



+ Q CLICKS

NÚMERO 18

www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados

[Inicio](#)[Blog](#)[Carmen Moreno](#)[Mentorías](#)[Talleres](#)[A la Carta](#)[Contacto](#)[Log In](#)

tu Coach literario

si quieres aprender a escribir o
perfeccionarte, mejor junt@s

Buy Now

no te arrepentirás

Carmen Moreno
escritura creativa



Carmen Moreno

DPTO. DISEÑO

Escritora consagrada y directora de editorial, entre mil cosas más, Carmen Moreno buscaba una web donde mostrar todo su trabajo y su aporte de valor.

La verdad es que las webs de escritores son horribles y aburridas, así que nos decidimos a confeccionar un diseño cercano, moderno, directo, minimalista y fácil de entender. Vamos, como es Carmen. De ahí la importancia de diseñar webs desde 0 y no tirar de plantilla.

El resultado lo tenéis ahí. Una web donde podéis apuntaros a sus mentorías y talleres para sacar ese novelista que llevas dentro o, simplemente, por perfeccionar vuestra escritura. Aquí hemos venido a hablar de sus libros...

¡ vamos !

POSICIONAMIENTO • P. 2

La Voz del CEO • P. 2

MARKETING ONLINE • P. 3

SABIDURÍA FENICIER • P. 4

- Comunicación Online
- Marketing en Uso
- La última impresión
- Whatsapp Business

New!

UTILIDADES • P. 8
Webs y trucos útiles
Datos en la Red

OPINIÓN • P. 9
Canción del Pirata
Algo que Aprender

POSICIONAMIENTO

CAMBIO DE ALGORITMO

DPTO. SEO

A mediados de mayo, la agradable gente de Google tuvo a bien realizar uno de sus cambios de algoritmo para que la gente se desespera y tenga que pagar publicidad, que es de lo que viven, claro.

Tampoco creas que se molestaron en explicar en qué consistía ese cambio. Simplemente, ahí estaba. Hubo webs que subieron y otras se estrellaron de un día para otro.

Sí hemos detectado, por nuestra cuenta que, cayeron webs de las cutres, es decir, de las que tienen mal diseño y poco contenido y se sostienen a base de compra de enlaces y artes oscuras.

También cayeron webs automáticas de afiliados de Amazon, que la gente crea con textos creados automáticamente por programas, sin pensar en el usuario, y que se fabrican como churros. Limpieza buena.

El caso es que las que trabajamos nosotros, han mantenido el tipo y algunas, mejorado más aún sin tener que haber hecho nada al respecto. El juego sigue...

Si estás pensando en posicionar mejor tu web en Google, pregúntanos antes. Lo mismo por ahí te ofrecen un Kit Digital para hundir tu web más de lo que está. Por eso nosotros no los ofrecemos. Somos profesionales, no vende ofertas.

CEO

Planifica Septiembre

Habrás oído, otra vez más, a los gurús de la economía y demás, metiendo miedo en el cuerpo a la gente con otra **recesión económica**. Después de todas estas crisis, idas y venidas, subidas de precios, caídas de las ventas, etc. he llegado a una conclusión que es invariable:

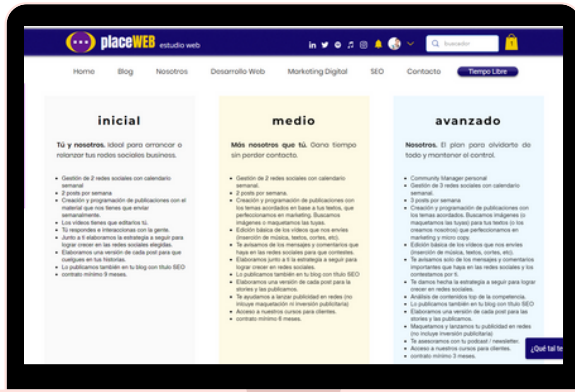
Se van yendo quienes no tenían bien estructurados sus negocios a nivel online, entre otros aspectos. Toda la gente que creó sus propios negocios online y les fue bien en tiempos de bonanza sin hacer nada, descuidaron el marketing y no reinvirtieron dinero en perfeccionarlo, en reforzarlo. Invariablemente, seguirán resistiendo los negocios que tienen una identidad definida, aportan valor a la gente y han cuidado su presencia online. **La pelota está en tu tejado.**



Los cambios de algoritmo, por mucho que Google diga que son para mejorar las búsquedas, están destinados a que el personal pague publicidad.

