

3 accións de marketing

Por María Porto

www.aticoi.es

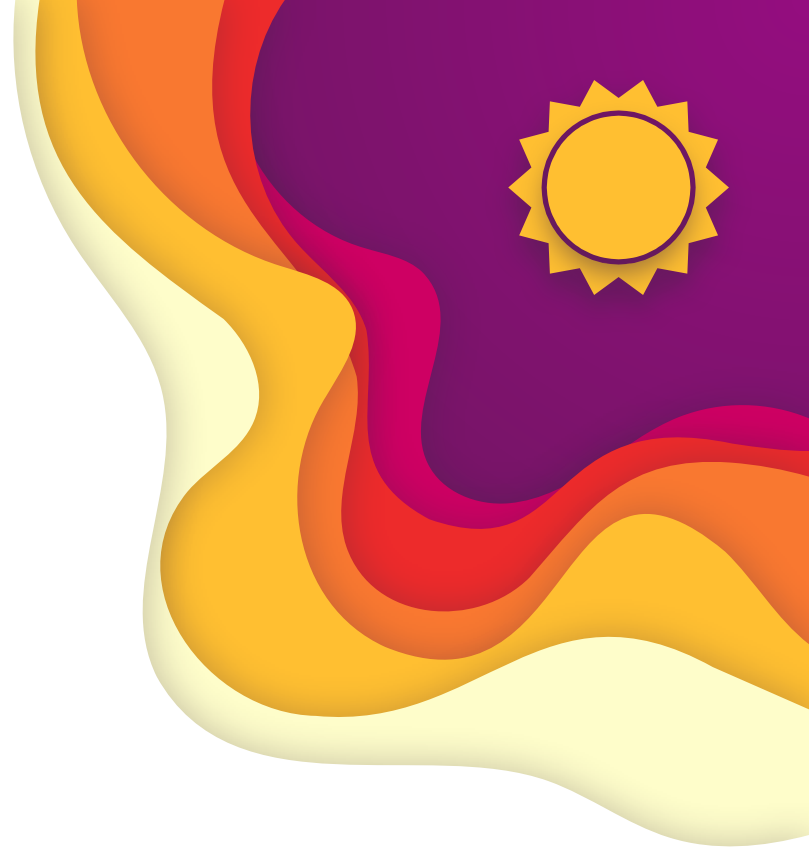


1. Marketing dixital para negocios locais

Estratexias para que atopen a túa marca

Elementos para a estratexia:

1. SEO LOCAL
2. REDES SOCIAIS
3. BLOG
4. COMUNICACIÓNS DIRECTAS



1. SEO LOCAL

Ideal para empresas que teñen local físico ou atendem nunha área determinada.

