Fundamentos de Marketing Online

Local

Pablo Alba

Emprendiz.com

emprendiz

Negocios Locales Inteligentes

lab Andalucía

Pablo Alba

Agencia Local

artelguia
web&marketing

Proyecto Online (formación & consultoría)

emprendiz
Negocios Locales Inteligentes

“Ayudamos A Los Pequeños Negocios Locales, Autónomos y Emprendedores a tener Mayor Visibilidad en Internet, Captar y Fidelizar Más Clientes”

OBJETIVOS DEL TALLER

- Cómo encajan las piezas para crear una presencia online total y efectiva
- Conocer las claves para posicionarse en las búsquedas locales
- Elementos en una web que convierten visitas en clientes
- Plan de Marketing y Puesta a Punto
- Plan de Acción para cumplir los objetivos marcados

EL TRIÁNGULO DE LOS RESULTADOS

LA MENTALIDAD

Las Nuevas Reglas Del Juego

5 REGLAS

1. VENDE LO QUE LA GENTE QUIERE COMPRAR

- "Escucha" a tu Mercado (Encuestas, Conversación, Redes Sociales, etc)
- Estudia las Necesidades, Conoce a Tu Cliente

5 REGLAS

2. PIENSA EN NICHOS

- Para Poder Competir Con Los “Grandes” Tienes Que Especializarte
- Un NICHO Es Un Mercado Pequeño, Mucho Más Específico Donde Hay Gente Con Problemas o Deseos Muy Similares
- Hiper-Especialízate y/o Hiper-Localízate
- ¿Con qué Palabras Claves te buscan?

5 REGLAS

3. SÉ GENEROSO

- Cuanto Más Des, Más Obtienes
- Da Tú Primero
- Comparte, No Guardes, Regala Tus "Trucos"
- Construye Credibilidad, Confianza, Reputación
- Aumenta El Interés De Tu Público Dando Información de Auténtico Valor Para Ellos

5 REGLAS

4. PERSUADE

- Usa El Mismo Lenguaje Que Usan Tus Clientes
- Llamados a la Acción Claros y Concisos
  - *Rellena El Formulario, Llámanos, Pídenos Presupuesto, Descárgate el Dossier, Déjanos un Comentario . . .*
- Ofertas Persuasivas
  - *Lenguaje Publicitario Persuasivo En Tus Ofertas*
- Tu Ubicación, Muy Clara.
  - *Mapa de Google Maps En Tu Web o Blog*

5 REGLAS

5. ALÍATE CON OTROS EMPRESARIOS

- La Unión Hace La Fuerza
- Necesitas De Los Demás Para Tener Éxito
- Acuerdos De Mutuo Beneficio "Gana-Gana"
- "Coopetencia"
- Te Permite Mayor Especialización (= Precios Más Altos)

