



+ Q CLICKS

NÚMERO 6

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados



INICIO

EMPRESA

REFORMAS

EDIFICIOS

PROYECTOS

CONTACTO

LÍDERES EN CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN



Dream House

C.C. Ávila Pérez

DPTO. DISEÑO

www.ccavilaperez.com

Cuando **Construcciones Ávila Pérez** nos pidió una web que mostrase su potencial (no tenían web hasta entonces), tuvimos que analizar toda su actividad y el espíritu que querían transmitir, sin complejos. Una web "abierta" que tiene la capacidad de poder ser ampliada a cualquiera de las ramas de actividad de la empresa. Fue todo un reto que nos ha valido el reconocimiento de cliente y de sus colaboradores. Nos encanta. Entre nuestros clientes contamos con más constructoras y cada web es distinta del todo. Es lo que nos diferencia de la competencia: diseñamos una web para cada cliente desde cero. Diseñar no es programar. Nos tomamos cada negocio como si fuera el nuestro y los resultados hablan por sí solos. Webs únicas para clientes únicos. Esa es nuestra firma.

NEWSLETTER
PLACEWEB.NET

LO Q TOCA...

SEO Palabras Clave • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

MARKETING ONLINE • P. 3

Ofertas

Volkswagen

Mamma Mía Pizzería

Cazador Editorial

New!

Facebook, ¿SÍ o NO? • P. 4

Noticias RRSS • P. 5

Opiniones • P. 6

Canción del Pirata

Algo que Aprender

¿palabras clave?

DPTO. SEO

Las famosas "keywords" o palabras clave son muy importantes para el posicionamiento en buscadores. Son las palabras que cualquiera de nosotros escribe en un buscador para que nos proporcione la solución a lo que estamos buscando.

Estas palabras irán insertadas en el código de la web de manera limitada (nada de eso que dicen de palabras ilimitadas), en los textos de productos y servicios e incluso en las imágenes de la web. Todo ha de hacerse de manera equilibrada, puesto que Google penaliza el abuso de las mismas.

No funcionan solas y han de ir acompañadas del resto de acciones SEO que conforman la estrategia de posicionamiento de tu web. ¿Tienes dudas? Pues contacta con nosotros y te ayudaremos con gusto.

Lee más en nuestra página web.



la voz del CEO **NACHO**

Cuando creamos esta empresa, sabíamos que contábamos con la última tecnología y un equipo de gente increíble. Como a muchos de nuestros clientes, a nosotros no nos ayudó nadie. Sabemos lo que es luchar y superar todos los obstáculos que van poniendo a las empresas para salir adelante. Estoy orgulloso de mi equipo.

Si hay algo que nos caracteriza, es la cercanía, la atención al detalle permanente y luchar por los negocios de nuestros clientes como si fueran los nuestros, con la verdad por delante. ¡Gracias!

No ponemos precio a tus ilusiones, solo a los resultados, adaptándonos a tu ritmo. Colaboramos con multitud de nuevas empresas y les facilitamos el acceso a nuestros servicios. También trabajamos con empresas grandes y consolidadas a las que aportamos aire fresco y nuevas ideas. ¿Hablamos?

"LA BUENA NOTICIA DE HOY ES QUE LA MAYORÍA AÚN NO TE CONOCE. ¡LLÁMANOS!"



Volkswagen

Cuando lo de siempre no funciona, hay que apostar por el aire fresco en las ideas. Trabajar para Volkswagen no es cosa menor y ya hemos empezado a desarrollar una campaña de marketing en redes sociales para aprovechar el cambio de logo y ofrecer una nueva imagen de la marca. Un nuevo reto con el que vamos a disfrutar mucho. Gracias David por confiar en nosotros.



Mamma Mía!!

Just Eat, Glovo... todas las empresas de pedido a domicilio se llevan un buen pico de cada restaurante solo en comisiones. Y, obviamente, ese dinero está mejor en manos del dueño que en las de estas empresas, ¿verdad? Pues eso mismo es lo que pretendemos con la gestión de las redes sociales de este restaurante vallisoletano, que tiene en sus hornos un secreto que les distingue de cualquier otra pizzería. Y eso hay que hacerlo saber. Gracias Marco por confiar en nosotros. ¡Adelante!

DAMOS LA CARA

Nuestra empresa no deja de crecer gracias a que hemos revolucionado el sector de diseño web y de las Redes Sociales. Eso no valdría nada si los resultados no fuesen acordes para nuestros clientes. Pero es así. Crecemos en todo el país. ¿Hablamos?

OFERTAS

Nuestro cliente de moda DIRTY BUT REFINED lanza su nueva colección de sudaderas y camisetas de alta calidad y de diseño exclusivo. Podéis echar un vistazo en sus redes sociales, buscando Dirty But Refined y en su tienda online.

CAZADOR

Cazador es una editorial gaditana que apuesta por los nuevos talentos a la hora de publicar un libro. De igual forma, apostó por nosotros para ofrecer una web innovadora y cambiar su imagen actual en Internet.