No existen métodos milagrosos en SEO, sino que es un trabajo de pico y pala a medio y largo plazo. Tenlo claro.

"LA BUENA NOTICIA DE HOY ES QUE LA MAYORÍA AÚN NO TE CONOCE
Y TODO TIENE ARREGLO" ¡LLÁMANOS!

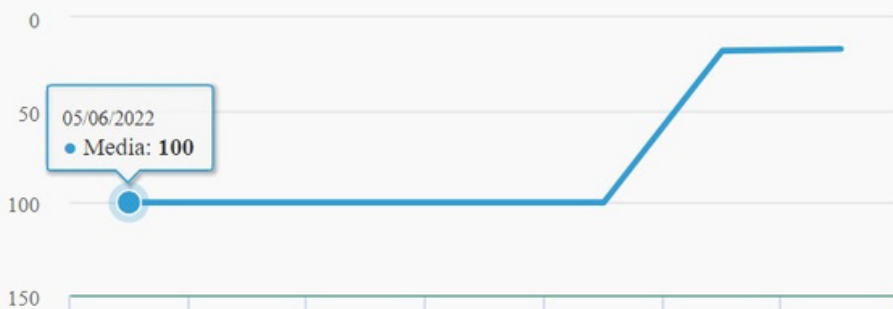


Community Manager

Aunque no lo publicitamos nunca, en nuestra web te explicamos qué beneficios tiene para ti un Community Manager de nuestro equipo y lo que te cuesta según tu grado de participación en el proceso de que tus redes sociales te sirvan para vender de una vez. Ya que hemos rediseñado la sección, habrá que darla a conocer.

¡ vamos !

Media posición



D-SEO

Queremos ir trayendo ejemplos de SEO reales. En este caso una web murciana en Wordpress, cuyo SEO era inexistente, pese a tener ya bastante tiempo. Pese al cambio de algoritmo, fue meter mano solo a nivel interno y ahí está ya en primera página a día de hoy.

Y perdonad que no demos más datos del cliente, pero en este mundillo la maldad abunda y en sectores competidos todavía más. Si estás interesado, llámanos y te lo mostramos.

Podcast

Busca **Marketing Fenicier** en Spotify y Apple Podcast, además de en la web

Fotografía Embarazadas

GO

Arrancamos a trabajar con un negocio súper original en cuanto a temática y que merece salir adelante. Un acierto por su parte.

Tecnología Punta CIPP

GO

¿Sabías que hoy día las tuberías de tu ciudad se arreglan sin tener que hacer obras? Nosotros tampoco. Pero ellos son expertos y han confiado en nosotros para darles a conocer en toda España.

Hostal San Miguel

GO

¿Haciendo planes para el verano? Pues en Trujillo (Cáceres) tienes el lugar ideal para alojarte. Un edificio del S.XVII con las comodidades de hoy día. Y vamos con su marketing para adelante...



consejos de comunicación



MARKETING

NACHO

Aquí van unos tips que, no por básicos, son menos importantes, junto a algunas ideas de comunicación:

Hay que explicarlo todo: no creas que la gente sabe lo que tú sabes. A veces damos por hecho este punto. Ten en cuenta que quien va a recibir tu mensaje es probable que no tenga tus conocimientos. Y si los tiene, tampoco le importará volver a recibir la información, desde tu punto de vista, para refrescarla.