ESTRATEGIA GENERAL

Cómo Encajan Todas Las Piezas

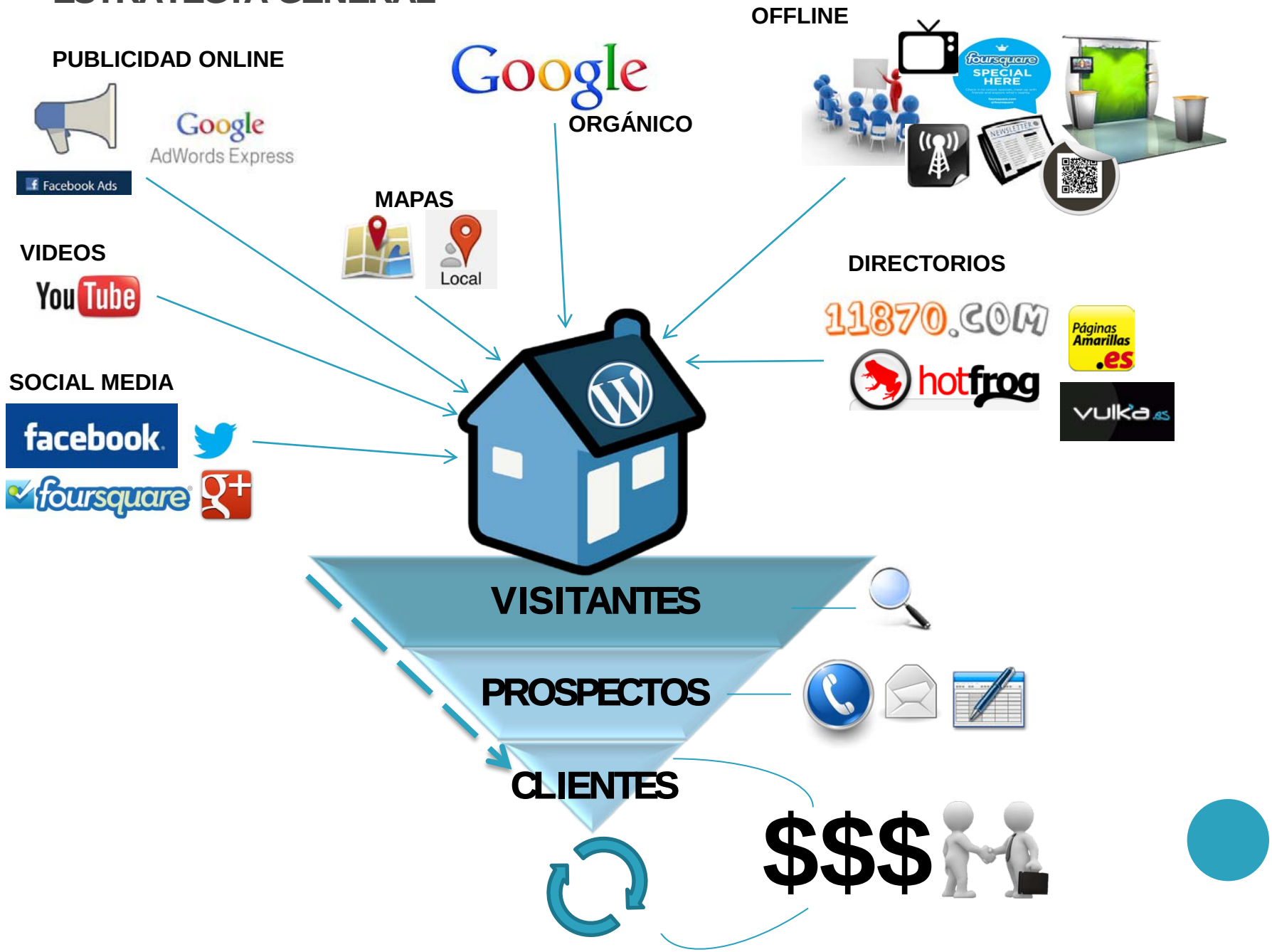
LEY DEL EMBUDO

PRINCIPALES FUENTES DE TRÁFICO

BUSCADORES

REDES SOCIALES

ESTRATEGIA GENERAL



ESTRATEGIA BÚSQUEDAS LOCALES

Cómo Encajan Todas Las Piezas

ESTRATEGIA BÚSQUEDAS LOCALES (ORGÁNICO)

✓ MENCIONES (N.A.P.)
✓ CONSISTENCIA

2. DIRECTORIOS

✓OPTIMIZAR
✓AMPLIAR
✓AÑADIR

3. MAPAS

✓OPTIMIZAR
✓AMPLIAR
✓AÑADIR

enlaces

enlaces

1. WEB / BLOG

✓OPTIMIZAR
✓CREAR CONTENIDO
✓COMPARTIR →

ESTRATEGIA BÚSQUEDAS LOCALES (ORGÁNICO) + EXTRA

✓ MENCIONES (N.A.P.)
✓ CONSISTENCIA

2. DIRECTORIOS Y VIDEOS

✓OPTIMIZAR
✓AMPLIAR
✓AÑADIR

enlaces

3. MAPAS

✓OPTIMIZAR
✓AMPLIAR
✓AÑADIR

enlaces

1. WEB / BLOG

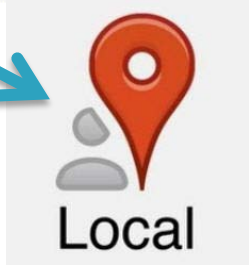
✓OPTIMIZAR
✓CREAR CONTENIDO
✓COMPARTIR →

ESTRATEGIA BÚSQUEDAS LOCALES (DE PAGO)

Google AdWords Express

ANUNCIOS P.P.C. (PAGO POR CLIC)

