



+ Q CLICKS



MARKETING DIGITAL

Nº25

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados

CARLOS MANZANO ARQUITECTOS

Inicio Proyectos Estudio Noticias Colección Contacto Unique Units



Arquitectos especialistas en Diseño de Oficinas

DPTO. DISEÑO

Carlos Manzano

Si cogemos el estudio de arquitectura con más prestigio de Madrid, encargado de diseños como el de Forbes House en Madrid y le tienes que dar un toque, procuras que lo que destaque es su trabajo y su manera de ver las cosas.

Una página blanca como un plano de diseño, con detalles modernos y tonos correspondientes a materiales de construcción.

La complicación va por dentro: bases de datos personalizadas para exponer sus proyectos con facilidad y que muestran los mismos con el formato que se quiera... y, además, posicionada en Google en primera página. Poco más vamos a decir.

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

NEGOCIOS VIVOS • P. 3

INSTAGRAM PRO • P. 4

ESPECIAL ABOGADOS • P. 5

GOOGLE MAPS • P. 8

META ADS • P. 9

OPINIÓN • P. 11

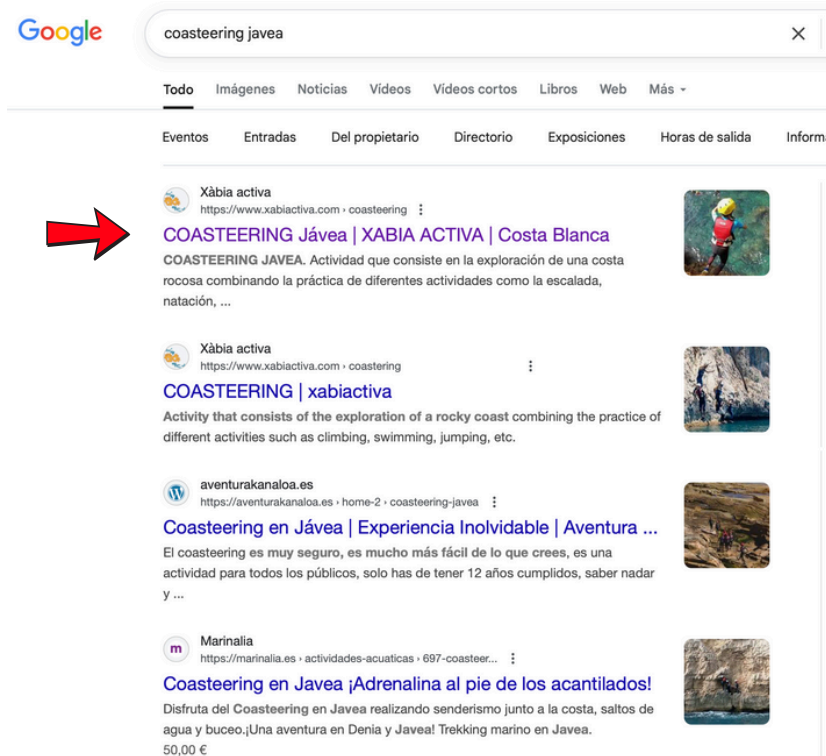
New!

¡ vamos !

