

PROMOCIÓN MARKETING DE CONTENIDOS

El marketing tradicional es cada vez menos efectivo por minuto. El marketing de contenidos es una técnica de marketing para crear y distribuir contenido valioso, relevante, coherente para atraer y adquirir un público claramente definido, con el objetivo de impulsar la acción rentable del cliente.

El marketing de contenidos es el contenido que las personas buscan y consumen en vez de evitarlo. Lo mismo se aplicará a cualquier pieza de marketing de contenido, dependiendo de si el destinatario recibió o no valor de ella. Por supuesto, el objetivo es proporcionar el mayor valor posible de su marketing de contenidos a la mayor cantidad de público objetivo posible.

Trabaja con los mejores especialistas en Marketing de contenidos bienvenidos/as al equipo de MCP.

Marketing de
Contenidos Perú



ESTRATEGIA E IMPLEMENTACION PROMOCION SEM

1. Análisis de cliente

Responde a estas preguntas sobre publicidad:

- ¿Estás llevando a cabo algún tipo de marketing para tu empresa?
- ¿Cuáles son tus objetivos de marketing?
- ¿Cuáles son los productos o servicios con mejor salida?
- ¿En qué otro sitio de Internet estás publicando anuncios?
- ¿Y fuera de Internet?
- ¿Calculas el retorno de la inversión que realizas en marketing?
- ¿Tienes sitio web?
- ¿Quién dirige la estrategia de marketing de la empresa?
- ¿Cómo decides el presupuesto que se va a destinar al marketing?
- ¿Es este un negocio de temporada?
- ¿Tienes tiendas físicas?
- ¿Tu competencia te aventaja en el online?

La información que nos indique nos permitirá conocer más tu negocio, tus objetivos comerciales y las metas digitales que deseas alcanzar.

Nuestro equipo de profesionales evaluarán el interior y exterior del giro de tu negocio.



ESTRATEGIA E IMPLEMENTACION PROMOCION SEM

2. Análisis del entorno digital de la web
 - ⇒ Estudio de palabras clave (keywords) y su impacto
 - ⇒ Identificación de competencia empresarial y digital.
 - ⇒ Posicionamiento en buscadores
3. Estudio de medios y canales de contenidos
 - ⇒ Análisis de canales digitales
4. Elección de medios y canales de contenidos
5. Implementación de contenido original y de calidad.
 - ⇒ 2 redacciones
 - ⇒ Implementación en redes sociales
 - ⇒ Implementación en pagina web
6. Reporte y Feedback



MEDICIÓN Y KPI'S MARKETING DE CONTENIDOS

La data a medir son los KPI's involucrados en la gestión y sirven para tener un panorama amplio y aterrizado sobre lo propuesto; también sirven como parte del historial para toma de decisiones y análisis de situación.

Los KPI's a tomar en consideración son:

1) Conversiones digitales

Se establecerá cual es el objetivo comercial de la pagina web, por ejemplo la cantidad de formularios de contacto, clics en enlaces, compras online, suscripciones, logueos y más, y se medirá los resultados dentro del rango de plazo del servicio contrato de MCP.

2) Clics sobre contenidos

Se mide la cantidad total de clics recibidos en los resultados de búsqueda, redes sociales y todo lugar donde se encuentre el contenido creado.

3) Impresiones de contenidos

La cantidad de veces que Google, redes sociales u otra locación muestra los contenidos en los resultados de búsqueda dentro del rango de tiempo del contrato con MCP.

4) Posición en buscador

Es el puesto promedio dentro del tiempo de contrato o mes que obtiene la pagina web o landing page en los resultados de búsqueda de Google.

5) Búsquedas

La cantidad de veces que los usuarios buscan y escriben palabras claves que estén relacionadas con la pagina web, productos, servicios o empresa del cliente.

6) Tráfico generado por contenidos

Se mide la cantidad de trafico que recibe la pagina web o landing page generado por los contenidos creados. Esto permite medir la efectividad en el tiempo del posicionamiento de los contenidos, pero para tener un plano mas aterrizado del tráfico se debe esperar a que con el tiempo, el contenido se posicione cada más en los resultados de búsqueda.