Tú Eliges



WEB / BLOG

- ✓OPTIMIZAR
- ✓CREAR CONTENIDO
- ✓COMPARTIR → facebook

MAPAS

- ✓OPTIMIZAR
- ✓AMPLIAR

10 ELEMENTOS EN UNA WEB QUE CONVIERTEN VISITAS EN CLIENTES

Saca más de cada visita

Conversión

1. Teléfono Siempre Visible

- Parte Superior de la Web
- Teléfono Fijo
- Grande

Conversión

2. Servicios Detallados

- Texto claro, explicativo, lenguaje sencillo
- Persuasivo (palabras de los clientes)
- Atención -> Interés -> Deseo -> Acción
- Resuelve Objeciones
- Precio (*)
- O bien, Formulario Rápido de Consulta / Presupuesto y Teléfono

Conversión

3. Beneficios Antes Que Cáracterísticas

- Empieza por las razones emocionales
  - Beneficios
- Continúa con la razones lógicas
  - Características

Conversión

4. Video

- Video de Presentación Informal, Personal
- Videos explicando el uso, los beneficios, etc
- Videos de experiencias de clientes

Conversión

5. Imágenes

- Imágenes de Alta Calidad para las Secciones Claves de la Web
- Interior / Exterior / Equipo Humano
- Videos de experiencias de clientes
- Imágenes más personales para Blog y Redes Sociales
- ¡Personas!

Conversión

6. Llamados a la Acción

- Tienes 5 segundos para llamar la atención
- Deja Claro siempre el siguiente paso
- No hagas adivinar lo que deben hacer
- Pon llamados a la acción muy claros:
  - Llámanos al XYZ
  - Contáctanos rellenando el siguiente formulario…
  - Pide una Cita Aquí …
  - Déjanos tu teléfono y te llamaremos en X tiempo
  - Descarga el Dossier Aquí
  - Clic aquí para ver el vídeo…
  - Ven a visitarnos en Calle XYZ, Ciudad …
  - Haz Tu Reserva Aquí …
  - Mantente al día de nuestras publicaciones, registrándote gratis en el formulario de abajo

Conversión

7. Mapa de Ubicación

- Ubicación Exacta
- Mapa Interactivo Integrado-> Google Maps
- Si está en las afueras o en el campo, indicar coordenadas GPS
- Indicaciones sobre cómo llegar

Conversión

8. Página de Contacto Completa

- Nombre, Dirección, Teléfono
- Fax, Email, etc.
- Formulario de Contacto (no pidas muchos datos, lo justo)
- Fotografía del Negocio (exteriores, preferiblemente)
- Mapa de Google
- Botones a las Redes Sociales
- Una página de contacto por cada ubicación

Conversión

9. Un Blog con "Vida"

- Videos
- Trucos y Consejos sobre tu tema
- Eventos Locales que organizáis
- Eventos en los que Participas
- Ferias, Workshops, etc.
- Curiosidades de tu tema
- Experiencias de Clientes
- Proyectos en los que están trabajando
- Entrevistas
- Con "toque personal", dirigido sólo a una persona, el lector.
- Que transmita vuestros valores y vuestro "por qué"

Conversión

10. Ten un “Porqué”

- Un historia de por qué surge la empresa
- Con un componente humano
- Que Identifique vuestra Propuesta de Valor
- Que “enganche”
- Que responda implícitamente a la pregunta “¿por qué nosotros y no otro?”
- Que responda implícitamente a la pregunta “¿qué tiene que ver conmigo?”
- Que Te Motive de Verdad

CASOS REALES

1. PRUEBA de RESULTADOS
2. CASOS DE ESTUDIO

TU PLAN DE MARKETING ONLINE

1. Mi Plan de Marketing Online
2. Mi Puesta a Punto
3. Mi Plan de Acción Semanal

NO VAYAS A CIEGAS

EL PLAN

Mi Plan de Marketing Online

Se Renuevan
Cada *3* (?) Meses

Mi Puesta A Punto

Mi Plan de Acción Semanal

Se Renuevan
Cada *Semana*

Avisos de Renovación

GRACIAS

Estamos en contacto en:

www.Emprendiz.com

(consejos de Marketing OnLine para pequeños negocios locales, autónomos y emprendedores)

Pablo Alba

facebook www.facebook.com/emprendiz

Me gusta ☺

@artelequia

Cualquier Duda y/o Sugerencias:

info@emprendiz.com