

Acciones de marketing online para empresas

El marketing online se trabaja a través de infinidad de estrategias para las que las existen acciones y herramientas para llevarlas a cabo: SEO, SEM y campañas de retargeting, Blogging, trabajo en RRSS, trabajo con influencers...

En esta guía describimos los servicios de aquellas con las que consideramos se consiguen mejores resultados con inversiones a medida: **Acciones de optimización SEO, y Plan de Comunicación Online en Redes Sociales.**



_Posicionamiento web orgánico (SEO)

Optimización SEO on page

Para mejorar el posicionamiento on-page de una web, recomendamos seguir los **estándares establecidos por Google para optimizar el SEO**, concretamente realizamos las siguientes tareas:

- Análisis de palabras clave objetivo
- Configuración de herramientas de analítica y seguimiento de palabras clave objetivo.
- Uso de títulos de página y meta-descripciones adaptadas y personalizadas para cada una de las páginas del sitio web.
- Mejorar la velocidad de carga web según los estándares establecidos por Google.
- Uso de Etiquetas descriptivas en todas las imágenes.
- Generar archivo robot.txt personalizado, y bloquear el acceso a los robots de búsqueda a sitios que no queramos que indexe bien por seguridad bien porque se trate de contenido de poca calidad mediante el fichero robots.txt.
- Generar sitemap.txt personalizado y subirlo a Google a través de su herramienta Google WebMaster Tools.
- Instalación y configuración de plugins en Wordpress, para mejorar la visibilidad de la página web en buscadores.

Optimización SEO ex page

Elaboración de una **estrategia efectiva de linkbuilding**: generación de enlaces que apunten a la web a posicionar. La cantidad y la calidad de los enlaces son dos de los factores fundamentales en los que se basa Google para lograr que una web esté bien posicionada, por eso, contar una buena estrategia de linkbuilding nos va a ayudar a conseguir los resultados deseados a nivel de SEO.

_Posicionamiento web orgánico (SEO)

Optimización de contenidos

Servicio de Copy para la correcta optimizar cada sección de la web con contenidos descriptivos enriquecidos con palabras clave óptimas, con el objetivo de mejorar la visibilidad de la web y aumentar el tráfico del público objetivo.

Posicionamiento SEO Local

Uno de los recientes algoritmos lanzados por Google, es el encargado de potenciar las búsquedas locales adaptadas a la ubicación del usuario. Por este motivo, trabajamos por igual el posicionamiento SEO Local de una web, a través de la respectiva cuenta de Google My Business, creándola y/o manteniendo actualizada su información (respuestas a comentarios y publicaciones periódicas).

Servicio de Blogging

Mantenimiento del blog de la web de forma periódica para atraer a potenciales clientes y generar contenido relevante también para Google. Nuestra recomendación es de al menos 2 inserciones al mes en las que mantendremos una política de temas contrastados con anterioridad con el empresa. Realizaremos el trabajo completo **investigación, documentación, redacción y localización o creación de imágenes y publicación** con los parámetros correspondientes en Wordpress para cada entrada. Igualmente se promocionará cada publicación en Facebook y/o Twitter.

Características de contratación generales:

- Contratación de servicios según necesidades y presupuesto
- Elaboración previa de un planning de acciones
- Contratación de servicio mensual sin permanencia (mínimo recomendado 6 meses)
- Informes bimensuales de resultados
- Atención al cliente de lunes a viernes en horario de oficina

_Plan de Comunicación en RRSSS

Estrategia Social Media

El gigante Google cada vez es más consciente de todo el poder que supone en Social Media y de la repercusión que puede llegar a tener en la imagen de marca de una determinada empresa. Si a esto le sumamos el efecto que supone la viralización en Internet, tenemos que decir que el tema Redes Sociales es un factor importante para el posicionamiento. Es por ello que Google ya lo incluye como uno de los principales factores de los resultados de búsqueda, y premia a aquellos contenidos y sitios webs que consiguen tener mayor cantidad de "likes" en Facebook, amplio hilo de conversación rico en comentarios, elevado número de RT en Twitter, Me Gusta en Instagram, artículos compartidos, etc.

Nuestra estrategia en Redes Sociales tiene como objetivo final dotar a las empresa de un canal de comunicación directo y propio, donde ofrezcan al usuario información de interés y de valor, de forma periódica y actual.

Para ello, desarrollaremos un plan estratégico de actuación en las redes sociales que sean más óptimas. Con una planificación de publicaciones, política de gestión de la comunicación online corporativa e indicaciones de cómo comunicarse en cada una de las redes.

