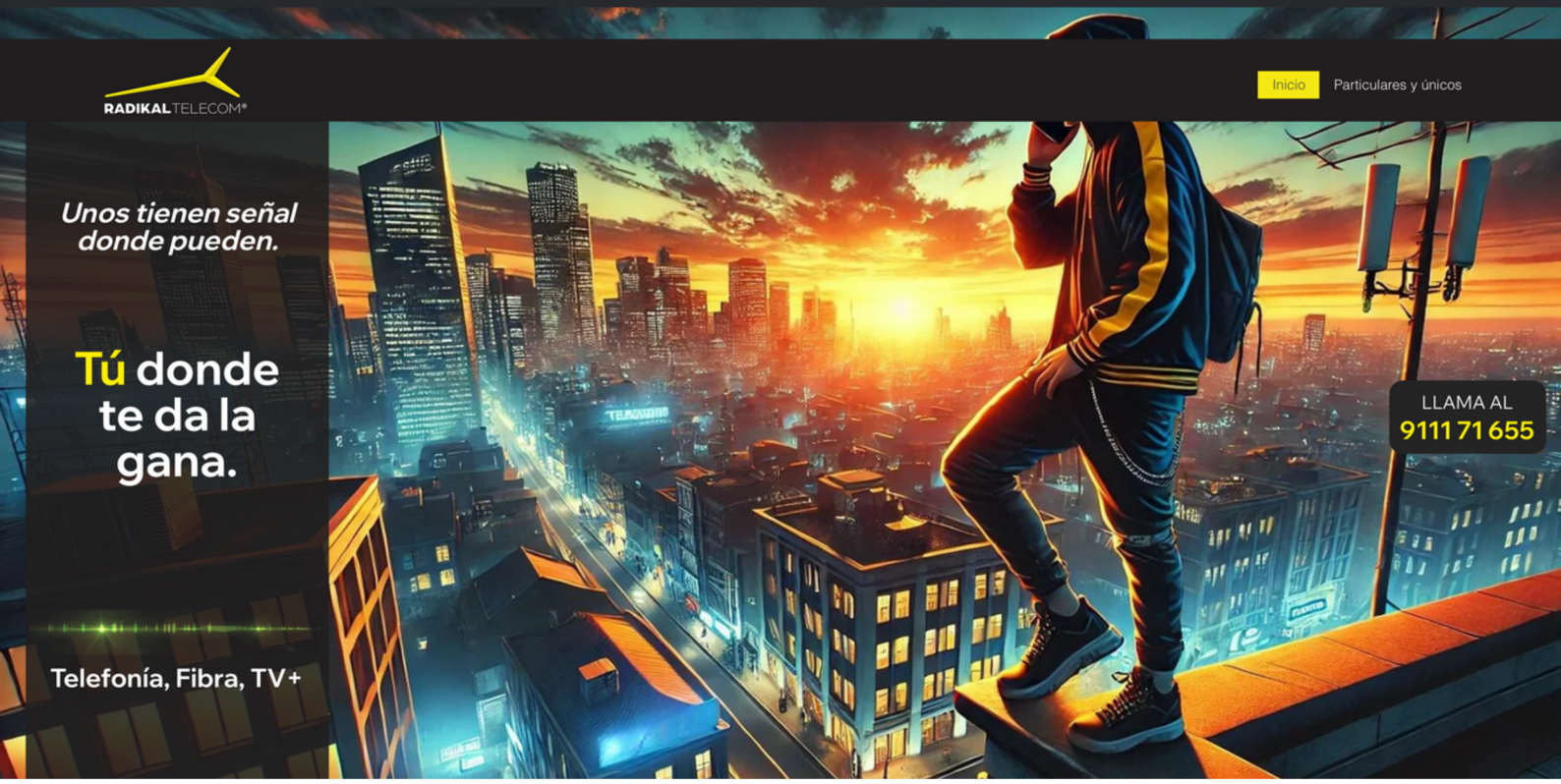
+ Q CLICKS
MARKETING ONLINE
Nº22
www.placeweb.net
claro, todos los derechos reservados



Radikal Telecom

DPTO. DISEÑO

El nuevo Sheriff ha llegado a la ciudad. Sí, la nueva operadora nacional de telefonía confió en nuestro equipo para todo. Como su nombre indica, necesitaba darle la vuelta a la tortilla de su marketing y de la manera en la que presentarse y comunicar. El resultado: "**Brutal**", según su gerencia. Otro éxito más, ya es la costumbre.

