partes mas importantes del marketing , para saber si se están cumpliendo los objetivos, y si no es asi, redireccionar y modificar las estrategias para lograr los objetivos.

**REDES SOCIALES**

Una vez que definimos los objetivos específicos de tu marca, e identificamos al buyer persona, nos vamos a las redes sociales, es momento de publicar los contenidos.

A la hora de publicar y generar el contenido creamos una agenda de publicaciones, para distribuir el contenido por secciones o categorías y formatos (videos, fotos, textos, etc.)

Las ventajas de las redes sociales y todo lo que puedan ver desde el smartphone

Es fundamental la inversión en social media como herramienta de comercialización, ya que la segmentación es superponte y permite realizar campañas con un presupuesto bajo y el alcance de la misma puede medirse de manera efectiva.

Los datos que nos brindan las redes sociales (Facebook e Instagram), nos ayuda a determinar una hipersegmentacion, el avance de las herramientas tecnológicas permite mayor conocimiento del usuario a través del análisis de su comportamiento y ofrecerle lo que realmente necesita y busca.

**REPUTACION ON LINE**

La reputación on line en el rubro del turismo es fundamental, ya que es un sector muy sensible, es importante cuidar la reputación, por que un cliente descontento puede significar la no compra de otro.

Cualquier persona puede opinar sobre tu negocio, desde su smartphone, poniendo una reseña en Google, tus redes sociales o paginas de turismo como Tripadvisor, pudiendo perjudicar tu reputación on line.

Nosotras contamos con claves para gestionarlas y ayudarte.

**DESARROLLO DE PAGINA WEB**

* Reuniones de análisis y definición de diseño y contenidos:

Se realizarán reuniones con el cliente para establecer las funcionalidades,

complejidades, requisitos y alcances.

* Diseño de la estructura del sitio web:

Se realizará la recopilación y relevamiento de piezas actuales de comunicación, especificación de contenidos y forma de presentación. Determinación de la estructura mediante mapa del sitio, usabilidad, diagramación y programación.

* Diseño gráfico del contenido del sitio:

Determinación de los condicionantes para el correcto cumplimiento del mensaje, maquetado, desarrollo de conceptos. Propuesta gráfica–creativa.

Se desarrollará más en profundidad la propuesta elegida por el cliente, entrando en el detalle de pantallas específicas en un proceso iterativo e incremental. A lo largo del proceso, el cliente deberá aprobar completamente el look and feel del landing y del módulo/s a tratar en dicha iteración.

* Investigación de palabras clave y optimización de SEO:

Búsqueda de las palabras claves más relevantes para la empresa, para aumentar la visibilidad, relevancia y prioridad del sitio en los buscadores.

* Programación:

Construcción y programación de interfaces con desarrollo responsive. Además, se agregarán mapas de calor y herramientas analíticas para mejorar la usabilidad y conversión del sitio.

* Implementación:

Configuración de servidor, contratación y configuración de dominios.

**OTROS**

Estudio de tendencias del sector

Auditoria de acción digital

Creación de buyer personas

Estrategias de marketing de contenido

Blogging, mailing, posting, linkbuilding