



MARKETING ONLINE

Tu éxito depende de ti.



info@gruposim.eu
www.gruposim.eu

POSICIONAMIENTO WEB

La gran mayoría de los usuarios de Internet utilizan los buscadores para encontrar empresas que den soluciones a sus necesidades. El posicionamiento web permite potenciar la visibilidad de su negocio en Internet, conectar con sus clientes y aumentar sus ventas. Para conseguir estos objetivos es necesario situar a su Web en las primeras posiciones de Google y para ello disponemos de Planes de SEO que impulsaran la visibilidad de su Web en Internet.



- ✓ Auditoría Web, indexabilidad y arquitectura
- ✓ Estudio inicial y continuo de palabras clave
- ✓ Monitorización de palabras clave y control de su posicionamiento
- ✓ Optimización SEO de cada páginas web
- ✓ Contratación de artículos patrocinados con enlaces de calidad
- ✓ Redacción de artículos para el blog corporativo
- ✓ Publicaciones en Redes Sociales
- ✓ Análisis y disavow de enlaces tóxicos
- ✓ Análisis y seguimiento de la estrategia utilizada por la competencia
- ✓ Auditoría de la programación web y propuestas de mejoras en todo lo relacionado con la optimización para buscadores
- ✓ Consultoría y asesoramiento en marketing online y comercio electrónico
- ✓ Informe mensual y reuniones presenciales

ARQUITECTURA

- Auditoría y configuración de indexabilidad SEO del sitio Web para establecer las condiciones adecuadas para ser encontrado y rastreado por los buscadores.
- Auditoría de la estructura web e interconexión de las distintas páginas que la forman.



PALABRAS CLAVE

Las palabras clave son cada una de las frases que los usuarios teclean en el buscador con intención de encontrar una determinada información. Cuando esas palabras clave están presentes en su web cumplimos el primer requisito para salir en los resultados del buscador por ello es fundamental realizar un análisis, monitorización y mejora constante de todos los factores influyentes en dichas palabras clave.

- **Análisis y monitorización de las palabras clave ideales para las que el sitio Web debería alcanzar el mejor posicionamiento posible en el buscador.**
 - Evolución de la visibilidad
 - Evolución de Keywords
 - Variación de Keywords frente al mes anterior
 - Keywords que no posicionan la página adecuada
 - Visibilidad frente a nuestros competidores
 - Keywords más fáciles de posicionar
 - Investigación de nuevas Keywords

ADAPTACIÓN DE CONTENIDOS

- **Optimización de contenidos web para adaptarlos a las palabras clave y una mejora de la relevancia.**
 - Creación o modificación de metas
 - Creación o modificación de descripciones

POPULARIDAD WEB

La popularidad de una Web viene definida por los enlaces y recomendaciones que realizan otras webs hacia esta. Los sitios web de temática relacionada, las webs de alta credibilidad y los enlaces sociales son el camino más seguro para aumentar la relevancia a través de factores SEO off page.

- **Inserción de enlaces de calidad en Webs externas**
 - Artículos patrocinados en blogs de temáticas relacionadas
 - Publireportajes y notas de prensa en periódicos y revistas digitales
 - Generación de enlaces en red de blogs propia, páginas de marcadores, páginas agregadoras de noticias, redes sociales secundarias, directorios de tiendas online y directorios de empresas
- **Análisis y seguimiento de las webs que nos enlazan**
 - Detección de enlaces tóxicos y perjudiciales para nuestra web
 - Notificación a Google de aquellos enlaces que nos perjudican

MARKETING DE CONTENIDOS

El marketing de contenidos consiste en ofrecer contenidos interesantes y útiles a tus clientes y potenciales clientes para acercarte a ellos en lugar de imponerles que compren de forma directa tus productos o servicios. Un Blog permite crear contenidos con información complementaria generando así muchas más palabras clave relacionadas con la actividad principal de la empresa o marca. Además permite crear una atracción y vinculación con el usuario mucho más duradera y rentable. Diremos por tanto que el marketing de contenidos mejora los factores SEO y el posicionamiento Web.

- Redacción de artículos de calidad para el Blog
- Difusión de los contenidos a través de la newsletter y redes sociales



SOCIAL MEDIA

Las redes sociales se han convertido en una herramienta esencial para las empresas, que han detectado la necesidad de reforzar los lazos con sus clientes y de ir en busca de sus potenciales clientes en uno de los lugares donde más tiempo pasan. La publicación de contenidos en redes sociales generan enlaces sociales cuando son compartidos y generan un aumento de visitas a la web, ambos factores determinantes que mejora el SEO.

