



Análisis de Marketing Online para:



ANÁLISIS REALIZADO POR:

Innovae - Agencia de Marketing Online
Desarrollo web | Social media | Email marketing | Publicidad | Apps
www.innovae.com

TU CONSULTOR DE MARKETING ONLINE ASIGNADO:

miriam.moruno@innovae.com

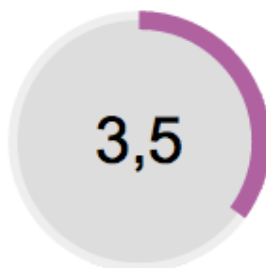
DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre: The Corps
Sector: Restaurantes
Alcance: Local

PERFÍL DE POTENCIAL CLIENTE:

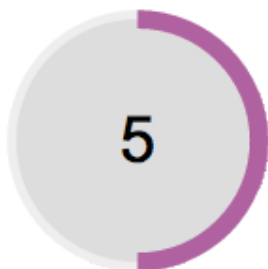
Ubicación: Madrid
Edad: 18-24
Sexo: Indiferente

**TU PUNTUACIÓN GLOBAL DEL ANÁLISIS
EN UNA ESCALA DEL 1 AL 10 ES DE:**

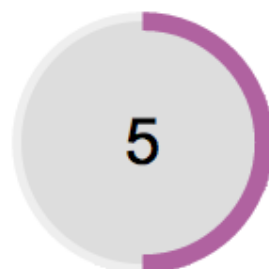


RESULTADOS POR APARTADOS

WEB



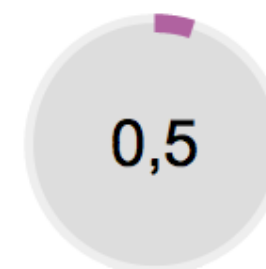
SOCIAL MEDIA



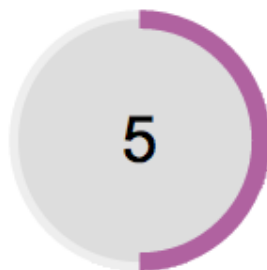
EMAIL MARKETING



PUBLICIDAD



TU PUNTUACIÓN EN ESTE APARTADO DEL 1 AL 10 ES DE:



Principales parámetros analizados:

	Adaptación a dispositivos móviles (diseño "responsive")
	Usabilidad web (Facilidad de uso para el usuario)
	Optimización SEO (URLs amigables, Sitemap, velocidad...)
	Conexión con redes sociales (Enlaces, compartir, comentar...)
	Uso de palabras clave "keywords" y coherencia con el contenido.
	Uso de blog incorporado y nº de publicaciones/mes
	Política de privacidad, aviso de cookies y LOPD
	Redirección de sin www. a con www. (o viceversa)

¿Por qué es importante cuidar tu página web?

Una página web es tu tarjeta de presentación, tu escaparate, tu catálogo. Que esté bien construida, se visualice de forma correcta en dispositivos móviles y que sea fácil de utilizar es fundamental no solo para que se consiga un buen posicionamiento en los motores de búsqueda, sino también para que sea fácil navegar a través de ella. Debes cuidar muy bien qué imagen transmites y exponer claramente qué servicios ofreces.

Las claves del éxito:

- ★ Diseño web "responsive" (Apto para dispositivos móviles). Hoy en día es vital un correcto visionado en móviles.
- ★ Gestor de contenidos robusto y versátil (CMS) que permita escalar la página de forma ordenada.
- ★ Diseño actual pero práctico. Lo visual es importante pero lo primero es la usabilidad.
- ★ Incluir el software adecuado: Blog, Compartir en RRSS, Mapa web, Herramientas de SEO, Seguridad...
- ★ Optimizar la página y el servidor para conseguir un mayor rendimiento y posicionamiento en buscadores.