Uno de los diseño más radikales que hemos hecho y que aún está en desarrollo, pero que queremos compartir ya, para que veas que, lo mismo que este grupo de telecomunicaciones español está revolucionándolo todo y petándolo, con tu negocio podemos hacer lo mismo.

Ojito a lo que te ofrecen, que están dejando al resto de operadoras con el culo al aire. No sabes ni lo que viene...

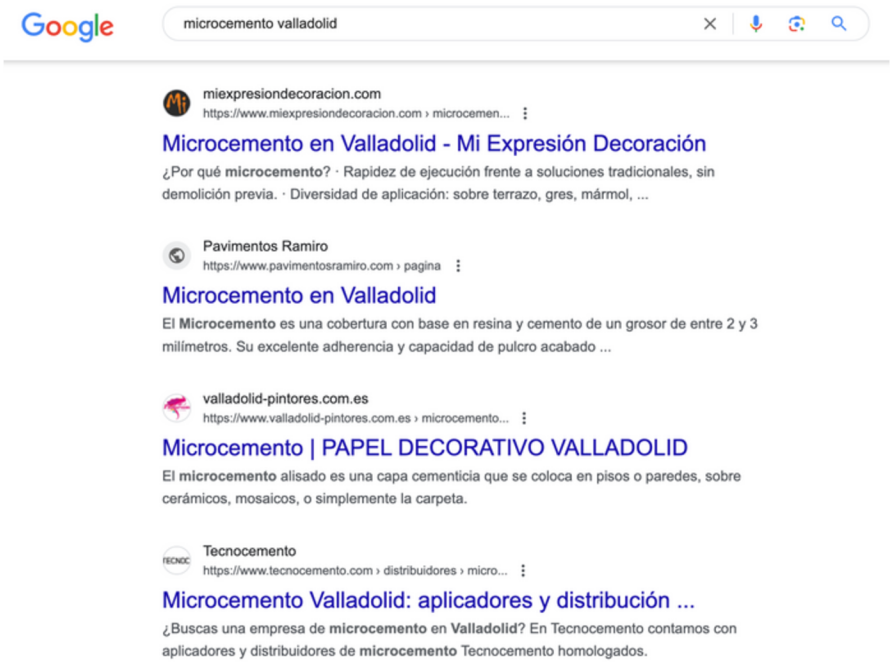
¡ vamos !

POSICIONAMIENTO • P. 2
La Voz del CEO • P. 2
NEGOCIOS VIVOS • P. 3
BREAKING NEWS • P. 4
LECCIONES APRENDIDAS • P. 5
RECONSTRUIR UN NEGOCIO • P. 6 New!
MARKETING EN USO • P. 7
WORDPRESS EN CRISIS • P. 9
OPINIÓN • P. 10

POSICIONAMIENTO

CASO ABIERTO: alta decoración

DPTO. SEO

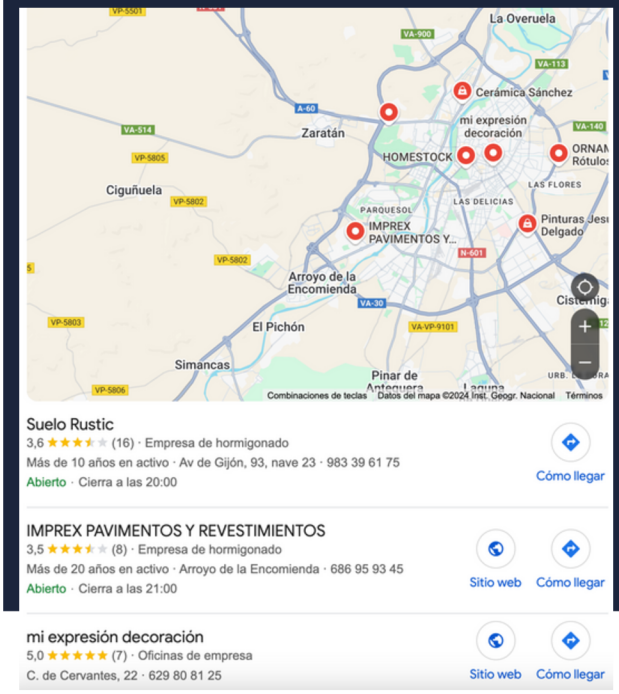


El **SEO local** es fundamental para los negocios que ofrecen productos y servicios locales. ¿Cómo pasar de crear un negocio nuevo a tener la agenda desbordada?

