

# e-Marketing

## ampliar mercados y conseguir clientes



Es un conjunto de técnicas orientadas a conseguir que cuando un cliente o potencial busque el servicio o producto que ofrecemos nos encuentre entre las primeras opciones de los resultados de búsqueda o en los sitios especializados. Hoy día un porcentaje muy alto de las búsquedas de proveedores se realiza por internet con un simple buscador. No existe medio con más opciones de "targeting" (conseguir aparecer solo ante clientes potenciales), retorno de inversión y rapidez en la re-definición de estrategias.



### Optimización/posicionamiento en buscadores (SEO)

La actividad de SEO (Search Engine Optimization) es un servicio que optimiza la web y sus contenidos, de tal manera que ésta puede ser visible y bien puntuada por los motores de búsqueda. El resultado es simple : cuando alguien busque nuestro producto o servicio nos encontrará en primeras posiciones.



### Publicidad directa en buscadores (especialidad Google)

Google ha revolucionado el mundo de la publicidad ofreciendo un sistema que permite definir:

**palabras clave + inversión + ubicación**

qué ofrecemos    cuánto queremos invertir    establecemos objetivo geográfico

Esto garantiza que solamente mostraremos nuestro anuncio exactamente a quién decidamos, evitando campañas innecesariamente amplias y costosas. Incluso después de esto, solo pagaremos por el click voluntario de alguien interesado realmente en lo que ofrecemos; es decir, un potencial cliente.

**No hay inversión publicitaria en cualquier medio (tv, radio, prensa, etc...) que requiera tan poca inversión y de tan buenos resultados.**



### Otros

Cada cliente es único y por ello reunimos servicios especializados como anuncios en **portales sectoriales**, **diseño de banners**, **SMS**, **microsites**, **concursos y promociones**, **boletines electrónicos** (newsletter) o cualquier necesidad detectada después de presentarnos su caso.