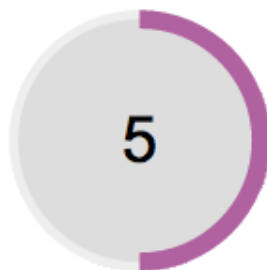
Nivel de prioridad para tu estrategia:



BAJO

Amplia información de este apartado con tu consultor de marketing asignado:

TU PUNTUACIÓN EN ESTE APARTADO DEL 1 AL 10 ES DE:



Principales parámetros analizados:

	Uso de perfiles o páginas de empresa
	Correcta elección de las redes sociales a utilizar
	Publicación de material propio
	Continuidad en el nº de publicaciones
	Uso de promociones y/o concursos
	Optimización de perfiles e imagen corporativa
	Participación de los seguidores (Engagement)
	Coherencia del contenido compartido

¿Por qué es importante cuidar las redes sociales y el blog?

Hoy en día es imprescindible tanto disponer de los correspondientes perfiles en redes sociales como mantenerlos activos. La generación de contenido es la clave para ganar visibilidad, reputación y posicionamiento. Trabajar de forma constante las redes sociales y el blog es básico para tu estrategia de marketing, así como elegir de forma adecuada en qué canales se mueve tu perfil de cliente.

Las claves del éxito:

- ★ Disponer de los perfiles en las redes sociales donde se encuentre nuestro perfil de cliente.
- ★ Actualizar los perfiles sociales a diario. La constancia es la clave del social media.
- ★ Compartir material propio y lo más diverso posible. La información compartida debe ser útil para nuestros seguidores.
- ★ Fomentar la interacción con los usuarios a través de promociones, encuestas, sorteos...
- ★ Medir continuamente los resultados para adaptar la campaña a las demandas de los usuarios.

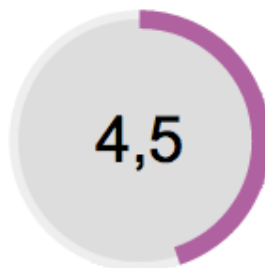
Nivel de prioridad para tu estrategia:



BAJO

Amplia información de este apartado con tu consultor de marketing asignado:

TU PUNTUACIÓN EN ESTE APARTADO DEL 1 AL 10 ES DE:



Principales parámetros analizados:

	Base de datos de emails y/o teléfonos de potenciales clientes
	Envío periodico de información a base de datos
	Continuidad en el nº de envíos por mes
	Correcto diseño de la Newsletter
	Plataforma utilizada para realizar los envíos
	Aumento de contactos por envío
	Información detallada sobre el nº de envíos y el nº de aperturas
	Correcto uso de la "llamada a la acción" en cada envío

¿Por qué es importante cuidar tus notificaciones a clientes?

El E-mail y SMS Marketing son herramientas muy eficaces para asentar tu listado de clientes, conseguir visitas a tu página web o tienda online y aumentar tus conversiones. El envío de newsletters a través de correo electrónico o mensaje de texto al móvil permite mantener a tu base de datos informada de ofertas y novedades, últimos cambios o incluso enviarles cupones descuento para premiarlos.

Las claves del éxito:

- ★ Recopila los correos de tus contacto para formar una base de datos a los que enviar tus Newsletters.
- ★ Tanto la Landing como la Newsletter deben ser directas y claras. Nada de sobrecargar de información
- ★ Utiliza un software específico para enviar los correos, de lo contrario tus mails pasarán a ser "spam".
- ★ Monitoriza las métricas de tus envíos y no abuses de tus listas de correos. Aperturas, clics, bajas ...
- ★ Ofrecer información útil para los usuarios: novedades, ofertas, promociones, curiosidades...