Pues, como Mi Expresión Decoración, dejando que les coloquemos en Google Maps y en el buscador de Google en primera página. ¿Tenemos un método? Claro. ¿Vale la pena? **Nos rogarás que no te entre más trabajo.**



SEO a caraperro



CEO

Tu 2025...

Soy Álex Rodríguez y tu negocio nos necesita este año que viene.

El último trimestre del año es el más importante en ventas de casi cualquier negocio. Pero también es el trimestre en el que nos ponemos manos a la obra con la planificación del año que viene junto a los clientes que han dejado su marketing en nuestras sabias manos.

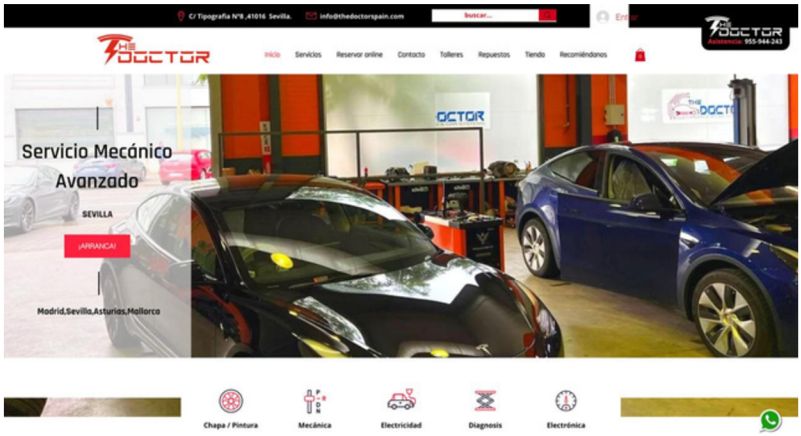
Si estás leyendo esto, tu tren hacia el crecimiento está pasando delante de ti. O lo coges o ya sabes lo que dicen...

Quien piensa en pobre, se queda pobre. Te deseo un año lleno de salud y de decisiones inteligentes, como contactarnos.



NEGOCIOS VIVOS

MARKETING



The Doctor Madrid

Pues después de hacerles la web a estos máquinas arreglando y manteniendo Teslas en Sevilla, ya estamos preparando su web para la delegación que han abierto en Madrid. Imagina, si en Sevilla les pusimos delante de la casa oficial en Google, el nuevo desafio va a ser divertidísimo. Luego se cabrean los otros, claro. Que nos hubiéran contratado...

¡ vamos !



El Gefe

LinkedIn

Pues eso. **Si eres jefe o tu propio jefe** y necesitas orientación, sufres la soledad del mando y tu personal una ración de felicidad laboral, **Nacho es tu solución.**

Nuestro trabajo es gestionar sus redes sociales para que su mensaje llegue a personas como tú, para que te cambie el chip y disfrutes de lo que haces. ¿Difícil? Para nada. Todo está en tu cabeza. Nosotros solo te damos donde escuece para que le des un toque y veas lo que tu negocio se está perdiendo. Para eso hemos metido el taladro en LinkedIn...

¡ vamos !

ibericospropios.com

Si vas a pedir jamón ibérico estas fiestas, hazlo aquí antes de que se acaben.

BodyClinic Portopi

Vamos a arrancar con las redes sociales de la clínica estética más potente de Mallorca. ¿No la conoces? Pues si vas o vives por allí, tardas en pedir cita.

Huesca

La mejor zona para montar un negocio rural como el de Teresa, con apartamentos rurales a los que vamos a cambiar la web de arriba a abajo. Ya os la enseñaremos. Vais a desear ir allí el próximo finde.

El Homenaje

Es el nombre de otro nuevo negocio que te pone salas equipadas hasta con cocina para cualquier evento privado o de empresa en Valladolid. Una ideaza a la que estamos poniendo guapa en una nueva web.

Newsletter ¡gracias!



