



Marketing Digital para Empresas

Reacciona Web. Marketing Digital
“Su estrategia de ventas para el 2009”

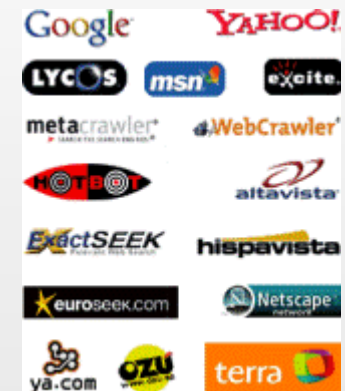
Reacciona Web Marketing Digital

Quiénes Somos

- Equipo Interdisciplinario y Dinámico
- Profesionales Cualificados
- Uso activo de la Tecnología
- Alianzas Estratégicas
- Metodologías y Herramientas de Posicionamiento Web Propias



ADWORDS
QUALIFIED
INDIVIDUAL
Google



“Somos **especialistas en marketing digital**, mejoramos la conversión de los visitantes en las páginas web de nuestros clientes, y los convertimos en contactos reales, ya sean Subscriptores, Ventas o Leads”

Mercado de Marketing Digital

España 2008

- Internet ha tenido un crecimiento interanual en inversión publicitaria del 55,4%, con respecto al 2007
- Volumen de Negocio 2008: 482,4 millones de euros
- Se prevé que crecerá 10 veces más rápido que otros medios publicitarios hasta 2012.
Según estudio realizado por Pricewaterhouse-Coopers
- Según los datos del Estudio de Inversión en medios interactivos 2007 elaborado por PriceWaterhouse-Coopers, durante el año 2009 Internet se convertirá en el tercer medio publicitario.



Marketing Digital vs Otros Medios

Comparativo de marketing en Internet con respecto a otros medios publicitarios

Publicidad en Prensa

- Costes desmesurados (Producción, Realización y Distribución)
- Bajos ratios de conversión cliente – producto final
- Costes de adecuación a las diferentes campañas publicitarias
- Target del cliente no identificado
- Inversión mínima 10.000€ mensuales

Publicidad en Televisión

- Costes desmesurados (Producción, realización y Horario)
- Publicidad continua (Mínimo 6 meses)
- Duración máx. del impacto sobre el cliente máximo 30 seg.
- Target del cliente no identificado
- Inversión mínima. 30.000€ mensuales

Publicidad en Radio

- Costes Medios (Producción, realización y Horarios)
- Publicidad continua (mínimo 6 meses)
- Poco Impacto sobre el cliente final
- Competencia = bajos ratios conversión
- Inversión mínima 15.000€ mensuales

Publicidad Online

- **Costes bajos, medibles y ajustables a las necesidades**
- **Impacto directo en el cliente – producto**
- **Adecuación de diferentes campañas**
- **Ratios de conversión elevados**
- **Medición Online de resultados**
- **Campañas efectivas y directas gracias a su segmentación**
- **Inversión discreta:** La decide el cliente

Servicios: Marketing Digital para Empresas



Promoción en Internet:



Posicionamiento Web en Buscadores (SEO-SEM)



Marketing de Resultados (Coste por Lead)