1. Google My Bussiness
2. Directorios locais
3. NAP



1. Google My Bussiness

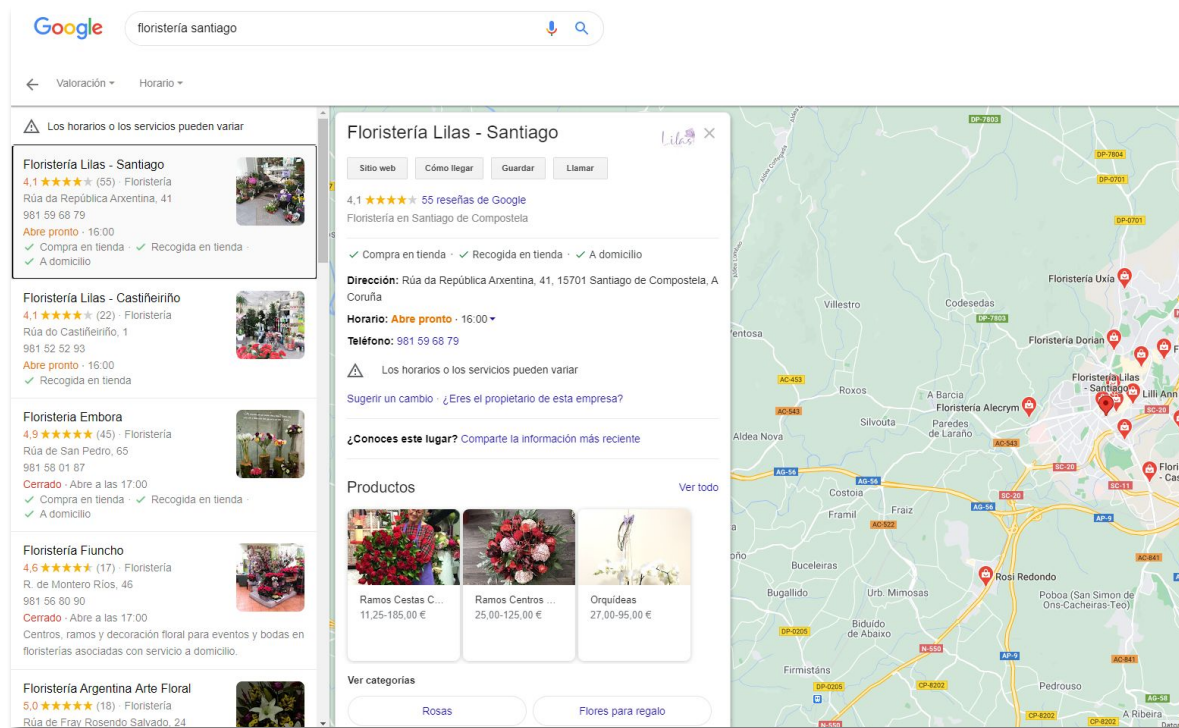
- **Ficha completa con datos “relevantes”** (que poda extraer de outros sitios) como o NAP, horarios, categorías... axudan a aumentar a autoridade.
- **Palabras clave**, tanto en descrições como en servizos, categorías ou características da empresa
- **Verificar** as ubicacións e a web
- **Reseñas de usuarios:** Google premia as interaccións e as valoracións, non a cantidade de reseñas (moi importante respondelas!), aínda que tamén podemos fomentalas.



1. Google My Bussiness

- **Imaxes:** descriptivas, ben etiquetadas e de calidade.
- **Actualización:** manter a ficha activa, actualizando horarios (festivos, vacacións, ...), publicando fotos, contidos...
- **Xeolocalización**
- **Autoridade da marca noutros espazos:** como traballamos o SEO desde a web, linkbuilding...
- Revisa **estadísticas** e saca conclusións

1. Google My Bussiness



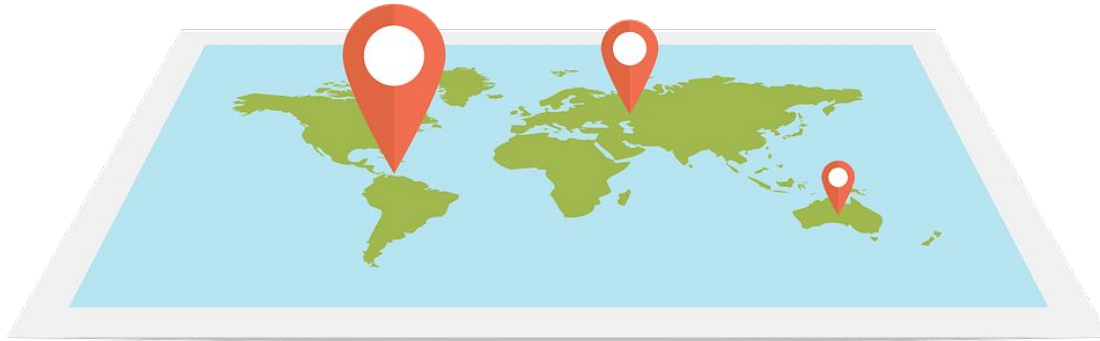
2. Directorios locais

- Alta en directorios relevantes para Google (Páxinas galegas, QDQ...)
- Busca á túa competencia e observa onde aparece.



3. NAP

- NAP = name - address - phone
- É vital que permaneça INVARIABLE



2. REDES SOCIAIS

- Mantén **info** relevante actualizada
- **Interactúa** con persoas da túa contorna: amplía horizontes, atende consultas en comentarios....
- **Escaparate** ideal para ensinar os produtos
- **Atención ao cliente** (consultas, pedidos, dúbidas postventa...)
- Mellorar a túa **reputación on line**.
- Podemos engadir **ligazóns** de onde está a túa marca (web, outras redes sociais, etc.)