Normalmente la publicación abusiva de contenidos propios se traduce en una pérdida de seguimiento y atracción social. La curación de contenidos consiste en buscar, seleccionar y compartir noticias, artículos y contenidos que hayan sido publicados en Internet por otros blogs y webs. Estos contenidos deben estar relacionados con nuestra actividad comercial de forma que sean un complemento y un valor añadido para nuestros seguidores en redes sociales.

- Publicaciones en Redes Sociales
 - Información de productos, ofertas y novedades
 - Artículos del Blog
 - Curación de contenidos



PUBLICIDAD ONLINE

La Publicidad Online permite aumentar la visibilidad de su empresa o marca, lanzar nuevos productos y servicios, dar a conocer promociones, aumentar el tráfico de su página web y/o aumentar las ventas online.

Recibir visitas en la web desde el primer momento sin tener que esperar que Google nos posicione en su buscador, es una gran ventaja. La publicidad online nos da acceso de forma inmediata a clientes de cualquier parte del mundo y nos permite captar nuevos visitantes a la web con su consecuente aumento de las ventas.



Gestión de campañas en Adwords en la red Búsquedas, Shopping, Display, Remarketing, Youtube y Facebook Ads



info@gruposim.eu
www.gruposim.eu

GESTIÓN DE CAMPAÑAS EN ADWORDS

Nuestras estrategias SEM permiten anunciarse en Google instantáneamente generando tráfico inmediato y aseguran que tu campaña Adwords esté optimizada desde el principio consiguiendo el máximo rendimiento de su presupuesto desde el primer día. Nuestro objetivo a medida que progresa la campaña será reducir los costes por clic y aumentar la conversión de nuestros anuncios para así mejorar el rendimiento de tu presupuesto.



Búsquedas - Shopping - Display - Remarketing - Youtube

- ✓ Definición de los objetivos de la campaña
- ✓ Análisis de la inversión publicitaria necesaria para alcanzar los objetivos
- ✓ Elección de los sitios y formato donde mostrar los anuncios
- ✓ Configuración de la cuenta y enlace a otros servicios de Google
- ✓ Segmentación por ubicación, horario, idioma o país
- ✓ Estudio de palabras clave, intereses, temas o productos
- ✓ Diseño y configuración de los anuncios en diferentes formatos
- ✓ Optimización de las páginas enlazadas por los anuncios
- ✓ Optimización diaria de pujas para escritorio y móvil
- ✓ Control y seguimiento del rendimiento y el ROI
- ✓ Aumento de tráfico y optimización de las conversiones
- ✓ Definición de nuevas acciones según resultados
- ✓ Informes mensuales del rendimiento de la campaña



info@gruposim.eu
www.gruposim.eu

GESTIÓN DE CAMPAÑAS EN FACEBOOK ADS

Los anuncios en Facebook permiten a las marcas darse a conocer en su red social con distintos formatos de anuncios. Lo que hace a esta plataforma particularmente atractiva para los anunciantes es la posibilidad de segmentar los anuncios por ubicación, edad, sexo, idiomas, y lo más importante una amplia gama de intereses, habilidad en estos momentos exclusiva de Facebook.

*Facebook Ads permite **incrementar tu comunidad en Facebook**: se trata de promocionar una fan page para darle más visibilidad a su contenido, incrementar fans e interacciones sociales (comentarios & likes). Además también permite **incrementar el tráfico a una web**: se trata de promocionar una web externa con el objetivo de referir vistas de calidad que conviertan en la web.*



- ✓ Definición de los objetivos de la campaña
- ✓ Análisis de la inversión publicitaria necesaria para alcanzar los objetivos
- ✓ Configuración de la cuenta e instalación de píxeles
- ✓ Segmentación por ubicación, edad, sexo, idiomas e intereses
- ✓ Selección del tipo de anuncio
- ✓ Diseño y creación de anuncios
- ✓ Medir resultados y optimizar campaña
- ✓ Control y seguimiento del rendimiento y el ROI
- ✓ Eliminación de los anuncios menos rentables y creación de nuevos
- ✓ Optimización de la segmentación y público objetivo
- ✓ Informes mensuales del rendimiento de la campaña

EMAIL MARKETING



La gran mayoría de empresas españolas empleó el email marketing como herramienta prioritaria de marketing en 2016. Esto pone de manifiesto **el valor de disponer de un software para envió masivo de email adecuado.**

- ✓ **Creación, edición y gestión de listas de contactos**
- ✓ **Formularios de suscripción, diseño e integración web**
- ✓ **Diseño drag&drop y personalización de plantillas de contenidos**
- ✓ **Creación y envío de campañas masivas segmentadas**
- ✓ **Automatización para envío de emails según comportamiento del contacto**
- ✓ **Medición y analíticas avanzadas para controlar tus campañas**
- ✓ **Optimizador de campañas con Tests A/B**
- ✓ **Sincronización de datos con tu ERP o CRM**