La gente tiene que saber qué haces desde el principio: en cuántas webs entras y no sabes si se dedican a lo que buscas, o tienen lo que necesitas o no, porque no tienen un mensaje inicial que lo diga.

A la hora de transmitir tus mensajes, piensa que **hay gente que lee y otra gente que no**, por lo que los textos tienen que ir acompañados de imágenes o vídeos que lancen el mismo mensaje. Piensa siempre en ambas posibilidades.

Tienes que explicar exactamente lo que haces. No dejes ningún mensaje ambiguo. La gente lo necesita todo comido y guisado. Al grano.

Comunica con frases que un niño de 10 años sea capaz de entender, de forma amena. No estás escribiendo para tu competencia, que sabe de qué va la cosa, sino para gente que tiene que entenderlo.

Puedes **usar emojis**, incluso en los textos de tu web, siempre que lo hagas para complementar un mensaje. Puede cambiar la impresión de la gente completamente. Haz la prueba.

Aprovecha siempre para comunicar en todos sitios, incluso los que tienes olvidados: los **estados de WhatsApp** y enlaza las stories de Instagram con las de Facebook para un 2x1; en **el menú de la web** también se pueden enviar mensajes al personal, en lugar de tener las típicas secciones; en las **fotos de portada** de las redes sociales (mira nuestro Facebook, por ejemplo); en la **firma del mail**, que no usa casi nadie, pero que muchos ven (donde nosotros invitamos a escuchar el podcast); en tu **tarjeta de visita** con un QR dirigido a la página de ofertas, un catálogo, etc.



marketing en uso



VENTAS

NACHO

El **buen marketing** ha de combinar muchos elementos que no han de ser caros, sino ingeniosos.

Hay cierta compañía de venta de fruta y verdura a domicilio (nada de copiarse, así que no vamos a poner quiénes son), que han conseguido ir escalando posiciones gracias a tener la mente abierta, pese a la edad de su equipo y rescatar su negocio de una caída gorda.

Para vender hoy día **productos de gran consumo** a familias jóvenes / milenials, ayuda mucho el tema de los memes o post con gracia y estar rápidos y al quite de las noticias frikis.

El caso es que, a raíz de la presentación de un Pokémon nuevo con forma de limón, rápidamente se creó un hilo en Twitter comparando ciertas frutas y verduras con Pokémon que deben de estar diseñados en base a las mismas (quién no ha cazado Pokémon alguna vez...).

Eso solo después de disfrazar a su CEO de aguacate por la calle y de repartir flyers por su ciudad. Como bien sabéis, somos fans del marketing de siempre cuando se puede y nos encanta que se use.

¿Más ideas?

Pues, en sus vídeos hablan de la sostenibilidad y las ventajas de tener productos directos del campo frente a los del supermercado, todo aliñado con frases muy frutícolas: me han dado calabazas, se puso como un tomate, fresca como una lechuga, a freír espárragos, si la vida te da limones haz limonada, no entendí ni papa... etc.

Una gran idea para ti es que recopilas frases que uses cuando hablas de tu marca o que podrían tener cabida en tu comunicación.

El caso es que era buena idea también vender sus productos a empresas cercanas porque también ofrecen almuerzos. Aquí la manera original de entrarles fue que, cada vez que una empresa de la zona ofrecía un puesto de trabajo, enviaban un currículum, como si optaran al puesto, pero ofreciendo sus servicios para empleados (con un descuento).

¿Hacemos limonada? Ya sabes dónde tenemos el exprimidor. Solo tienes que contactarnos.



adiós con el corazón...



MARKETING

SERGIO

Siempre te dicen que la primera impresión es la que cuenta, pero es que la última también e incluso más.

Hay clientes que llevan mucho contigo y les tienes como a **los últimos**. Es algo que hacen mucho las grandes compañías, que ofrecen descuentos a los nuevos clientes y a los que ya están nada de nada.

Y hay clientes que dejan de serlo por motivos diferentes. Siempre hay que procurar cerrar una relación comercial de buenas maneras, porque ese cliente que se va te puede seguir trayendo nuevos clientes o volver más adelante por otros motivos.