Campañas de Email Marketing



Marketing Online

**Directo
Medible
Rentable**

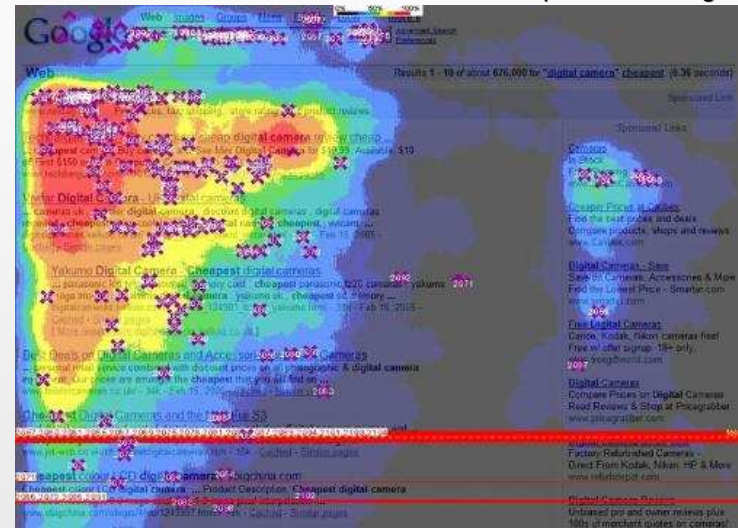


Posicionamiento Web para Empresas

Posicionamiento Web en Buscadores (SEO-SEM)
PYMES y Autónomos

Mapa de Calor

Clicks sobre una búsqueda en Google



- Alta en Google y los principales buscadores de Internet
- Alta en directorios y páginas web temáticas
- Visibilidad del negocio en Google Maps
- Optimización para motores de Búsqueda
- Identificación del mercado y palabras clave

“Ayudamos a nuestros clientes a que aparezcan en los principales buscadores de Internet (Google, Yahoo, MSN, etc...) y transmitimos la información de su página web www.web.com correctamente a los motores de búsqueda”

- Servicio mensual enfocado a PYMES y Autónomos -
- Periodo mínimo recomendado: 6 meses

Generación de visibilidad en los Buscadores:

Quando los usuarios hacen una búsqueda relacionada con el negocio o nicho de mercado del cliente, éste aparece en los resultados visibles para el usuario, aumentando el tráfico de visitantes a su web y clientes potenciales.

Google
Adwords
Anuncios
de Pago

Marketing de Resultados

Pago por Lead, suscripción o venta

- Creación de Microsites para la captación o venta
- Generación de tráfico de calidad hacia la oferta
- Entrega Online de los Leads o suscriptores
- Estudio del mercado y competencia online



“El cliente sólo pagará por los contactos, suscriptores o ventas efectivas”

- Servicio mensual enfocado a Empresas -
- Periodo mínimo recomendado: 1 año



Captación de prospectos online:

El cliente recibe en su email de forma inmediata, los datos de las personas interesadas en su oferta, y sólo paga por los que considere con datos e información válida.



Email - SMS Marketing

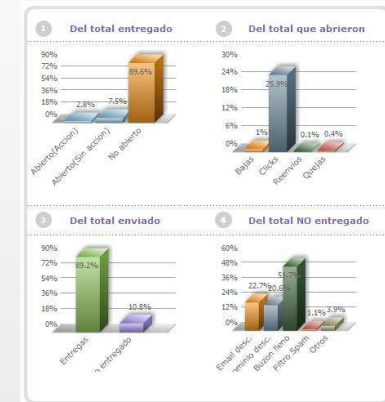
Campañas de Mailing, SMS, boletines...

- Potente herramienta para el envío de Email/SMS
- Generación de estadísticas Online
- Estrictas Políticas AntiSpam
- Creación de plantillas para boletines mensuales
- Creación de mails para campañas promocionales
- Carga base de datos de contactos del cliente
- Segmentación y programación de envíos

“cree – comuniqué - evalúe”

Genere clientes potenciales y ventas a través de Email

- Servicio enfocado a Empresas -
Envíos mínimos desde 2000 emails



Campañas de Email Marketing:

Es la solución ideal para la comunicación de la empresa con sus clientes, ya sea utilizando el envío de boletines informativos o comerciales por correo electrónico, campañas de SMS o feed de noticias.



Metodología y Herramientas propias

4 pilares que nos permiten ofrecer máxima efectividad y calidad del servicio

- Personal cualificado y certificado para la gestión de campañas online. En continua formación
- Herramientas propias para la gestión de campañas
- Potente herramientas para el envío de Email/SMS
- Metodologías de posicionamiento web propias
- Alianzas estratégicas con proveedores de servicios de marketing online.



“Soluciones potentes para la PYME y gran empresa”

Soluciones de marketing en Internet

Lo que nos hace únicos

Damos soluciones de marketing en Internet a nuestros clientes de forma exitosa, gracias a la integración de nuestro equipo de trabajo, nuestra metodología, las herramientas que utilizamos y las alianzas estratégicas que hemos conseguido.

GRACIAS

www.reacciona-web.com

Teléfono: 936 022 306

Email: informacion@reacciona-web.com