POSICIONAMIENTO

CASO ABIERTO: Arquitectos

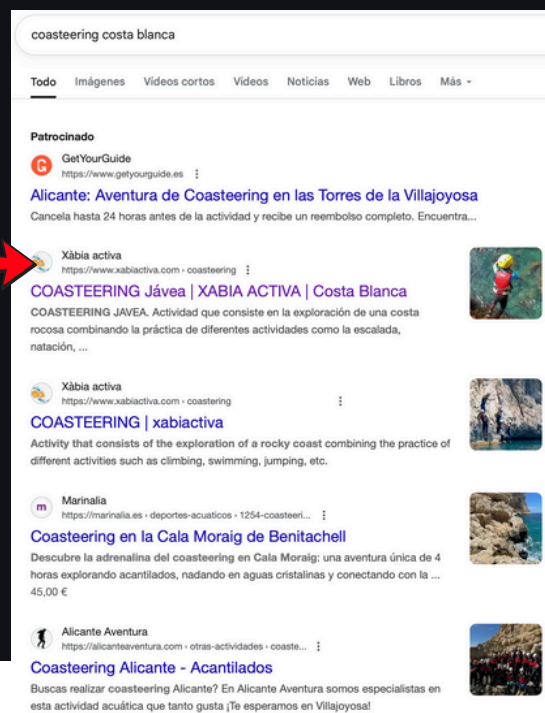
DPTO. SEO



Cuando tienes un negocio desde hace muchos años y tu web se queda atrás por falta de SEO, nada mejor que ponerse en nuestras manos para tumbar a los negocios que solo ofrecen servicios a base de anuncios y en verano. Otro zasca digital que nos encanta enseñar.



SEO a carapero



CEO

Verano en marcha

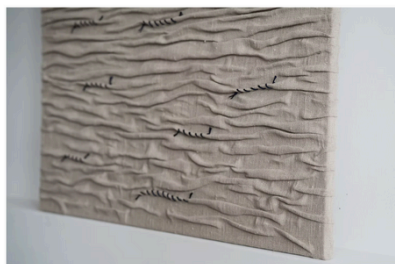
Estar al frente de un equipo senior con mi edad es todo un desafío. Pero estamos demostrando que hoy día es toda una ventaja a la hora de pelear online por los negocios, grandes, enormes y pequeños de nuestros clientes.

Este verano estamos recibiendo un montón de proyectos, nuevos y con solera, que aprovechan esta época para tener el trabajo hecho cuando llegue septiembre, por un lado, y para vender más en verano, por otro lado.

Solo puedo decir que no os vamos a defraudar y eso, hoy día, es algo que no puede decir nuestra competencia.

Álex Rodríguez





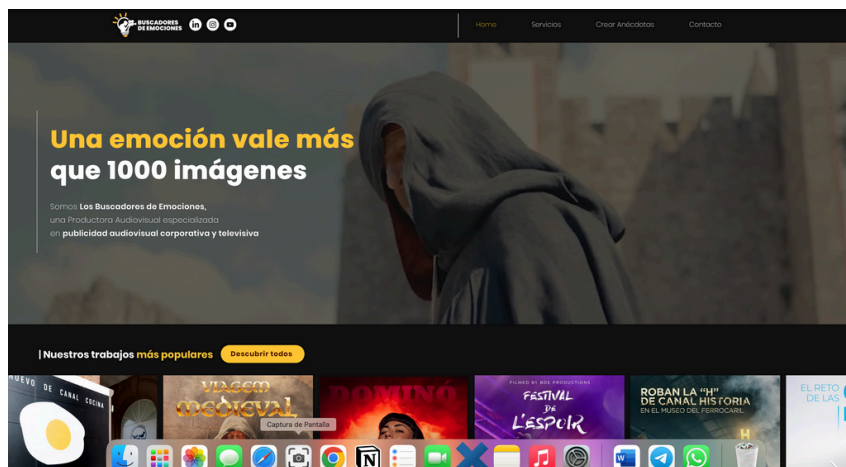
Al Puntal



Baja a plea

Delino Studio

Nos declaramos fans tontales del arte de Delino Studio. Flipamos con los trabajos de nuestros clientes y esta no es una excepción. Nos hemos puesto manos a la obra para mejorar su presencia online. Id echando un ojo a www.delino-studio.com o a u insta.



Rediseño Web

¿Necesitas un vídeo corporativo? ¿crear un anuncio televisivo? ¿anunciar un evento? Cualquier necesidad que tengas al respecto te la resuelve el equipo de Buscadores de Emociones. Sorprende todo lo que son capaces de hacer.

Ahi estamos embarcados en su marketing y en mejorar su presencia online, que para eso también somos muy buenos. Tenemos abuela, pero nos da igual. Es lo que hay.

www.buscadoresdeemociones.es



Estamos de promoción del segundo libro de nuestra clienta Alba M. Vila, que tenéis en Amazon y tiene ya legión de lectores.

Psicotarología

¿Cómo? Pues otro cliente que nos llega en busca de mejor atención y de hacer crecer su negocio. Ya os contaremos más en cuanto nos pongamos manos a la obra.