En nuestro caso, es curioso que hay clientes que, **al finalizar su contrato**, vienen como suplicando las claves de su web o de su dominio, acostumbrados a todas las pegadas que les han puesto en otras empresas. Ya sabes el mamoneo que hay en nuestro sector de trampas y engaños a la gente. Y notamos que respiran aliviados al ver que no hay problemas de nada.

La última impresión es vital también al final de un **chat de Whatsapp** o de una **llamada telefónica**: -pasa buen día y recuerda que para cualquier duda, puedes contactarme con toda confianza-.

Esa última impresión también **al final de un mail**: no es lo mismo poner gracias o saludos, que abrazos. Dependerá de la confianza, pero es importante poner algo que de buena impresión. Hasta las máquinas expendedoras dan las gracias... Quizá no habías caído en ello, pero ahí está.

El caso es que **la experiencia de usuario sea perfecta de principio a fin**. Incluso a la hora de que alguien cancele una **suscripción a una newsletter**, hay quien tira de chantaje emocional y peloteo: -¿en serio nos vas a abandonar? Eres nuestro activo número 1 y no queremos perderte...- que es mucho mejor que un -hasta pronto-.

Y también podemos aplicarlo a **las facturas**: meter un consejo o comentario en el texto de las mismas, un enlace a contenido nuevo del blog, un vídeo adjunto con un resumen de los trabajos realizados, etc. siempre dan una última impresión del ese mail muy buena.



Whatsapp Business...



SOCIAL MEDIA

NACHO

No sé si aún no estás usando Whatsapp Business, pero ya va siendo hora. ¿Por qué? Pues porque tus clientes ya están ahí y todo el mundo sabe usarlo.

Whatsapp Business permite poner tu horario de atención, tu web, productos de tu tienda, etc. Lo puedes conectar a Instagram y a Facebook también. Y en el futuro seguirá aumentando posibilidades, sobre todo para el pequeño y medio comercio.

Si lo instalas, completa todo el perfil de empresa. No te dejes nada sin rellenar. Es gratis, así que aprovecha. Sobre todo productos y servicios que ofreces, que podrás enviar luego por Whatsapp a cualquiera que te pregunte.

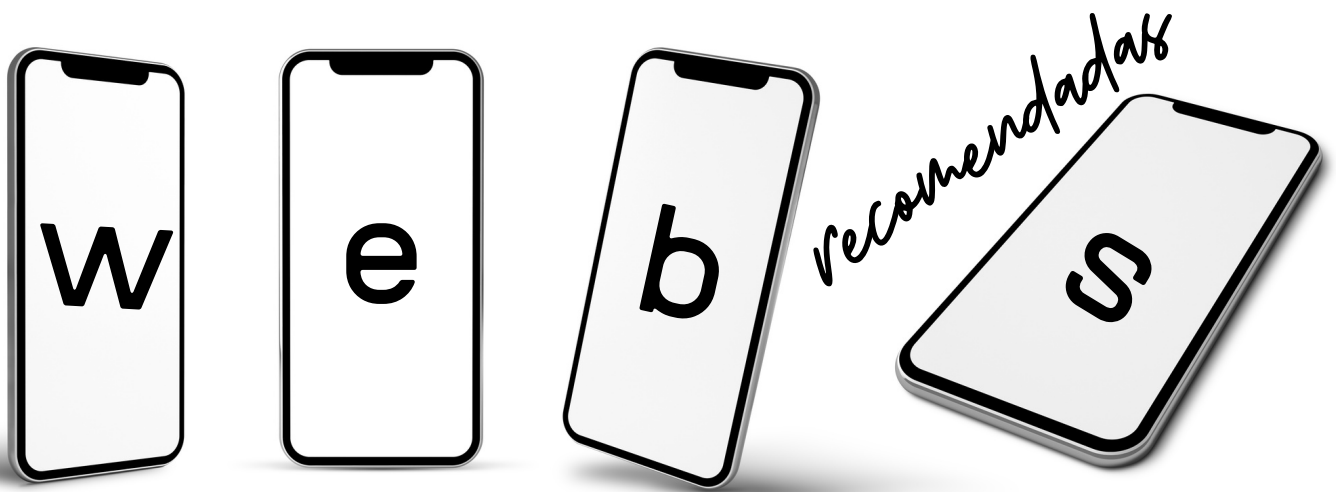
Se puede tener abierto hasta en 4 ordenadores diferentes, aunque en un sólo teléfono, para que alguien de tu equipo pueda atenderlo sin ser tú.