De manera inicial, podríamos establecer las siguientes acciones en las Redes Sociales marcando como punto de partida 1 publicación a la semana en cada red social:



Facebook: Desarrollaremos una estrategia basada en publicaciones de contenido variado: promocional, corporativo, informativo y de valor añadido. De esta forma, aumentaremos el alcance de todas las publicaciones, consiguiendo que los usuarios las perciban como información relevante y de valor.



Instagram: Se trata de la red social con mayor crecimiento en la actualidad, pues se trata de un canal que permite contar historias de manera visual, directa y con rapidez.



Twitter: Podemos mejorar la estrategia de Twitter, aumentando la comunidad, generando sinergias con otras empresas del sector, realizando acciones de interacción con los usuarios, etc. De esta manera, podremos darle más presencia a dicha red social.

_Plan de Comunicación en RRSSS

Campañas en Facebook e Instagram ADS

Actualmente **Facebook e Instagram Ads** son las plataformas publicitarias de pago digitales que permite la mejor segmentación del mercado. Esto, sumado al hecho de que los usuarios consultan Facebook e Instagram múltiples veces al día, lo convierten en un formato ideal para tres objetivos concretos: Ampliar seguidores, hacer branding e incrementar las ventas.

Proponemos realizar de forma puntual y a elección de cada cliente campañas con Facebook e Instagram Ads con el objetivo de dar a conocer el negocio, captación de seguidores, realizar la promoción de alguna oferta puntual, sorteos, etc.

Las campañas de Facebook e Instagram Ads incluyen los siguientes servicios:

- Creación y diseño de los anuncios
- Análisis de mercado para detectar las mejores oportunidades según el sector de la empresa
- Segmentación del público objetivo: identificamos a los potenciales clientes

Debemos contar para ello con información diaria de la empresa y realizar un importante trabajo de diseño gráfico con fotografías de calidad y composiciones que sean atractivas.

Lo más importante acerca de cualquier Plan de “Marketing de Social Media” es entender que este debe estar en constante cambio. Por ello, vamos a probar, evaluar y ajustar el plan de forma constante para hacer frente a los nuevos desafíos.

Características de contratación generales:

Contratación de servicios según necesidades y presupuesto

Contratación de servicio mensual sin permanencia (mínimo recomendado 6 meses)

El importe de las campañas ADS será cargado por Facebook directamente y de forma regular en la cuenta del cliente. Creados no se beneficia de dicha transacción. El régimen impositivo de las campañas es el de Tributación Intracomunitaria.

Mantenimiento mensual: Incluye la revisión de creatividades cada semana, ajustes y mejoras de los anuncios para obtener el mejor rendimiento e informe mensual de situación.

Atención al cliente de lunes a viernes en horario de oficina

_Servicios complementarios Social Media

Youtube

Son muchas las ventajas de establecer una estrategia de marketing global incluyendo Youtube entre las RRSS de las empresas. El video acapara cada vez más la atención de los usuarios y gracias a ello, podemos orientarlo a **conseguir nuestros objetivos de imagen de marca, promoción y venta** enfocándolo siempre al tipo de público objetivo que nos interese.

Con un correcto plan de acciones combinadas con el resto de RRSS de la empresa podremos conseguir:

- Mayor visibilidad de marca y posicionamiento SEO
- Aumenta el tráfico web
- Mejora el alcance específico a vuestro público objetivo
- Tener contenido de calidad para todas tus redes

Google My Business

No solo es importante saber qué se dice de ellas en Internet, sino desarrollar la capacidad de gestionar los comentarios para mejorar y construir una relación cercana con los clientes, participando y haciéndoles partícipes de la conversación. Por eso desde Creados ofrecemos un servicio de **gestión de reseñas en Google My Business de forma profesional**.

Nuestro objetivo es responder todas las valoraciones, tanto positivas como negativas, enviando un mensaje que aumente la confianza del cliente: resolver las dudas, gestionar posibles incidencias o problemas, agradecer los comentarios, responder rápidamente de forma educada y profesional, demostrando que todos los comentarios son valiosos para el negocio.

Características de contratación generales:

Contratación de servicios según necesidades y presupuesto
Contratación de servicio mensual sin permanencia
Informes bimensuales de resultados
Atención al cliente de lunes a viernes en horario de oficina

CREADOS

Háblanos de tu
proyecto...

CONTACTA CON NOSOTROS

info@creados.com
T. 958 571 771

C/ Celia Cruz, Portal 1, 2º
Churriana de la Vega, 18194
Granada