Only Fans

Nada nos echa para atrás. Y ningún cliente queda sin poder vivir de su negocio en nuestras manos.

Newsletter ¡gracias!

Estadísticas de entrega

Este email se envió a 4340 contactos.

4174

Entregados

Tasa de entrega: 96%



INSTAGRAM PROFESIONAL

EN GOOGLE

Google indexará tu Instagram profesional: guía completa para aprovechar (o evitar) la novedad

Esto es una gran noticia para aumentar la visibilidad de tu negocio ahorrándote dinero en publicidad. Todo lo que sea aparecer en Google orgánicamente, es ahorro y atraer gente que está interesada en tu sector.

¿Por qué este cambio importa?

SEO visual gratuito

- Tus piezas podrán competir junto a páginas web y vídeos de YouTube, captando tráfico de personas que ni siquiera usan Instagram.

Mayor autoridad de marca

- Al aparecer en Google, tu perfil gana "pruebas sociales" que refuerzan la confianza de clientes potenciales.

Oportunidad de diversificación

- Si hoy dependes solo del algoritmo de IG, sumar visibilidad orgánica te da un colchón ante futuras caídas de alcance de tu web.

te lo enseñamos

Nos encana ganar a tu competencia.



153.000 abogados

SPECIAL

COMPETENCIA

JOAQUÍN

Google Ads



Vamos a por tus clientes.

"En la jungla de la competencia digital, cada clic en publicidad puede costarte más que una consulta en persona. El bufete que domine la primera página de Google gana la partida antes de que haya empezado."

La industria legal española vive una guerra de pujas. El CPC (coste por clic) medio en Google Ads para palabras clave como "abogado accidentes tráfico" supera ya los 20€, mientras que el Coste por Lead (CPL) en campañas de captación puede alcanzar los 98 € según el benchmark global de WordStream para el sector legal. Sin embargo, los bufetes con funnel optimizado están bajando ese coste a menos de 10 € por lead cualificado.

En este especial desglosamos:

- Las cifras CPC & CPL que todo socio director debe conocer en 2025.
- El ranking de visibilidad orgánica de los 15 despachos españoles con mayor presencia en Google.
- Los factores críticos que explican por qué unos bufetes dominan y otros se hunden.
- Acciones concretas para que los despachos medianos compitan sin arruinarse.

El precio por clic no hace más que subir año tras año. Tenemos clientes que, en sectores muy competidos, se están gastando 800€ al día en Google. ¡Están locos! No. Les renta y empezaron poco a poco, claro. Te vamos a mostrar ejemplos de cómo está el coste de adquisición de clientes hoy día para el mundo de los despachos de abogados.



COMPETENCIA

JOAQUIN

Keyword (Google Ads ES)	CPC Medio (EUR)	% Var. 2024→2025	Nota rápida
abogado accidentes tráfico	21-23 €	14%	Palabra clave con mayor competencia
abogados despidos	12-14 €	9%	Alta por la reforma laboral
abogado herencias	9-11 €	6%	Picos tras periodos vacacionales
abogado divorcio express	8-10 €	5%	Competencia intensa entre bufetes locales
abogado penalista madrid	7-9 €	4%	Crecimiento estable

Media sector legal (ES): 11,80 €/clic

CPL medio global (Facebook Lead Ads): 104,58 € ≈ 98 €

CPL objetivo en bufetes optimizados: ≤ 9 €

Plataforma	Costo por Lead (CPL) Estimado	Conversión Promedio a Cliente	Retorno de Inversión (ROI) Esperado
Google Ads	10€ - 32€	22% - 34%	Alto si la campaña está optimizada
Facebook Ads	3,5€ - 15€	12% - 25%	Medio, depende del remarketing
Instagram Ads	4€ - 17€	11% - 16%	Medio, ideal para notoriedad
LinkedIn Ads	21€ - 54€	30% - 45%	Alto para clientes corporativos
YouTube Ads	9€ - 24€	16% - 28%	Alto si se usa contenido de autoridad

Como se puede ver y no se suele contar nunca, cada plataforma tiene su fin y no todas son ideales para las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

¿analizamos tu negocio?

¡dale!