Nosotros somos muy de conectar las webs directamente a Whatsapp en nuestros diseños. Incluso puedes crear un QR directo a tu catálogo en Whatsapp o a tu menú si eres un restaurante, por ponerte ejemplos.

Puedes configurar mensajes de bienvenida con tus horarios de atención, para que no te la den fuera de horas. También mensajes para cuando no contestas y etiquetar a cada cliente en categorías distintas (súper útil).

Piensa también que puedes enviar todo tipo de archivo y documentos a través de esta app para agilizar tus relaciones de trabajo. Eso sí, por ahora Whatsapp no tiene valor judicial, así que lo que quieras que conste, envíalo por mail.

Y, cómo no, puedes crear grupos de difusión de noticias donde sólo podrás escribir tú para mantenerles al día de tus novedades.



- <https://www.hashtagstack.com/hashtag-generator> Generador de hashtags para Instagram.
- <https://davinciresolve.gratis/> Aprende mecanografía y olvida lo de tardar tres horas para escribir cualquier mail o texto comercial.
- <https://www.tailorbrands.com/es/logo-maker> Generador automático de logos para tu negocio.
- <https://tinywow.com/> La navaja suiza de herramientas online que puedes necesitar



Truco:

Publicación carrusel original: en la portada pon varios emojis y pon debajo de cada uno: pasa 1 vez, pasa 2 veces, pasa 3 veces... y que la imagen que sea corresponda con un producto diferente que quieras recomendar.

El título puede ser: elige tu emoji para este verano



datos, datos:

- El 62% de la población ya compra en tiendas físicas y online indistintamente.
- El 22% de la población sigue comprando solo en tiendas físicas.
- El 16% de la población compra solo online.

Nuestros Valores

NACHO

Si algo nos ha caracterizado siempre, es ponernos del lado de los negocios más pequeños e intentar sacarlos adelante con nuestra experiencia.

Este afán lo hemos trasladado a la España Vaciada desde nuestros inicios, donde hay gente increíble trabajando en sus negocios, pero que no tienen los conocimientos como para darlos a conocer por sí solos.

Estamos enseñando y formando a gente nueva (y gratis) en la provincia de Cáceres que, siento decirlo, sigue en la Edad Media digital, además de no tener tren. Y estamos muy contentos de hacerlo porque es gente humilde y agradecida.

No todo es cuestión de dinero en esta vida.



nos encantó...

Para los fans de Minecraft y otra manera de decir que la hamburguesa está mejor en la realidad que en la versión virtual del Metaverso.

La Canción del Pirata...

JOKIN

Hemos vuelto a tener otro caso de página web en Wordpress que un sinvergüenza hizo a un cliente (a quien dejó tirado después de finalizar contrato) que lleva meses sin poder acceder a cambiar nada porque tampoco le dio claves de nada. Por supuesto, como buen pirata madrileño, tampoco hizo SEO de ningún tipo después de cobrar un pastizal...

No acaba ahí la cosa. El sujeto en cuestión registró el dominio a su nombre en lugar de al del cliente. Hemos comenzado a clonar la web en WiX y le vamos a registrar otro dominio, que esta vez sí estará bien posicionado.



Atención al Hater

JOKIN



Siento comunicar que aparecer en primera página de Google cuesta dinero y es una inversión a largo plazo.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!