3. BLOG

- Permite **redirixir tráfico á web**
- Amplía **contidos de interese** para os teus clientes
- Podes xerar base de datos de clientes que reciban **newsletter** con novidades/ofertas...



3. BLOG

- Presta atención aos **contidos**:
 - Enfoca as necesidades da túa audiencia
 - Investiga búsquedas frecuentes do teu sector
- Emprega **palabras clave**:
 - en títulos, url, subtítulos... pero lembra que escribes para persoas!
 - en negrita
 - nalgún *anchor text*
 - *non esquezas as imaxes, atributos ALT e descrições*
- Emprega **encabezados** H1, H2, H3...
- **Ligazóns** externas e internas
- Revisa o plugin **Seo by Yoast**



4. COMUNICACIÓNS DIRECTAS

- Pola **LOPD**, temos permiso para acceder aos clientes e público interesado. Fagamos bó uso deles!
- Ideal para **manter o contacto** cos clientes, lanzar **campañas**, informar de **novidades**, **ventas express** (ofertas, outlet), redirixir **tráfico á web...**
- Canles:
 - 1) Email marketing
 - 2) Mensaxería instantánea

1. Email marketing

- BBDD + plataforma de envío
- Control estatístico de aperturas, clicks...
- Ollo con resultar moi agobiante!



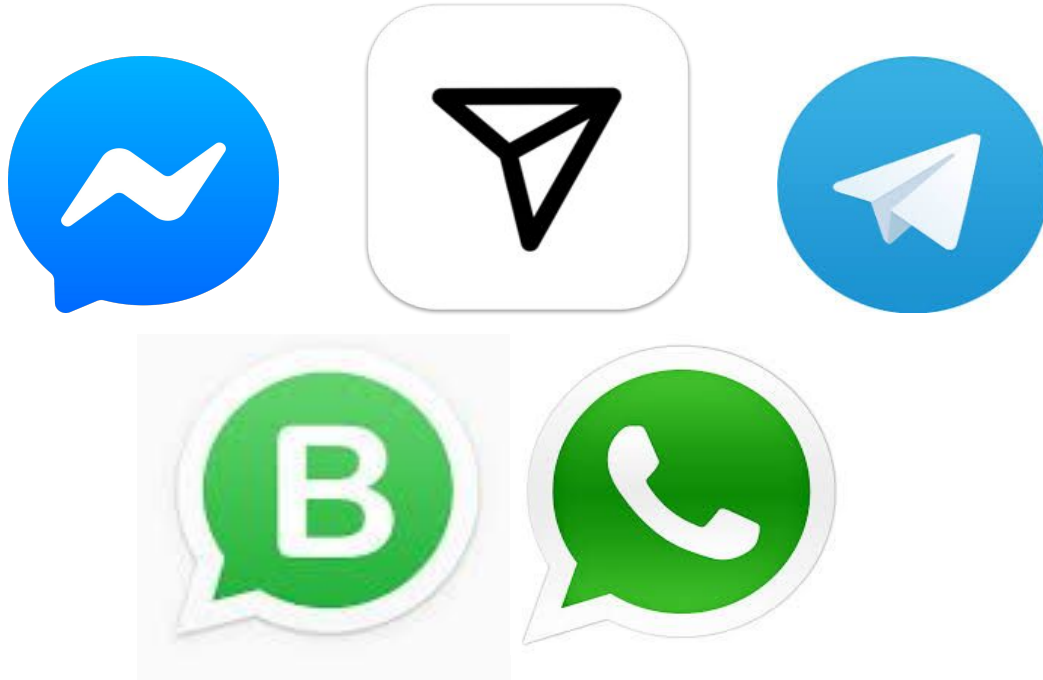
Soporte técnico por chat

Deseño moi visual

Español

Gran compatibilidade

2. Mensajería instantánea



2. Mensaxería instantánea

- Contacto directo co cliente
- Alta esixencia de conexión
- Moitos frentes abertos
- Planifica contidos para emitir en listas de difusión ou crear un canal de telegram
- Programa respostas automáticas en Messenger
- Coñece WhatsApp Bussiness