Caso real:

Un despacho de derecho inmobiliario en Valladolid invirtió 1.100€ en Google Ads en un mes, generando 51 consultas. De esas consultas, cerraron 15 clientes. Cada cliente contrató un servicio con un ticket promedio de 1.800€, lo que significa que los ingresos totales fueron 16.500€ (15 clientes x 1.100€).

De esos beneficios, descontaron 2000€ que usaron de inicio para que fuésemos posicionando su web en primera página de Google y otros 1000 para potenciar su ficha de Google Maps. El segundo mes, obtuvieron un 10% más de beneficios.

¿Por qué ganan los líderes en SEO?

Los cinco primeros acaparan el 55 % del tráfico orgánico total del Top 100 legal. La distancia entre el puesto 10 y el 15 es de tan solo 4,5 puntos. Una optimización de contenidos evergreen (que sirven para siempre) + mejora de Core Web Vitals puede escalar a un bufete mediano 5 puestos en < 6 meses.

Ideas que ponemos en marcha con los clientes:

1. Arquitectura de contenidos hub/cluster en los blogs y LinkedIn → dominan palabras clave long tails, p.e. "qué indemnización me corresponde".
2. Blog jurídico multi autor con firma de expertos → EEAF (Experiencia, Especialización, Autoridad y Fiabilidad) + enlaces comprados en medios.
3. LCP (mejora de la velocidad de carga) < 2,2 s en móvil → favorece ranking pos Helpful Content.
4. Automatización lead gen → chatbot 24/7 + Calendly.

Todo esto y cosas que nos guardamos es lo que tienes que hacer para espabilar tu bufete. O puedes contactarnos y lo lanzamos nosotros.



Esta imagen es lo más importante que vas a ver hoy referente a tu negocio: el Local Pack de Google.

El 70 % de los clics en móvil se los llevan los tres primeros de la lista del Google Pack de Google. En zonas rojas quedar 4.º es, literalmente, ser invisible.

Density Score

Básicamente es el número que va a decirnos si tu negocio se va al garete en breve o no.

¿Cómo se calcula? Fácil. El número de habitantes de tu código postal o población (según interés) entre el número de competidores x 1000. Si es igual o mayor a 3... tus días están contados.

Ejemplo real (odontólogos en Madrid)

CP	Habitantes	Clinicas dentales	Score	Color	
28001 (Barrio Salamanca)	17 400	64	3,7	● Zona roja	
28011 (Carabanchel)	80 100	120	1,5	● Competencia media	
28770 (Colmenar Viejo)	51 000	38	0,7	● Poco saturado	

Fuente: Google Maps scrape + INE 2024.

- 1º optimiza la ficha de Google Maps
- 2º busca la palabra clave que te interesa
- 3º envía reputación a tu ficha para posicionarla

Imagina a una persona que desde casa entra en Google Maps buscando negocios como el tuyo. ¿Te encuentra entre los primeros resultados? Otro punto flaco de tu negocio y más si estás en una zona roja, como te hemos puesto en el ejemplo. Ya has aprendido otra cosa que no sabías. ¿Quieres aparecer?

¡ mira, mira !

¡contáctanos ya!

Google

dentistas madrid

X Micrófono Configuración Búsqueda

Más sitios >

Sitios



Clinica Dental Navarro Madrid - Dentistas - Implantes dent...

