

MARKETING DIGITAL

1. LA WEB



Elemento principal de nuestra estrategia, tiene que ser **multidispositivo** e integrada con **RRSS**
 Incorporación del **blog** 
 y analizar posible **venta online** 



2. NO BUSQUES, PERMITE QUE TE ENCUENTREN



SEO 

Acciones realizadas para mejorar el **ranking** en los **buscadores**

SEM 

Acciones realizadas en las **plataformas** de **publicidad** de Internet

SOCIAL MEDIA  Acciones realizadas a través de las **redes sociales**



ACCIONES PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES POTENCIALES

- Estrategias: **SEO** y **SEM**
- **Objetivo:** estar en **primeras posiciones** de los buscadores, portales o páginas, para que el **cliente potencial** busque un producto o servicio **nos encuentre a nosotros**



3. SEO ON PAGE Y OFF PAGE



Las acciones realizadas para **mejorar el ranking** en los **buscadores** como **Google, Yahoo o Bing** se dividen en 2 partes fundamentales de **SEO: ONPAGE** y **OFFPAGE**

ON PAGE

Acciones realizadas en nuestra web para optimizarla y así aparecer en los primeros resultados de **Google, Yahoo o Bing.**

- URL amigables
- Metas - Title, Description, Keywords
- Sitemap
- 404 page
- Optimización de imágenes
- Títulos (<h1><h2><h3>_)
- Robots txt
- WPO - Tiempo de Carga de la web
- Links internos
- Rich content
- Estructura y contenidos

OFF PAGE

Acciones realizadas fuera de nuestra web para que sea más **"importante"** hacia los buscadores, hacer que otros hablen de ti.

- Inclusión en Directorios
- Social Bookmarking
- Creación de contenidos
- Comentarios en Blogs
- Participación en Foros
- Generación de noticias
- Aparición en medios
- Creación de actividades y/o promos
- Creación de eventos online y offline
- Búsqueda de links con otras webs
- Generación de artículos

4. SEM: MARKETING EN BUSCADORES



Importancia del papel de **Google Adwords**, ya que es el **programa de publicidad** de **Google** (más del **95%** de las búsquedas se realizan desde aquí)

¿Quieres ser el primero? 

Focalizaremos la **búsqueda de palabras clave rentables** para nuestro negocio y páginas web que sean similares a lo que nosotros hacemos



Además de las palabras clave, esta **herramienta SEM** nos permite **atraer a clientes potenciales**. Para **dar a conocer** y generar **reconocimiento de nuestra marca** en banners o publicidad en portales PRIME (ABC, Marca, etc...)

ACCIONES PARA MEJORAR LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

5. REDES SOCIALES



Las acciones a realizar para **comunicar con nuestro público**, las haremos principalmente a través de **Redes Sociales** y nuestro **Blog**

Así podremos **mantener informados** a todos nuestros clientes de las **novedades del sector, promociones** o cualquier **contenido relevante** y de interés para ellos.

Hay que tener en cuenta el contenido que utilizaremos para **generar valor** a nuestros **seguidores** y posibles **clientes potenciales**



6. EMAIL MARKETING



Generar una **buena lista de emails** de nuestros clientes, tener esa **información bien compartimentada** (clientes que aún no nos han comprado, y los que sí, clientes de un producto determinado pero no de otros)

En cada empresa esta **base de datos será distinta**, y nos permitirá **conseguir unos retornos realmente altos** cuando realizemos **campanas de comunicación** a nuestros clientes

ESTUDIO Y MEDICIÓN DE ACCIONES

El **estudio** de nuestras **acciones** en **Marketing Online** o del **comportamiento de los usuarios** en nuestra **página**, es la diferencia básica con otro tipo de acciones que se realizan en medios de publicidad más tradicionales, donde **conocer si es rentable o no es algo más complejo**



Herramienta que tenemos que aprovechar para **tomar decisiones eficaces** sobre **datos reales** de rentabilidades y de efectos sobre nuestra empresa

DosPZ es una **agencia de marketing digital** que ofrece **asesoramiento integral personalizado** para cada una de las acciones que necesite una empresa o profesional en el **marketing online**

Lo difícil lo hacemos fácil, lo que no se entiende lo hacemos comprensible

