



+

Q CLICKS



MARKETING ONLINE

Nº23

www.placeweb.net

claro, todos los derechos reservados

📱 📷 📺 📺 📺

📍 C/Sierra de Guadarrama, 6-A. San Fernando de Henares.

📞 911 171 615



DELUXE CAR RENTAL



Iniciar sesión

Grupo **RADIKAL** WORLD®

INICIO

MODELOS

EN ESCENA

RESERVA ONLINE Y ALQUILA

RESERVA EXPERIENCIAS/RUTAS

CONTACTO

FIDELIZACION

AVISO LEGAL

tus sueños, realidad

El mejor Servicio de alquiler de coches de lujo de España.

¿TE AYUDAMOS?



Deluxe Car Rental

¡ vamos !

DPTO. DISEÑO

Qué fácil es diseñar una gran web cuando te dan buen material gráfico. Una web con sistema de reservas y tienda para la mayor flota propia de deportivos de lujo de España, con sede en Madrid.

Sí, puedes alquilar el deportivo de tu película favorita para vacilar o para vestir tu imagen de negocio. Y claro, para poder hacerlo hemos tenido que diseñar todo un sistema en WiX, que luego hemos tenido que posicionar, claro, con gran éxito sin complicar la vida al cliente.

Una web elegante, acorde al producto que ofrece y para el tipo de público que lo busca (por cierto, puedes cotillear los precios). **Recuerda:** lo importante es convencer para vender, y nada mejor que un buen escaparate online.

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

NEGOCIOS VIVOS • P. 3

BREAKING NEWS • P. 4

¿TU CONTENIDO? • P. 5

EL MODELO DE TU
ÉXITO • P. 6

New!

ANCHOAS EN USA • P. 7

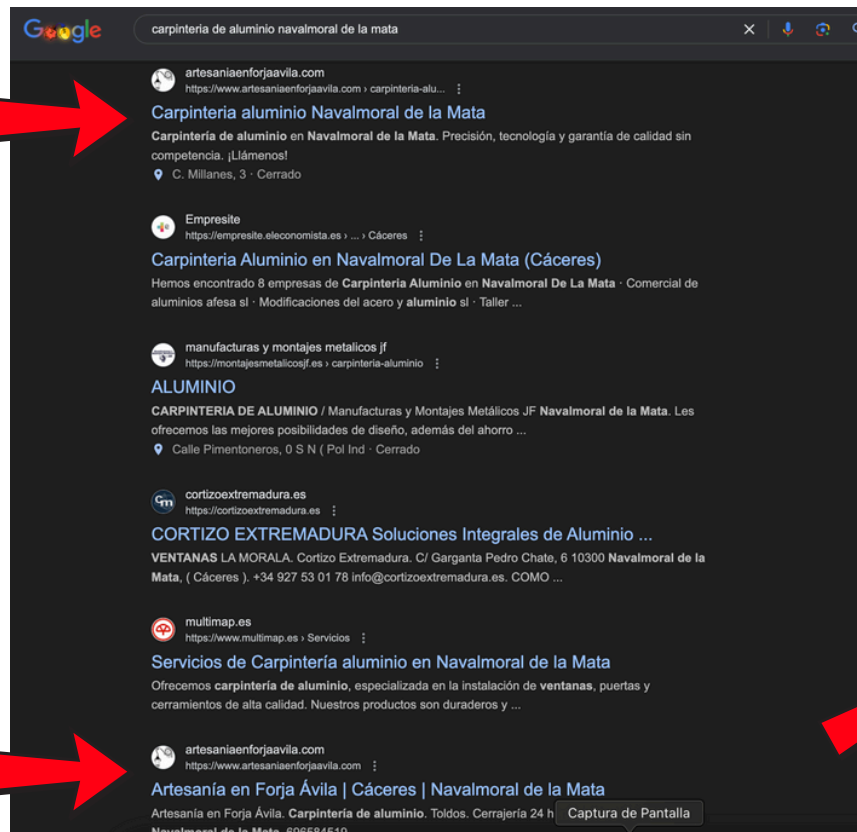
ANUNCIOS QUE NO VAN • P. 9

OPINIÓN • P. 10

POSICIONAMIENTO

CASO ABIERTO: carpintería aluminio

DPTO. SEO



Seguimos dando estopa al SEO local de los clientes. En este caso para una carpintería de aluminio de Navalморal de la Mata, la que también hemos colocado para puertas de garaje, toldos y no sé cuántas áreas de trabajo más. Todas en primera página, con 2 resultados... Nos pitan los oídos del cabreo de su competencia.

