

**PRESUPUESTO
PERSUADIS**

Informe y mejoras Inbound Marketing
(Colaboración)

_Informe y mejoras Inbound Marketing (Colaboración)

Con el objetivo de optimizar el marketing digital del Grupo Inmobiliario cliente de la agencia PERSUADIS, recomendamos que se analice la situación actual, el entorno competitivo y las oportunidades de atracción, conversión y cierre en profundidad. El trabajo propuesto a PERSUADIS será de colaboración. A continuación, especificamos los puntos que debe llevar el informe:

Atracción

- Análisis de tráfico orgánico (crecimiento mensual)
- Auditoría SEO
- Estudio de Keywords
- Análisis mapa de calor de las páginas con más tráfico
- Análisis PPC: Google, social ads, otros buscadores
- Auditoría del contenido web: arquitectura web, entradas de blog, landing pages
- Auditoría contenido RRSS: Optimización de canales como por ejemplo youtube: SEO y categorización, e Instagram: Look&Feel
- Análisis de backlinking
- Estudio de la competencia y presencia online por mercados: oportunidad de posicionamiento.
- Revisión de la Propuesta de valor.

Conversión

- Definición de Buyer Persona y Customer Journey: Posibilidad de realizar entrevistas a clientes
- Definición MQL y SQL (se necesitará apoyo del cliente)
- Definición del Negative Persona ("lead-malos")
- Embudo de conversión actual vs Embudo de conversión deseado (objetivo de ventas provenientes del canal online)
- Lead Scoring
- Análisis de formularios

Decisión

- Revisión del proceso de venta comercial online
- Revisión de automatización de Product Information Management
- Estado de integración de sistemas de administración de leads y oportunidades de venta (base de datos).

Fidelización

- Auditoría de la base de datos clientes y nivel de engagement
- Análisis de acciones de Programa de fidelización
- Análisis de newsletters clientes
- Revisión de contenido y Llamadas a la acción relacionadas con la fidelización

Estrategia Inbound Marketing

- Acciones según fases Inbound:

Atracción

- Checklist mejoras SEO técnico y semántico
- Estudio de Keywords
- Propuesta de mejora web y redes sociales según resultados de los análisis en web y redes sociales. Se definirá si es necesario abrir nuevos canales de comunicación
- Propuesta de mejora PPC
- Propuesta de 1 mes de mensajes en redes sociales (un total de 24 mensajes) + 1 concepto de campaña
- Plan de contenido blog (TOFU-MOFU-BOFU, un total de 10 artículos): Título, objetivo, palabras clave, número de palabras, etapa del Buyer Persona.

Conversión

- Embudo de conversión y tasa de conversión deseada
- Propuesta de mejora en formularios
- Propuesta de pop-ups y CTA
- Propuesta de 3 contenidos de valor descargables + Quick Wins
- Secuencia de conversión: CTA, Landing Pages, TKP, TKE
- Tabla de Lead Scoring
- Workflows para automatización de emails a nivel comercial (previa revisión de características del CRM y de herramienta de email marketing).

Decisión

- Propuesta de optimización del proceso de venta (automatizaciones según el sistema utilizado)
- Workflows de automatización de acompañamiento comercial.

Fidelización

- Mejoras al programa de fidelización y envío de newsletters

- **Propuesta de herramientas a utilizar:** para Product Information Management, integración de ventas y marketing, suite de marketing.

En base a la planificación previa mostrada, el trabajo colaborativo que realizará lavisble consta de:

- Coordinación con el equipo de Persuadis para los siguientes análisis y propuestas de mejora a desarrollar por la agencia: relativos a SEO y PPC, backlinking.
- Diseño, edición y redacción del informe entregable (no maquetación)
- Análisis referidos a contenido, Social Media, email marketing, embudos de conversión, workflows.
- Definición de embudos y workflows. La idea es trabajar el embudo general y definir recomendaciones para que el equipo elabore embudos específicos.

- Definición de propuesta de Buyer Persona, MQL y SQL con apoyo de PERSUADIS
- Diseño de propuestas de estrategia con apoyo de PERSUADIS. En el caso de los diferentes idiomas se establecerán prioritarios y acciones específicas que complementen a la estrategia general.
- Reuniones y asesoramiento.

Tiempo estimado de trabajo: 1 mes.

Presupuesto Colaboración Informe y mejoras Inbound Marketing

Estrategia de Marketing Online	
<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración activa en el desarrollo del informe según las condiciones y puntos mencionados en el cuerpo de este presupuesto (página 2 y 3). 	1150€
TOTAL	1150€ (pago único)

* IVA no incluido
* 15% retención IRPF

ACLARACIONES

- 1.- PERSUADIS se compromete a solicitar toda la información y datos necesarios para los análisis, así como establecer las reuniones necesarias con el cliente para solventar dudas.
- 2.- Lavisible se compromete a mantener una marca blanca de vista y no participará en reuniones con el cliente.
- 3.- PERSUADIS se responsabiliza de la maquetación gráfica del informe. En todo caso, lavisible hará propuesta de imágenes, tablas o gráficas a incluir.
- 4.- Ambas partes están abiertas a revisar el presupuesto si el proyecto aumenta en envergadura según exigencias del cliente.
- 5.- La aceptación por escrito (vía email) del presupuesto seleccionado supone la contratación de los servicios detallados.
- 6.- Se detallará la forma de pago en la contratación de los servicios durante la primera reunión.

¡Gracias!

Claudia Alfonso – claudia@lavisible.org – 691 652 850