Todo por: **S/800**
+ IGV



BENEFICIOS Y RESULTADOS DEL MARKETING DE CONTENIDOS

El marketing de contenido es una estrategia a largo plazo que se enfoca en construir una relación sólida con su público objetivo al brindarles contenido de alta calidad que sea muy relevante para ellos de manera consistente.

Eventualmente, cuando los clientes toman una decisión de compra, su lealtad ya recae en su negocio. Comprarán su producto y lo preferirán sobre las opciones de la competencia. A diferencia de la publicidad única, el marketing de contenido muestra lo que realmente preocupa a sus clientes.

Hoy, más que nunca, la gente quiere sentirse importantes para las empresas. El mundo es más ruidoso y la atención es nuestro recurso más valioso. Los puntos principales son:

- Asigna el contenido al punto del problema o necesidad del consumidor.
- Usar el tipo correcto de contenido para ese problema.
- Finalmente, asigne el contenido al ciclo de compra de las personas que tienen ese problema.

La mayoría de las compañías no están haciendo marketing de contenido real aun. Es por eso que tendrás una ventaja si trabajas con MCP.

Añadir valor al marketing de contenidos hace la diferencia y nosotros queremos dar valor a su empresa, productos o servicios. El valor del contenido es vital para que el usuario haga la conversiones deseada, así la estrategia de contenidos ira dando los frutos deseados.

El valor apunta a las necesidades clave de su negocio y del cliente, y cómo el contenido los abordará. El objetivo final del marketing de contenido, por supuesto, es hacer crecer su negocio.

Empieza ya a trabajar con profesionales que solo MCP te ofrece.



¿POR QUÉ MCP MARCA LA DIFERENCIA?

MCP es una agencia de marketing online especializada en programación y diseño de páginas web, desarrollo de E-Commerce, gestión de cuentas de Publicidad en Google Adwords, servicios de hosting, publicidad Audiovisual, marketing de contenidos, mailling registro de nombres de dominio y mucho más. El equipo de MCP es de confianza, se preocupa por la viabilidad de los proyectos de sus clientes.

El equipo técnico de MCP está formado por consultores SEO / SEM y programadores que aportan soluciones TIC. MCP cubre la necesidad de las empresas, consumidores, usuarios y profesionales del sector, ofreciendo un equipo profesional en diseño web, maquetación responsive, programación, comercio electrónico, seo, marketing, publicidad y alojamiento web que desarrolla todo tipo de proyectos online para PYMES, autónomos y empresas multinacionales, locales o internacionales.

Numerosos clientes, generalmente PYMES y autónomos, con proyectos globales de internacionalización de negocios en internet, creación de páginas web estándares y puesta en marcha de tiendas online sostenibles avalan el buen trabajo de MCP.

La gran mayoría de los clientes de MCP son recurrentes, el boca a boca sigue siendo la técnica de captación más eficaz, aunque MCP capta muchos nuevos clientes gracias al marketing online que lleva a cabo en internet a través de anuncios y comunicación, tanto de los miembros del equipo, como de la propia agencia.

El equipo de MCP está especializado en el diseño de páginas web con una concepción de proyectos optimizados con (SEO), páginas web internacionales multidominio y multiidioma, creación y gestión de tiendas online (e-commerce) sostenibles y campañas de Google Adwords.

MCP "Web hosting & Domains names" cuenta con servidores optimizados para alojamiento de páginas web y gestiona el registro de nombres de dominio con extensiones de casi todo el mundo.

MCP aporta soluciones tecnológicas y cubre la necesidad de las empresas, consumidores, usuarios y profesionales del sector, de disponer de un equipo profesional en diseño web, programación, comercio electrónico, seo, marketing y publicidad que desarrolla todo tipo de proyectos online.

Trabaja con los mejores especialistas, bienvenido/a al equipo de MCP.