CEO

Arranca motores...

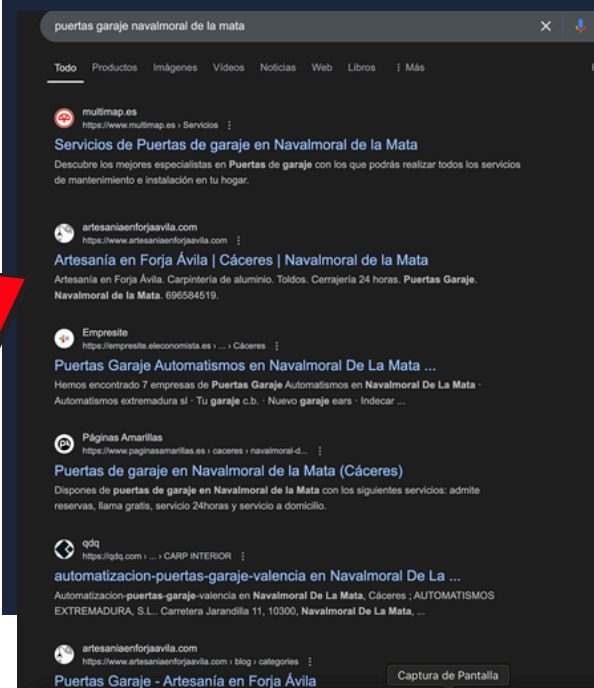
Este año tampoco vas a ir al gym y lo sabes. Pero sí puedes tomar una decisión inteligente para comenzar el año: replantearte tu negocio.

Como no tienes la costumbre de que te cuenten la realidad de tu negocio, ya te lo contamos nosotros, que no tenemos pelos en la lengua por convenio laboral. Por eso grandes empresas nos contratan también, porque sus propios departamentos de marketing no se atreven a decir lo que hay por miedo a perder el puesto.

Es el mejor consejo que te van a dar este año. Que no tengas que oír eso de: -te lo dije-. **Te deseamos un inteligente 2025.**



SEO a carapero





Bebida hidratante U.S.A.

Los americanos del norte, que son gente que sabe de marketing, han elegido nuestras locuras para introducirse en España. Ya os contaremos más adelante. Por de pronto, arrancamos el año pisando fuerte. No sé qué estás esperando para que le metamos mano a tu negocio a nuestro estilo.



Grupo

Uno de los grupos hosteleros más importantes de Valladolid, Perro Lobo S.L., se pasa a nuestro equipo para gestionar la presencia online de sus locales, donde, además, vamos a conseguirles el Kit Digital para que puedan aprovecharse de esta subvención.

Como ves, aquí somos de aprovecharlo todo para que nuestros clientes tengan rentabilidad en sus negocios. Lo que se invierta, que sea con un fin. Lo de cobrar por cobrar no va con nosotros.

Brutal el trabajo que hacen en este centro de tatuajes de Madrid. Por algo tienen la fama que tienen y acude gente de todo el país. Es un lujo verles trabajar. Y más gente que les va a visitar aún desde que nos han metido en su equipo de publicidad online. ¿Por qué será? Los genios nos reconocemos rápido.

neurolegal.es

El mejor bufete de abogados especializados en daño cerebral se une a nuestro club de negocios con gente lista que sabe que las grandes agencias y los vendedores de humos no son la solución a sus problemas de visibilidad. Para eso estamos.

Wagen Valladolid

¿Os acordáis cuando os dijimos que nos gastamos los beneficios en nuevo equipo fotográfico y de vídeo? Pues ya lo vamos a poner a funcionar para crear contenido local para redes sociales.

Newsletter ¡gracias!

Estadísticas de entrega

Este email se envió a 4340 contactos.

4174

Entregados

Tasa de entrega: 96%



BREAKING NEWS

MARKETING

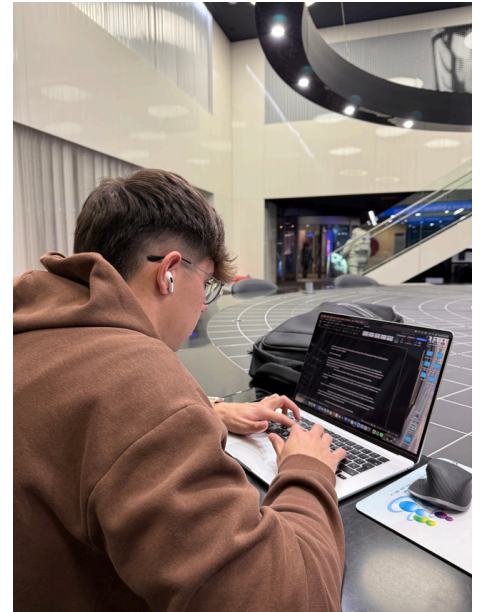


ÁLEX

Ya sabéis que tenemos clientes por todo el país. Esta vez nos fuimos hasta Barcelona a ver a nuestros clientes de la región y a otros nuevos. Somos especialistas en lanzar al ciberespacio nuevos negocios y otros que hay que reflotar.

