**ACCIONES MARKETING ONLINE**

Gracias a la evolución de los canales de comunicación tenemos nuevas oportunidades y estrategias para llegar a nuestros clientes potenciales y fidelizar a los ya existentes.

Con la realización de acciones de Marketing Online nos insertamos en la vida de los usuarios de un modo poco invasivo, más directo y mediante el cual podemos interactuar con ellos ofreciéndoles las soluciones más personalizadas en cualquier lugar y momento.

Podrás llegar a un mayor público, mejorar tu imagen de marca y crear una experiencia 360º para tus usuarios obteniendo resultados concretos, medibles y provechosos.

La publicación inmediata de información y contenido sobre tu empresa en la web, en las redes sociales o incluso mediante envío de SMS incrementan la difusión y promoción del mensaje.

Te ofrecemos servicios como:

**Landing Page.**

Realizamos tu página web con un diseño nuevo o un rediseño de tu página actual, todo pensado a tu medida. Con una web optimizada para el posicionamiento SEO que facilitará su búsqueda en Google y otros buscadores, estará orientada a multidispositivos y contará con un diseño atractivo y funcional para que consigas posicionarte en la mente de tus clientes, lo que influirá en la comunicación y en las ventas.

Transmitimos la personalidad de tu marca con la realización de un diseño personalizado y exclusivo, creando los elementos visuales necesarios, el contenido y su planificación. Te ofrecemos un tratamiento integral desde la idea inicial hasta su ejecución final con un equipo de expertos en diseño web que te asesorará y con el que colaborarás de forma constante en todas las etapas para que marques la diferencia.

Creamos los textos que necesites para que tu marca sea atractiva, aumentaremos el engagement con una correcta estrategia de copywriting creando contenidos eficaces y de valor.

Cada visita a tu página web será memorable y conseguiremos que ese contacto con tu público objetivo se conviertan en leads de calidad.

**Creación y gestión de Redes Sociales.**

Para conseguir una interacción natural con el cliente debemos estar en su entorno y las redes sociales son la mejor forma de hacerlo. Nos encargaremos de que tu empresa esté en LinkedIn, Facebook y Twitter y no solo de que esté, también de que aporte valor al usuario logrando una reputación online, un engagement de calidad y, por tanto, que tenga un hueco en la mente del usuario.

**Herramientas de Métricas.**

Para una correcta valoración del trabajo realizado y la comprobación del éxito de las campañas además de para realizar las mejoras necesarias, implantamos las métricas web que nos ayudarán a efectuarlo. Realizamos la configuración de plataformas de métrica como Analytics y Search Console con la cual podremos comprobar la efectividad del trabajo de Marketing que hay detrás de toda gran empresa.

**Redes Sociales.** Creamos tu campaña en Facebook o Twitter realizando una imagen y copy atractivo, con la llamada a la acción y la segmentación más adecuada para tu estrategia. Fidelizamos tus clientes impulsando las redes sociales y sacándoles el máximo partido de forma profesional. El Social Media es actualmente imprescindible para los negocios por lo que hemos de aumentar la visibilidad de nuestra marca frente a nuestros competidores. Con una estrategia correcta aumentaremos la eficacia de nuestra comunicación, realizaremos contenidos de interés para nuestros usuarios, llegaremos a la audiencia adecuada para nuestra marca y fidelizaremos a nuestros clientes.

Gestionaremos tus anuncios de Facebook para que tus publicaciones sean noticias patrocinadas y realizaremos el análisis de los resultados posteriores para mejorar la estrategia a seguir, monitorizando el número de likes y emociones, el alcance, etc.

**SEO**. Posicionamiento Orgánico en Buscadores. La optimización de motores de búsqueda o posicionamiento web es el proceso para mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores. El buscador de Google quiere darle cada vez más importancia a un posicionamiento web más “humano” por lo que es necesario que haya un trabajo continuo detrás.

Hay muchos factores a tener en cuenta para lograr una correcta optimización de la página como son la velocidad de carga, el dominio o el comportamiento del usuario. Todo esto lo controlaríamos y mejoraríamos de forma continua para lograr los objetivos propuestos.

Además del SEO en la propia página “On Page”, realizaremos “SEO Off Page” mediante el cual enlazaremos tu web en otros sitios web relevantes en el sector, una construcción de enlaces o linkbuilding que mejorará el posicionamiento orgánico.

**SEM**. El SEM, Search Engine Marketing, permite posicionar tu web en los buscadores obteniendo resultados de forma inmediata. Realizando una pequeña inversión en Adwords podrás sacar el mayor beneficio y atraerás a más clientes a tu sitio web. Nos encargaremos de anunciar tu web en el lugar donde realmente lo necesites y conectar con la audiencia adecuada en el momento adecuado.

Plantearemos la estrategia idónea para mantener tu negocio en la cima y que siempre realices la inversión óptima, posteriormente realizaremos el seguimiento del retorno de la inversión (ROI) y adaptaremos la campaña para conseguir una mejora de palabras clave aumentando la rentabilidad utilizando las que sean más adecuadas para tu empresa.

**Email Marketing.** Llega a tus clientes actuales y potenciales realizando campañas de Email Marketing. Fideliza a tus clientes con Newsletters, boletines y campañas de email. Mantén a tus suscriptores informados e interesados en las últimas ofertas, novedades y eventos de tu marca y consigue una mejor conexión con tu público objetivo.