4,9 ★★★★★ (706) · Dentista

C. del Duque de Alba, 12, 1º dcha · 913 64 28 72

Abierto · Cierra a las 20:00



Sitio web



Cómo llegar

Clinica Dental Flor de Lis

4,9 ★★★★★ (473) · Dentista

C. de la Flor de Lis, 8 · 658 55 87 08

Abierto · Cierra a las 18:00



Sitio web



Cómo llegar

CLINICA DENTAL - CARILLAS - ESTHETIC DENTAL PRO

5,0 ★★★★★ (283) · Dentista cosmético

C. Pinos Alta, 32 · 614 12 43 81

Abierto · Cierra a las 21:00



Sitio web



Cómo llegar

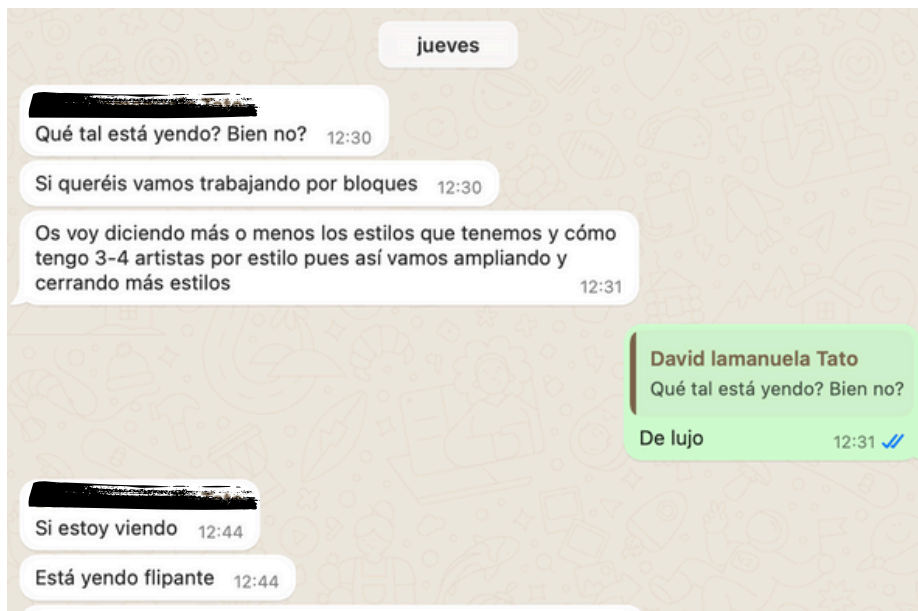


marketing en uso

PUBLICIDAD

ÁLEX

¿Y SI GASTAMOS
LA MITAD Y
TENEMOS
MEJORES
RESULTADOS?



Una de nuestras especialidades es la publicidad online, para grandes y pequeños. En esta captura estamos viendo el resultado de optimizar las campañas en Meta de una empresa que invertía mucho dinero en anuncios.

Gastando la mitad, consigues mejores resultados. Gastando un poquito más... a la captura de arriba me remito.

NO es magia.

Es cuestión de ver qué se está haciendo, aplicar nuestra sabiduría milenaria fenicia y poner en marcha la estrategia de venta. En PLACEWEB gestionamos estas tareas a diario: configuramos las campañas, medimos los resultados y ajustamos las creatividades.

Más del 80 % de los usuarios de Meta navega desde el móvil y, según la red social y el tipo de clientes reales que tienes, creamos contenido para la publicidad que engancha y provoca esos "clicks" tan necesarios para vender.

Aprovechamos el comentario de nuestro cliente para hacer un poco de spam de valor aquí. A veces se nos olvida contar lo buenos que somos. En casa de herrero...

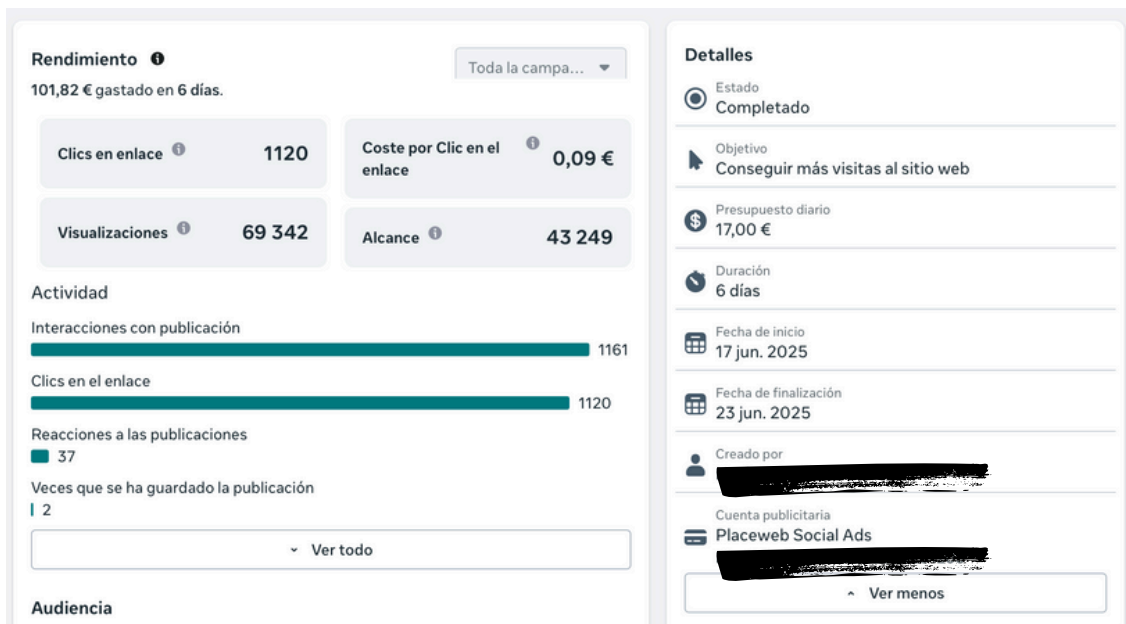
¿analizamos tu publi?