Gracias Carmen por tu confianza y arrancamos este proyecto juntos. Mientras, os invitamos a visitar su web actual.



facebook *Sí o No...*

NACHO

REDES SOCIALES

Últimamente, otra vez, como hace años que viene sucediendo... se dice que Facebook está en bajas, que ya no lo usa nadie, no se lleva, que no es rentable a nivel comercial... ¿Será cierto esta vez? Pues no. Facebook sigue siendo la madre de todas las redes sociales:

- Es, a años luz, la red social con más usuarios del mundo 2.200 millones de usuarios activos, 25 millones de ellos en España.
- Hay que estar sí o sí en Facebook. Para estar en Instagram bien, tienes que tener bien configurada la cuenta de Facebook, puesto que se vinculan muchas cosas. Y tienes que estar a nivel empresa, puesto que muchas veces sirve para posicionarte en Google.
- Hay que volcar contenido, aunque sean los que tenemos en las páginas de nuestra web, el día a día del negocio, los eventos (que está potenciando mucho), presentaciones de productos, etc. Marketing empresarial puro y duro, pero sin que sea un lenguaje que se reciba como "me lo estás vendiendo".
- Hay que combinar tipos de contenido y no poner siempre enlaces hacia fuera de Facebook (no le gusta nada). Conviene usar las herramientas que nos proporciona, como emojis, el estoy aquí, encuestas, sorteos, eventos, etc.
- En cuanto a la cantidad de publicaciones, cuidado: no se puede abusar. Tienen que ser publicaciones justificadas. Más aún cuando estamos manejando la imagen de una empresa
- Aparentemente, manejarse en Facebook es fácil, pero no lo es a nivel empresa. De hecho, una de las cosas que nos toca hacer, casi siempre, es poner al día la cuenta de empresa en Facebook, a nivel de perfil de creación, la cuenta publicitaria y demás configuraciones con las que el usuario normal no está familiarizado.

Por último, **el gran error**: creer que las redes sociales puede llevarlas cualquiera.

INSTAGRAM:

- Instagram Live, que son stories de más de 15 segundos, podrá compartirse en IGTV.
- IGTV permite añadir links en la descripción de cada vídeo.
- IGTV ya permite monetizar vídeos a los influencers con anuncios cortos.
- En "seguidos" ahora hay categorías.

FACEBOOK:

- añade contestar stories con gifs
- las stories podrán publicarse en instagram también

WHATSAPP:

- pronto ofrecerá su propio método de pago tipo Bizum

GOOGLE MAPS:

- permitirá también ver las tumbas de la gente

YOUTUBE MUSIC:

- Permitirá subir tu propia biblioteca de música.

TWITTER:

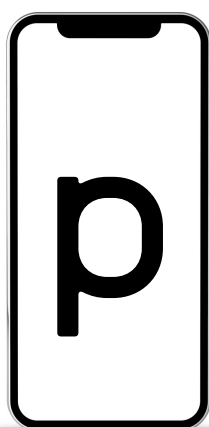
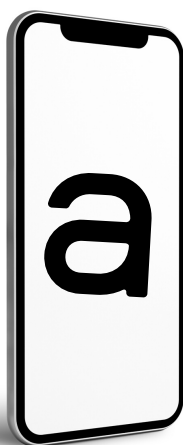
- está rediseñando la versión web de la app

PINTEREST:

- crece en 335 millones de usuarios por mes

TELEGRAM:

- notas de voz x2 de velocidad



TRELLO: ¿aún no usas Trello en tu negocio para planificar tareas? Esta app es la gran referencia a nivel mundial (gratis)



PHOTOROOM: para recortar imágenes de producto o personas para tu e-commerce. Solo para i-phone.



TELEGRAM: mucho mejor que Whatsapp con creces... para cualquier negocio. Prueba todas sus funcionalidades y nos cuentas.



webs interesantes:

- <https://www.deepl.com/translator> No hay nada mejor que una traducción hecha por un experto, pero este traductor es muy bueno.



datos, datos:

- El 70% de los que van a tatuarse llevan una foto muestra sacada de Instagram.
- El 57% de los usuarios no recomendaría a nadie una empresa con una página web mal adaptada para dispositivos móviles.

y más...

NACHO

Sabes que no lo tienes claro...

Es muy importante saber escoger a tu audiencia, a tu buyer-persona. Para eso:

1º- seleccionar a grandes rasgos

2º- reseleccionar con prueba / error

Tu buyer-persona (comprador tipo), pero éste puede ir cambiando su tipología. Con el paso del tiempo los gustos de cada edad cambian. No hay que tener miedo a cambiar de franja de edad. Hacer lo de siempre y vender a los de siempre, hará que te estanques. ¿Y el día que no vendas? ¿Te tocará empezar desde cero después de tantos años? Todo cambia.

A nosotros nos gusta preguntarles a nuestros clientes el por qué de todo. No hay otra manera de conocer sus negocios. Comienza a preguntarte el por qué de todo en tu negocio, de lo bueno y de lo malo. Aquí nos tienes para consultar tus dudas.

La Canción del Pirata...

"Me han llamado de Google Business para decirme que por XXX euros al mes aparecemos los primeros. Te llamo porque ya sabes que no hacemos nada sin consultaros". "Pues qué suerte que el propio Google te ofrezca eso", ¿os imagináis?. El caso es que hay "gente" por ahí, por no decir otra cosa, que se dedica a hacerse pasar por Google, sobre todo, cuando realmente es gente que luego ofrece servicios de posicionamiento encubiertos.

En PLACEWEB llevamos por bandera la ética personal y empresarial, la confidencialidad de nuestros clientes y contar lo bueno y lo malo de las cosas, lo que funciona y lo que no. De ahí que esta sección sea tan importante en nuestra newsletter.

Algo que Aprender



Lección de sabiduría cibernética:

Deja de creer que tu negocio va a funcionar en la red por sí mismo. ¿Acaso les dices a tus clientes que hagan tu trabajo ellos mismos?



creativos sin fronteras

marketing de guerrilla: os traemos ideas de todo el mundo publicitario para fomentar la creatividad.
(no diseñadas por nosotros... esas nos las reservamos jejeje)

JOKIN



Nos encantaría que nos dejases tu opinión en redes sobre este número.

¡síguenos!

