

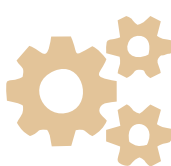
Marketing Digital

1.- LA WEB

El elemento principal de nuestra estrategia esta ha de ser multidispositivo e integrada con RRSS.
Que disponga de blog
Y deberemos analizar si necesitamos venta online.



2.- CÓMO CONSEGUIR QUE NOS 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 redes sociales.



ACCIONES HACIA NUESTRO MERCADO DESCONOCIDO

Las acciones que haremos para encontrar nuevos clientes a través de internet, se basarán en el SEO y el SEM. intentaremos estar en las primeras posiciones de los buscadores, portales o páginas para que cuando un cliente potencial busque nuestro producto o servicio nos encuentre a nosotros.

3.- SEO ONPAGE Y OFFPAGE

Las acciones realizadas para mejorar el ranking en los buscadores como Google, Yahoo o Bing se dividen en 2 partes fundamentales SEO onpage y SEO offpage



ONPAGE

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

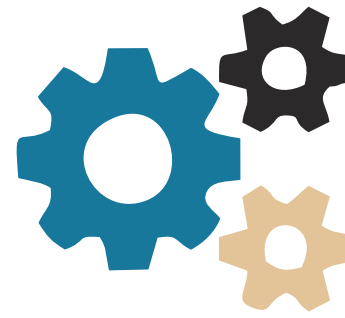
URL amigables
Metas - Tittle, Description, Keywords
Sitemap
404 page
Optimización de imágenes
Titulos (<h1><h2><h3>...)
Robots.txt
WPO - Tiempos de Carga de la web
Links internos
Rich content
Estructura y contenidos
...



OFFPAGE

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 on line y offline
Búsqueda de links con otras webs
Generación de artículos
...



4.- SEM - MARKETING EN BUSCADORES

En este apartado cobra especial importancia el papel de Google Adwords, ya que este es el programa de publicidad de Google (mas del 95% de las búsquedas se hacen desde aqui).

En esta parte nos focalizaremos hacia la búsqueda de palabras clave rentables para nuestro negocio y páginas web que sean relativas a lo que nosotros hacemos.

Aunque estemos en las herramientas que usaremos para acercarnos a nuestro "mercado desconocido" no podemos dejar de lado la potencia que nos da el SEM para ser reconocidos como marca a través de Banners o de publicidad en sitios PRIME (ABC.es, Marca.es, ...etc.)

ACCIONES HACIA NUESTRO MERCADO CONOCIDO

5.- REDES SOCIALES

Las acciones a realizar para comunicar con nuestro mercado conocido, las haremos principalmente a través de Redes Sociales, (facebook,twitter, linkedin...) y nuestro blog.

Desde aquí podremos mantener informados todos nuestros clientes de novedades del sector, promociones, o cualquier comunicación de interés que creamos que puede serles de interés, hay que tener cuidado con el análisis de los contenido que pondremos para generar información de valor para nuestros "seguidores" y de esta forma ir aumentándolos.

6.- EMAIL MARKETING

El generar una buena lista de emails, de nuestros clientes tener esa información, bien compartimentada (clientes que aún no nos han comprado, y los que si, clientes de un producto determinado pero no de otros...), encada empresa esta compartimentación será de forma distinta, nos hará que consigamos unos retornos realmente altos cuando hagamos comunicaciones 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 creo, 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 sobre datos reales de rentabilidades y de efectos sobre nuestra empresa.

A esto es a lo que se dedica Dospz, empresa especializada en Marketing en Internet, dando un asesoramiento integral 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