BREAKING NEWS

MARKETING



ÁLEX



Pues nos pasamos por **Marbella** antes de que se echara el frío y el mal tiempo encima para que uno de nuestros clientes, aprovechase para darle un giro a sus productos y pasase a un rango de precios premium, acompañado de la calidad correspondiente.

Estar en un mercado de mucho poder adquisitivo y no aprovecharlo es pecado, sobre todo cuando tu marca tiene productos acordes y que te pueden dejar un buen pellizco. Ideas así no te las ponen en marcha todos los días, ¿a que no? Cambia de equipo...

Por otro lado, nos metimos de lleno en Google Ads, para gestionar la publicidad de coches que muchos gustan de lucir para vestir su imagen de marca personal o corporativa, con la empresa que tiene la mayor flota de ellos en España y que es cliente nuestro: **Radikal World Madrid**.





Para tu negocio también tenemos ideas.

Y qué mejor publicidad online, que pegó el pelotazo, que vestir uno de los Lambos con los marcajes de la Guardia Civil (con su permiso, claro). Pelotazo en redes y hasta en las noticias de la tele.

lecciones aprendidas

COMPETENCIA



JOAQUÍN

¡Chsss! ¡Chsss! Esto es para ti que estás acostumbrado/a a que tu departamento de marketing te cuente lo que quieres escuchar en lugar de la verdad (o a seguir a algún gurú de las ventas milagrosas).

1. Te vamos a contar los errores que hemos ido corrigiendo este año a empresas grandes y pequeñas que no sabían por dónde fugaban sus negocios. Toma nota.
2. Averigua, de verdad te lo digo, si la gente busca lo que vendes y **cómo** lo busca.
3. Hay que **ir de menos a más**, tanto en dinero, catálogo y presencia online. Todo a la vez es la ruina.
4. No quieras vender a todo el mundo. Cuanto más elegido **el público**, menos gastas y más vendes.
5. No hagas lo mismo que **tu competencia**, a ti no te va a funcionar.
6. **Olfatea** dónde se esconde la gente que te va a comprar o contratar.
7. Cuidado con la **publicidad online**: capa los algoritmos para que los clics que lleguen sean solo de gente interesada.
8. Tener un **departamento de marketing** fijo dentro de la empresa es tirar el dinero en nóminas del siglo pasado. Contratar agencias grandes es más de lo mismo.
9. Si piensas que vas a crecer sin invertir en darte a conocer y en ganarte la confianza del público, **vas de culo y cuesta abajo**.
10. Huye de Wordpress como del demonio. Ni lo necesitas ni te mereces **ser esclavo** de un programador que no tiene ni idea de vender y que hace las cosas cuando "puede".
11. Tu mayor error será creer que la gente piensa como tú. Para ellos **no eres nadie**, para Google tampoco.
12. La gente que no te aporte **ideas de crecimiento**, fuera.
13. Lo siento, estamos cansados de que nos venga gente que confió en un **freelance** que les dejó tirados. En el mundo online, un buen equipo vale oro, porque tu negocio no parará por nadie, ni siquiera por ti.
14. Recuerda que **estás en España**, el lugar donde primero te cobran un pastón, por si acaso no vuelves, y luego tienes que suplicar para que te atiendan.
15. **Busca lo diferente**, es decir, a nosotros, y tendrás resultados y trato diferentes.



mesa para cuatro

reconstruir un negocio



MARKETING

JOAQUÍN

Cuando una riada de mala reputación o de agua se lleva tu negocio por delante, hay que reaccionar y no quedarse parado.

Lo primero será ver cuál es tu **actividad mínima viable** con lo que tienes ahora mismo y luego ver de dónde sacar dinero para salir adelante lo justo para reorientar el rumbo o volver a arrancar (financiación, ayudas como el Kit Digital, ahorros, etc.), sin gastar un euro donde no debes. Como en el ejemplo del artículo anterior, hay que ir paso a paso, tomando **decisiones a medio plazo**, nada de a largo.

Después evalúa los contactos que tienes, que puedes volver a recuperar como clientes, tanto online como offline. Hora de transmitir un nuevo mensaje y de hacerte presente, como en el caso anterior, en lugares donde puedas captar nuevos clientes.

En **PLACEWEB** llevamos ayudando a la gente 5 años ya. Y si hay algo que nos caracteriza es que no dejamos que nadie se gaste el dinero a lo tonto, por muy grande que sea la empresa.