Unos, otras y otros nos han tratado de maravilla y se nota la cultura de negocios que reina en la ciudad desde siempre.

¿Y qué hemos hecho por allí? Pues hemos visitado algunas tiendas físicas para hacer auditorías de sus tiendas online. Sí, parece una contradicción, pero todo está unido. Muchas cosas a corregir para que cada euro gastado sirva para tener más ingresos y, sobre todo, ser rentables. ¿Habías oído hablar de esta relación alguna vez? Pues tu empresa nos necesita.



Y, como cualquier buen profesional, uno acude donde le necesitan. Así que aceptamos la invitación de ir a ver al Barcelona. ¿Qué tramáis? Vaya, no podemos contarlo aún, pero cuando el río suena...

En el mundo del fútbol y del deporte se mueven millones en cuestión de imagen, como bien sabes. Todo lo que hacemos y aprendemos cada día, lo trasladamos después a los pequeños negocios de otros clientes. Esa es nuestra diferencia con el resto. **Aquí todo el mundo es VIP.**

Por último, también pasamos por Madrid, de donde nos traemos nuevos clientes muy potentes a nivel de inversión en publicidad. Como ves, en los negocios no hay rivales futbolísticos, solo cuentan los resultados.

Nos encana ganar a tu competencia.



¿tu contenido?

2025

COMPETENCIA

JOAQUÍN

Visualizaciones, visualizaciones y visualizaciones. Este año pasado, el contenido estaba, como en el anterior, dirigido a ese objetivo. Daba igual el valor real del contenido, mientras se consiguieran visualizaciones. ¿Te suena?

¿Pero realmente más visualizaciones significan más negocio? La respuesta es no. No siempre generan clientes cualificados o el tipo de oportunidades que de verdad nos interesan. Sin embargo, la estrategia funciona, al menos hasta cierto punto.

De la **masificación** de lo que usa todo el mundo, estamos pasando a un enfoque más íntimo y personalizado en muchos negocios. Herramientas clásicas como el email siguen siendo fundamentales, pero también ganan peso los espacios privados dentro de las redes sociales: mensajes directos, respuestas y notas. Lugares donde las marcas buscan no solo exposición, sino interacción de la de verdad..

Igual no te estás dando cuenta pero las marcas, personales o comerciales, después de darles mucho la brasa, han entendido que las conexiones rápidas e impulsivas en redes sociales capturan **más leads**. La relación, sin embargo, se desarrolla fuera de esos espacios masivos, en interacciones menos ruidosas y donde se pueda personalizar el trato con la gente.

Pero esta estrategia no es nueva. Ya lo vivimos antes: cuando los anuncios masivos se hicieron insostenibles y pasamos a depender del contenido orgánico. Ahora, con el encarecimiento del marketing de contenidos, volvemos al DM como herramienta clave.

Sin embargo, esa intimidad de los mails y mensajes privados también está en riesgo de agotarse, saturada por mensajes automatizados y estrategias repetitivas. La nueva estrategia que hemos desarrollado no se basa solo en captar atención, sino en generar feeling duradero. Crear contenido reconfortante, original y cercano para que tus seguidores no solo consuman el contenido, sino que lo esperen.





mesa para cuatro

**MARKETING**

el modelo de tu éxito

JOAQUÍN

Lo que nos diferencia de cualquier otra empresa de marketing es que nuestra especialidad es muy poco conocida: el **growth hacking**, y la venimos implementando desde hace 5 años. Ahora, hay mucho gurú que parece que ha descubierto el fuego con ello y, aún así, no tienen ni idea de qué va.

Da igual a qué se dedique un negocio, sea empresa, marca personal, etc. Nuestro modelo es que lo que va a triunfar invariablemente en los próximos 10 años, porque todo el mundo lo va a necesitar: el crecimiento predecible, basado en nuestra habilidad técnica y creativa. Sí, **crecimiento predecible**.