El marketing por correo electrónico es una manera eficaz de establecer relaciones estables y duraderas con tus clientes. Nuestros expertos establecerán la mejor estrategia para tu negocio, se encargarán de la ejecución de la campaña y del seguimiento de sus resultados con el objetivo de aumentar el impacto de tu marca.

**LinkedIn**. LinkedIn es una potente herramienta de captación de clientes y de social selling. Puede ayudarte a alcanzar objetivos como conseguir clientes y proveedores, contactar con otros profesionales, encontrar colaboradores, empleados y mantener una agenda profesional actualizada.

Tu perfil de LinkedIn es lo primero que mucha gente ve de ti en Internet por lo que deberás conseguir la mejor versión de ti mismo como profesional.

En función de tus objetivos te ayudamos a tener el mejor perfil profesional poniendo en marcha las acciones y la estrategia necesaria para conseguir tus metas.

Lo principal a tener en cuenta es el tipo de usuario que encontramos en esta red social ya que, gracias a ella, podrás entablar conversaciones profesionales de alto interés para tu negocio y cerrar colaboraciones o acuerdos.

Teniendo una cuenta en LinkedIn para empresas, de la que nosotros nos haríamos cargo y gracias a la parte Ads de esta red realizaremos campañas con una alta segmentación con las que podremos obtener un retorno de la inversión muy positivo.

**Mobile Marketing**. El Mobile Marketing te permite promocionar tus productos o servicios utilizando los dispositivos móviles como canal de comunicación realizando microcontenidos para captar y fidelizar clientes.

Cada vez más usuarios utilizan el móvil para todo y en todo momento ya sea para consultar su email o para ampliar información antes de proceder a la compra en un establecimiento físico, por ejemplo. Por ello, es fundamental redefinir y crear nuevas relaciones con los clientes móviles para conseguir buenos resultados en la conversión final.

Hay muchas opciones a la hora de realizar una campaña para móviles:

* **Landing Mobile Tool.** Con esta herramienta creamos un instrumento de promoción altamente flexible mediante el cual nuestros usuarios pueden conocer nuestros servicios, incluir la localización de la tienda, actualizar ofertas o incluir vídeos corporativos.
* **Storytelling Mobile Tool.** Con esta herramienta podremos crear cuentos digitales innovadores y navegables, explotaremos el poder de las imágenes y de los contenidos digitales.
* **Uppermail Mobile Tool.** Mediante esta herramienta crearemos envíos de Email Mobile-Friendly, emails totalmente adaptados a estos dispositivos. La newsletter la realizamos de la forma más adecuada para que el usuario tenga una mayor usabilidad en su Smartphone, teniendo en cuenta el diseño del correo, la estructura y la resolución lo que le facilita al usuario una lectura rápida y clara.
* **Opt-in Tool.** Con esta herramienta generamos una base de datos propia de forma directa y con los consentimientos legales necesarios para poder comunicarnos con los clientes. Se basa en la realización del primer contacto con el usuario vía sms mediante el cual conseguirás la autorización requerida. La sencillez de esta aplicación hace que sea una herramienta muy eficaz para lograr nuevos contactos.
* **Chatbot.** Estos sistemas proporcionan una atención 24 horas con el usuario, es la forma de mantener una conversación con un lenguaje natural de una forma automática e inteligente logrando un aumento del engagement con el usuario. Se pueden utilizar para promocionar productos y servicios y benefician a las marcas y a las empresas ahorrándoles tiempo y, por tanto, dinero. Gracias a los dispositivos mobile con esta estrategia se llega a un mayor número de usuarios y fideliza a los existentes debido al trato que reciben.
* **Códigos QR.** Estos códigos permiten almacenar de forma rápida y fácil la dirección de todo lo que quiera comunicar a sus usuarios. Estos códigos atraen al usuario por su carácter innovador, despiertan la curiosidad del consumidor y refuerzan la imagen de marca.
* **SMS.** El envío masivo de SMS es el canal más utilizado por su inmediatez y su mayor alcance. En cada campaña se genera un enlace el cual irá incluido en todos los envíos realizados y mediante el cual conseguiremos medir el impacto de cada campaña y conversión.

**Publicación en Portales de Eventos.**

Un portal de evento es un sitio web donde los clientes pueden acceder a toda la información sobre un evento, registrarse en el mismo, adquirir pases, ver el programa y los ponentes, etc.

Es un apoyo eficaz para cualquier campaña, feria o congreso que se vaya a organizar. Permite promocionar el evento, gestionar la publicidad de los patrocinadores y las suscripciones, mantener a los asistentes informados en todo momento.

Se pueden publicar artículos, noticias y contenidos relacionados con el evento o la campaña al igual que las presentaciones, videos o folletos. Aumentarás el contacto con el usuario y podrás enviar boletines informativos vía email con inserciones de tu publicidad además de gestionar los banners con informes, estadísticas y encuestas finales para evaluar el impacto.

Hay diferentes plataformas en las que promocionarse y crear una comunidad propia para tu negocio: Meetup o Eventbrite, acercarás a las personas a tu evento y por tanto a tu marca o empresa a través de experiencias en vivo.