Cuando un negocio se ve inmerso en una crisis de cualquier tipo, el nerviosismo y la urgencia hacen que se tomen malas decisiones o se confíe en el primero que pasa por la puerta prometiendo un mundo de color de rosa. Cualquiera con dos dedos de frente sabe que lo bueno y rápido no existe en el mundo empresarial.

Si te ves en una de estas o conoces a alguien en apuros con su negocio a nivel de ventas o de reputación, dile que aquí nos tiene. Bastará con poner en orden las cosas para que los engranajes comiencen a funcionar de nuevo.

Todo lo demás son cantos de sirena.

¡contáctanos ya!



marketing en uso



MARKETING

ÁLEX

¿Qué hacer cuando tienes una tienda en Shopify que no posiciona porque no sabías que es un chiringuito que no posiciona en Google? Es lo que tiene intentar hacerle la competencia a Amazon en plan cutre y sacando toda la pasta posible a la gente que se monta allí una supuesta tienda. Vamos allá.

hacer que tu producto entre por los ojos

Siempre hay una manera de entrar en un mercado saturado. En este caso: donuts. Sí, hay hasta franquicias dedicadas a ello, pero no lo abarcan todo. Cojamos donuts cuadrados, veganos y fáciles de comprar online. ¿Por qué tienen que ser redondos? **Ya tenemos un perfil rebelde** como potencial cliente, solo por eso.

Cambio de estrategia de ventas. ¡Cómo no! Otra vez.

Claro, tienes un producto ideal en una tienda que no posiciona. Habrá que darla a conocer de alguna manera, ¿no?

Lo primero es hacer que el cerebro quiera el producto, así que las imágenes de móvil normales no van a servir: fotografía profesional con superficies brillantes, cremas desbordantes y todos los clichés que atacan al cerebro más primitivo. Y un empaquetado a base de mensajes de peligro...

Lo segundo es viralizarlo. ¿Cómo? De menos a más, como siempre y gastando lo menos posible. ¿Cómo consigues la prueba social de tu producto? ¿Que guste y el boca a boca comience a funcionar?

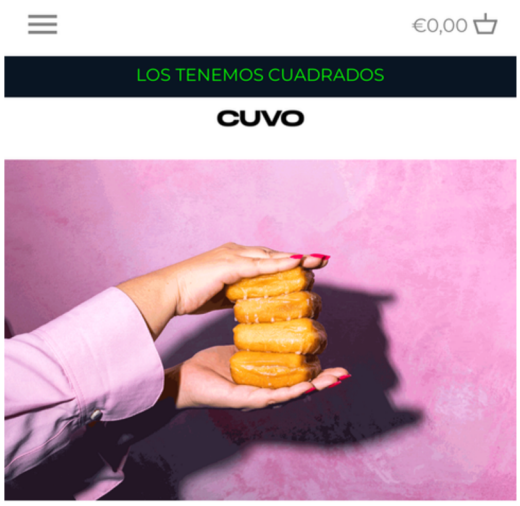
Lo tienes en la punta de la lengua, venga...

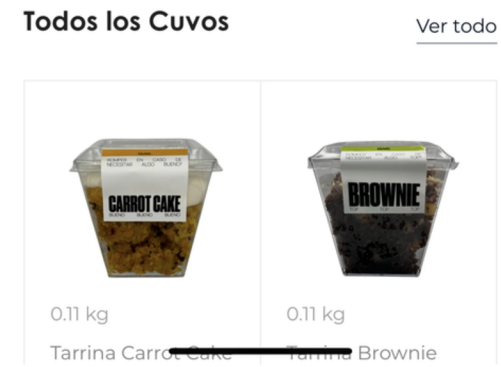
marketing en uso

¡Dándoselo a probar a la gente! ¡Yessss! En lugar de gastar en publicidad, vámonos a eventos y a hacer encuestas por la calle.

JOAQUÍN







Eso es. Nunca hagas lo que hace tu competencia. El pastón que iba a llevarse Google, que no tienes, lo metemos en el Primavera Sound Festival, cerquita de donde tienes el negocio, en la zona VIP y también para el público general. **Resultado: bombazo**.

Como bien pone en los carteles: Los tenemos cuadrados.

Luego solo hay que dejar que se haga bola y tienes que comenzar a servir tu producto a pastelerías y a domicilio.

