

Inbound marketing para el éxito



USA EL EMAIL MARKETING

- Limpia tu BBDD
- Plantilla nueva y atractiva
- Segmenta BBDD
- Marketing de permiso



SÉ SOCIAL

- Elige las redes sociales más apropiadas.
- Relaciónate con tu comunidad.
- Investiga # relevantes.
- Calendario de contenidos y publicaciones en RRSS.
- Imágenes de perfil actualizados.
- Botones Call to Action (CTA).
- Plan de crisis en RRSS.
- Revisa y rediseña tu web, estructura y árbol de contenidos.
- Experiencia de navegación: atractiva y usable.
- Fomenta comunicación: chats, teléfonos...
- Impecable página de producto & e-commerce.



PREPÁRATE PARA EL ÉXITO

- Analiza tu situación actual con Google Analytics.
- Elabora cuadro de mando de partida.
- Mide y compárate con la competencia.



GENERA LEADS

- Contenido útil, inteligente y atractivo.
- Ofertas y CTA atractivas.
- Vende sin vender; gana sin perder.
- Lead nurturing y lead scoring.



ESCRIBE UN BLOG

- Analiza buyer/s persona.
- Listado contenido según momento de la verdad de cada buyer persona
- Estudio de keywords.
- Calendario de publicaciones.
- Post atemporales y siempre actuales (evergreen posts).



CREA CONTENIDO DE CONFIANZA

- Información que dé credibilidad a tu marca.
- Encuestas.
- Ebooks.
- Infografías.
- Comparadores.
- Casos de estudio.
- Videos y tutoriales.