2. Difusión de eventos

Tips para unha comunicación eficaz



- ❑ Definir **nome, data** (día e número), **ubicación e tipo de evento**.
- ❑ Dar resposta ás **5 W do periodismo**: que, quen, cando, onde, porqué e como. (Nota de Prensa)
- ❑ **Identidade corporativa** organizador e colaboradores (nome, logos, url oficiais...)
- ❑ Empregar as **canles oficiais** para aloxar a info básica (web, redes sociais, blog...)
- ❑ **Maquetar o programa/menú do día** (optimiza as medidas para cada canle).



- ❑ Crea un **Hashtag** do evento
- ❑ Crea un **evento en Facebook**
- ❑ **Aumenta a frecuencia de post** en redes sociais a medida que se achega o evento
- ❑ **Crea contido vencellado** ao evento, pero que resulte diferente ao ollo.
- ❑ **Planifica e programa** todos os post que podas
- ❑ Converte a clientes e amigos en **embaixadores do evento** (“Vémonos alí”, “No me lo pierdo”), ideal se podes contar con **influencers**.



- ❑ Crea unha **campaña de pago de Ads** para ampliar o alcance e chegar a novos públicos.
- ❑ Convida **aos medios de comunicación e influencers**
- ❑ **Emprega directos ou stories** o propio día do evento, para retransmitir (backstage, fotos de asistentes...)
- ❑ Despois do evento, **agradecer a asistencia**
- ❑ Crea un **álbum de fotos FB** e unha **historia destacada en IG** para o evento.
- ❑ Crear un video-resume do evento.



3. Video para redes

Crea pensando no engagement

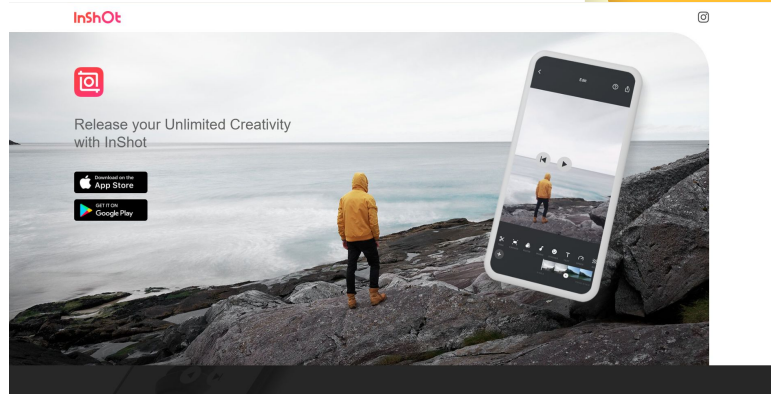


Antes de comezar...

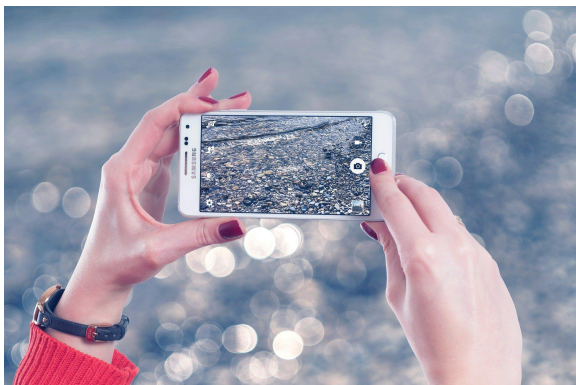
- Pensa no **obxectivo** do video
- Non esquezas a túa **imaxe corporativa** (logo + cores + tipografías)
- **Storyboard**: contemos unha historia
- **Destino**: Post de IG? Facebook? Stories?
- **Música** adecuada co teu PO

Materiais

1. Logo
2. Videos con diferentes encuadres
3. Imaxes de produto
4. Frases
5. Música



En marcha!



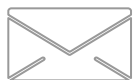
DESCARGA ESTA PRESENTACIÓN

www.aticoi.es/accions-de-marketing



Grazas!

Alguna d bida?



maria@atico.es