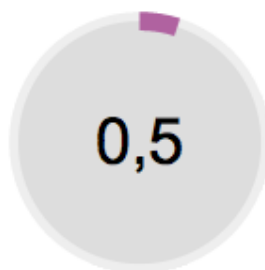
Nivel de prioridad para tu estrategia:



BAJO

Amplia información de este apartado con tu consultor de marketing asignado:

TU PUNTUACIÓN EN ESTE APARTADO DEL 1 AL 10 ES DE:



Principales parámetros analizados:

?	Campañas publicitarias activas
?	Canales utilizados para la campaña
?	Inversión destinada a publicidad
?	Uso de página promocional (Landing page)
?	Claridad y usabilidad de la página promocional
?	Correcto uso de las herramientas de análisis
?	Uso de remarketing
?	Coherencia del mensaje entre la publicidad y el destino de la misma

¿Por qué es importante tus campañas publicitarias?

Debido a la alta competencia de internet se hace necesario hacer inversiones de forma periódica en publicidad. Existen diferentes mecanismos, desde anunciarse en Google (Adwords), Campañas de re-marketing, post patrocinados en Facebook o LinkedIn, banners patrocinados en otras webs...

Las claves del éxito:

- ★ Genera una landing page (Página promocional) como canal de conversión de tu campaña.
- ★ Cuida tanto más el destino de tu publicidad y no solo los mensajes y banners publicitarios.
- ★ Evalúa correctamente el importe de la inversión. NO siempre más inversión se traslada en más conversión.
- ★ Asegurate de tener bien definido a tu perfil de cliente ideal y los canales en los que se mueve.
- ★ Monitoriza las métricas de tus campañas publicitarias diariamente para optimizar su eficacia.

Nivel de prioridad para tu estrategia:



BAJO

Amplia información de este apartado con tu consultor de marketing asignado:

Sobre nosotros:

- ★ Desde 2005 asesorando a nuestros clientes para conseguir sus objetivos mediante acciones de marketing digital.
- ★ Mas de 1000 proyectos realizados y gestionados con éxito para pequeñas y medianas empresas.
- ★ Departamentos específicos para cada servicio con personal especializado en dicho servicio. Desarrollo web, desarrollo de apps, publicidad, social media...
- ★ Gestor de proyectos específico por cliente para coordinar todos los servicios prestados y ofrecer soporte y consultoria cuando se necesite.
- ★ Especializados en Marketing Analytics. Ofrecemos informes de todos los servicios que prestamos donde medir la eficacia de los mismos y el rendimiento.

Innovae es una Agencia de Marketing Online especializada en ofrecer soluciones para mejorar la presencia en internet de pequeñas y medianas empresas. Ofrecemos todos los servicios necesarios para mejorar la visibilidad de tu empresa, la reputación de tu marca, la captación de nuevos clientes y la fidelización de los actuales.

Tu negocio, tu estrategia

Porque cada empresa es diferente, la tuya necesita una estrategia a medida. La personalización del plan de marketing es fundamental para estudiar a quién quieres llegar, qué imagen quieres transmitir y cómo quieres alcanzarlo.

Concentra esfuerzos, apóyate en un equipo

La estrategia de marketing debe ser vista como un conjunto de acciones. Con Innovae unificas tu web y aplicaciones, tus campañas, tus redes sociales y tu comunicación en manos de profesionales.

No inviertas más, invierte bien

Uniando tu estrategia reduces tiempos y gestiones a la vez que agrupas tus resultados. El marketing también está pensado para las pequeñas y medianas empresas, solo hay que gestionar los recursos adecuadamente y apostar por la especialización.

Portfolio: Durante estos años hemos trabajado y trabajamos con grandes empresas pero el 90% de nuestros clientes son pequeñas y medianas empresas como la tuya.



Panasonic



interxion



Gracias por permitirnos asesorarte. Esta es solo una pequeña muestra de todo lo que podemos hacer por ti y tu negocio



ANÁLISIS REALIZADO POR:

Innovae - Agencia de Marketing Online
Desarrollo web | Social media | Email marketing | Publicidad | Apps
www.innovae.com

TU CONSULTOR DE MARKETING ONLINE ASIGNADO:

miriam.moruno@innovae.com