Ya no te basta con tener un buen producto o servicio y, hoy día, la batalla está en la atención. La atención del personal está muy dispersa. Por eso nuestro modelo es tan valioso: atraer atención y convertir esa atención. ¿Cómo? Mezclando creatividades, con marketing pagado, email marketing, contenido de alto valor, embudos de venta, etc. con las que creamos fórmulas predecibles de crecimiento y de adquisición de nuevos clientes. Cuando tienes la fórmula probada, eso vale más que el oro.

Por eso somos tan valiosos hoy día. Mucho más que nuestra competencia, que sigue anclada en el siglo pasado. Para daros una pista, estas empresas nos pagan entre 2k y 5k al mes, más un porcentaje bajo de sus beneficios (pero que supone una buena suma al crecer lo que ganan). ¡Coño! Bueno, esto nos pagan empresas con presupuesto para ello, que no creas que son mucho más grandes que la tuya, pero sí invierten todo lo que pueden en crecer, que es el secreto para lograrlo.

¿Y si tu negocio no dispone de tanto dinero? Pues hemos conseguido lanzar pequeños negocios al espacio de las ventas, pagando entre 300 y 500 euros al mes, adaptando nuestro método a sus posibilidades, que requieren, claro, de un poco de sacrificio económico y de dejarnos hacer lo que mejor sabemos hacer. Pasar a tu competencia. ¿Lo hablamos?

¡contáctanos ya!



marketing en uso

**MARKETING****ÁLEX**

Lanzamientos nuevos y prisas no son compatibles. Es como usar una toalla que “rasca”. No gusta, ¿eh? Pues hoy te voy a hacer pensar en 3 preguntas que tienes que hacerte para no hundirte en la miseria, como el 85% de los nuevos negocios, que cierran el primer año.

montar un negocio desde cero

¿Diseño?

Con los ojos también se compra. No solo se vende con palabras, y viceversa.

Productos físicos y digitales necesitan de un buen diseño, de un packaging de muerte y de una identidad de marca que merezca la pena. Hay incluso gente que colecciona los envoltorios, cajas, etc. o diseños digitales. El mejor consejo es que lo dejes en manos de gente que sepa. Da igual lo bueno que sea tu producto, aunque sean anchoas de Cantabria. Si no lo parece, no venderás ni a tus colegas.

La historia

A la gente le cuesta leer. No te enrolles. Cuenta una historia. Haz que pasen de un lado a otro para acabar de obtener la información, en plan cotilla.

Canales de Adquisición

El típico ejemplo de vamos a hacerle un Instagram al producto, publicamos tres meses con algo de interacción y, mientras, le metemos buena pasta a ads a ver qué va pasando. ¡Cagada! Y es lo que hace mucha gente para nada.



marketing en uso

Es mejor aparecer dónde y cuándo se te necesita. Gastar dinero en aparecer ante gente que no ha oído hablar nunca de ti, no vale para nada.

JOAQUÍN



Eso es. Por eso sigue siendo importante el marketing de toda la vida. Y nosotros, con tal de que vendas, usamos lo que sirve de verdad para un producto.

No todo es gastar en publicidad. **¿Te has parado alguna vez a comprobar si tu negocio es viable o solo te lanzaste sin más?**

el texto también hace mucho

- *Elaborado a mano por una conservera familiar de tercera generación de la costa cantábrica, utilizando un proceso artesanal perfeccionado durante décadas.*
- *Procedente de la primera y única pesquería de anchoas sostenible certificada por MSC en Europa.*
- *Capturadas en el Mar Cantábrico por pescadores que utilizan el método de pesca con cerco.*
- *Semiconservadas mediante un proceso de curado en sal que dura de seis a doce meses.*
- *Enlatadas con aceite de oliva virgen extra español de primera calidad.*

¿Ganas de anchoas de Cantabria? ¿Y si te decimos que son para vender en USA?

No hay nada imposible, recuerda. Solo hay que saber lo que la gente quiere y cómo quiere que se lo vendas.

¿Quieres preguntarnos algo? ya sabes cómo.

¿Tus anuncios **No!** funcionan?



Vaya, osea que te está pasando. Pues sí que tienes un problema, sí.

El problema con el que nos viene mucha gente es que se gasta la pasta en **anuncios que no reportan nada**. La solución que aplicamos nosotros para eso es ver qué le estás pidiendo al usuario en cada momento y cómo “convencerles” de que den el siguiente paso.

Tienes que pensar a quién se le tiene que mostrar el anuncio, qué y cómo se habla en el anuncio para que la gente haga clic y qué se le pide en la web de destino que haga. ¿Lo has pensado? Ponte a ello.