¡dale!



marketing en uso

¿Creías que no te íbamos a enseñar los resultados del anuncio? Imagino que el gasto diario era de más de 40€ en cada campaña, todos los días del año.



Los resultados son de un **carrusel de Instagram** en formato anuncio. Solo 6 días. Usando la mitad que se usaba antes y organizando el embudo de ventas en la web.

Resultado para toda España (que ya es difícil siendo un negocio local de Madrid que quiere atraer gente de fuera) 1120 clics... de los cuales se tradujeron en 11 reservas con un ticket que va de 500 a 1000€ por cada una y quedaba mes por delante.

Como ves, hemos usado una campaña simple de tráfico a la web, aprovechando que Meta ya tenía datos sobre audiencia de las campañas anteriores, sin necesidad de complicar la campaña, puesto que estaba teledirigida como un misil y sirvió, además, para aumentar el número de seguidores.

Con semejante margen de beneficio, pues una comisión nos hemos llevado, por supuesto. Mientras lees estas líneas, ya tenemos más campañas en marcha para más clientes (y si quieres conocer a alguno, te lo presentamos). Poco más que decir. **Somos muy buenos**, ¿lo he dicho antes?

¿analizamos tu publi?

¡dale!

Nuestros Valores

ÁLEX

Hay empresas que tienen gente de marketing que son verdaderas **momias egipcias**: no ven, no oyen ni se mueven. Y nos piden auditorías de las razones de su falta de ventas y de crecimiento.

Son **gente que ya no se adapta a los cambios** y el resultado es la caída. Pero por ser una empresa media o grande eso no quiere decir que haya que cobrarles una pasta.

Aquí tenemos claro que los resultados van por delante del dinero. Es mi manera de dirigir y de ver los negocios. Queremos que te quedes con nosotros para siempre, como muchos otros clientes. ¿Y el dinero? Si a ti te va bien, a nosotros también.



no nos gustó...

Que Repsol se haga mirar la campaña de los interruptores que está emitiendo por TV.

La idea no es mala, porque los interruptores están en todos sitios, pero ¿quién ha escrito el guión de ese anuncio?

Es penoso. Y lo peor. Habrán pagado una fortuna por eso.

Interruptores que no interrumpen nada...? y luego lo interrumpen todo. Lo dicho, penoso.

La Canción del Pirata...

JOAQUÍN

Buffff. **La publicidad engañosa está haciendo estragos.** Gente que se mete a ciertas plataformas de esas de te lo hacemos todo con inteligencia artificial y luego, sí, búscate la vida y te lo haces como puedas.

Con el cuento de la inteligencia artificial, cómo no, los piratas están haciendo el agosto con este tipo de ofertas maravillosas. Olvídate que la inteligencia artificial no te va a solucionar nada ni es el remedio mágico para nada. Luego no digas que nadie te avisó. Hay gente que ha pagado miles de euros para quedarse en medio de la nada.



Atención al Hater

JOAQUÍN



Sí. Tú. Quien dice que nuestro CEO es demasiado joven. ¿Sabes que hay empresas millonarias que han puesto sus marcas bajo su responsabilidad? Y lo mejor: también los pequeños negocios. No decimos más.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