Además, te metes en el mercado vegano dándote a conocer por el morro en podcast del tema y a colaborar con tiendas de productos veganos.

Siguiente paso, cambiar de plataforma de venta online y escapar de Shopify como culminación del proyecto.

Todo paso a paso y gastando dinero cuando toca y en lo que funciona para tu negocio. ¿Qué más podemos decir? Que pidáis online porque vais a flipar.
www.cuvofoods.com

"no hagas lo que hace tu competencia"

JOAQUÍN

Wordpress en crisis...



Una disputa entre Matt Mullenweg, cofundador de WordPress y fundador de Automattic (la empresa detrás de WordPress.com), y WP Engine, una empresa de alojamiento especializada en WordPress ha puesto en peligro a toda la comunidad.

La controversia surgió tras la adquisición del popular plugin Advanced Custom Fields (ACF) por parte de WP Engine, y su posterior decisión de hacerlo de código cerrado.

¿Por qué es importante este conflicto? Porque Wordpress ya no es de fiar, como bien saben todos los clientes a los que hemos sacado de ahí para ahorrarles disgustos y dinero.

1. **Cambio de filosofía:** La decisión de cerrar el código de un plugin tan utilizado generó una ola de críticas en la comunidad. WordPress se basa en el principio de software libre y código abierto, y acciones como estas levantan preguntas sobre la dirección que está tomando el ecosistema.
2. **Impacto en la comunidad de desarrolladores:** ACF es un plugin esencial para muchos desarrolladores. Cambiar sus términos de uso puede afectar cómo los profesionales trabajan y generan soluciones en WordPress.
3. **Enfrentamiento entre liderazgo y empresas externas:** Matt Mullenweg criticó públicamente las acciones de WP Engine, calificándolas de contrarias a los principios de WordPress y del software libre. Esta postura ha provocado un gran debate sobre el control y la dirección del proyecto WordPress a largo plazo en toda la comunidad de desarrolladores.
4. Que una parte quiera toda la tostada para sí, quiere decir que los que hasta ahora han estado cobrando pastones por hacer páginas en plantillas... **ya no van a ganar tanto**.



Wordpress se ha quedado atrás en diseño web.

Hay sistemas mucho más modernos y sencillos de implementar hoy día.

Nuestro consejo es el de siempre: el 99,9% de las empresas no necesitan Wordpress ni gastarse un pastón en ello, para que luego, además, no tengan el control de su propia web. Sal de ahí mientras puedas. ¡Llámanos!

Nuestros Valores

ÁLEX

Hay negocios que son nuestra competencia, por decirlo de alguna manera, que tiene contratado **personal en la India** (cada vez más). Si ya cobran fortunas a la gente por asuntos que cuestan 1/10 parte, apuestan por ganar dinero engañando y dejando de lado a los profesionales de aquí.

Nosotros apostamos por el **talento "pata negra":** el de nuestro país. Y mira que nos llegan mails de empresas indias, pero lo mismo les va a dar. La gente joven viene con ganas de hacer y grandes ideas. Es nuestra manera de ser.

La próxima vez que te den un presupuesto, danos un toque y compara. No vas a encontrar nada mejor que nuestro equipo: **somos de casa**.



nos encantó...

A Vinicius no le dieron el balón de oro, guste o no guste, pero Chupa Chups supo aprovechar la ocasión para hacerse viral.

La Canción del Pirata...

JOAQUÍN

Si eres de Madrid, estás en peligro. A la gente de por allí, nuestra competencia, se le está yendo la cabeza con los precios de los servicios de marketing. Será por eso que cada vez nos viene más gente de allí.

Vale, que la vida está más cara que en otros sitios, como Valladolid o Cáceres, pero limar el presupuesto de un negocio solo por eso, limitando su crecimiento, es engañar a la gente. Pedir 8000€ por una tienda normal con 100 productos es un p... atraco a mano armada. Había que decirlo.
J... con los freelancers.



Atención al Hater

JOAQUÍN

Todo el mundo se va de X (Twitter) hacia BlueSky. Twitter es cierto que es un pozo de odio y barbaridades sin fin, de bulos y de ataques gratuitos. Pero aún se puede hacer negocio... solo por ahora.

Deja de vender y comienza a ayudar.

¡síguenos!