La **segmentación** de tus anuncios es importante. ¿Quién es tu público objetivo? ¿dónde vive? ¿edad, intereses, sexo, etc.? Fallar aquí es tirar el dinero por del desagüe.

La **propuesta** de tu anuncio, la redacción, el diseño y lo que uses para captar la atención, tienen que estar sintonizados con el público. Por eso, muchas veces, los anuncios los ve mucha gente, pero pocos son los que hacen clic.

Si hay muchos clics a la web, pero pocas compras, registros, etc. tu web tiene un verdadero problema. Si carga lenta, habrá muchos clics en el anuncio pero pocas visitas, por ejemplo, registradas en la web.

Si todo está bien, pero **no hay compras**, tu web no tiene embudos de venta, o tiene un copy de m... o ni siquiera lo tiene. Mal asunto. Ya puedes hacer lo que quieras, que no vas a vender ni a tus colegas. Toca montarse una landing, rediseñar la web, cambiar los textos, etc.

Si el algoritmo te da clics y tu web no vende, hay que analizar el embudo, porque igual no es embudo, es manguera...

Uno de los servicios más demandados es la **auditoría de publicidad online**. Invertir para ahorrar es la mejor estrategia de crecimiento.



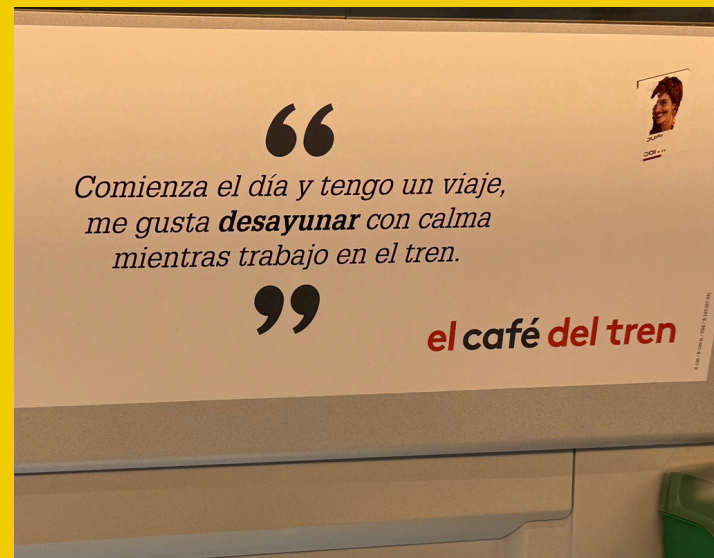
Nuestros Valores

ÁLEX

Con 22 años tengo bajo mi responsabilidad que mucha gente viva de sus negocios y que muchas empresas puedan seguir manteniendo las nóminas de sus empleados.

Aquí vemos las cosas así. Para moverse en el mundo online hay que estar sumergido en él, haber nacido con él y ser honrado. Si a eso le sumamos la experiencia de mi hermano Joaquín (hermano de vida y trabajo) tenemos el combo perfecto para que estos negocios se aprovechen de nuestro buen hacer y de lo que sabemos.

Sin esa visión y unión que tenemos, seríamos una empresa más queriendo sacarle el dinero a la gente, y si te he visto no me acuerdo.



nos desilusionó...

A RENFE se le presupone tener gente más preparada en marketing que la que escribió este texto para el vagón cafetería del tren.

Por algo decimos siempre, que los departamentos fijos de las empresas se quedan en el siglo en el que nacieron. ¡Penoso!

La Canción del Pirata...

JOAQUÍN

Hay que ser muy sinvergüenza, pero mucho, para diseñar una web en Wordpress, que es una verdadera mierda, cobrar un dineral por élla y, cuando está acabada, querer cobrar otro montón más por "ajustes", que no existen. Madrid city, ¡cómo no!

Te cobran casi 4000€ por una web impresentable, hecha con una plantilla de 90€ y luego pretenden cobrar otros 1000€ por ajustes que han hecho, cuando no se ha tocado en absoluto. Doble atraco. Pero para eso estamos nosotros, que les hemos puesto finos... y a nuestro nuevo cliente le han devuelto parte de los 4000€ para evitar ir a mayores...



Atención al Hater

JOAQUÍN



Si por trabajar para el Barcelona nos dices que no quieres trabajar con nosotros, piensa por qué los grandes prefieren nuestra manera de ver las cosas y no la de siempre. Sigue con tus pérdidas.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

