

*¿Y ahora qué?*

*Hazte fuerte*

**Kreative**  
work



DAMOS FORMA A TUS IDEAS

## SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS EN INTERNET



Como era de esperar, **el tráfico de internet a nivel global ha aumentado** durante la cuarentena. Los datos nos llevan a **a un crecimiento del 56%** en comparación con la media de los últimos 60 días.



Mientras que las tiendas físicas han tenido que cerrar, **las compras online han reportado un incremento del 55%**, sin contar con los supermercados online.



**España** se mantiene como el **segundo país con mayor tráfico** de la Unión Europea, y el sexto a nivel mundial.



Otro de los datos destacables es el **cambio en los picos de tráfico**. Anteriormente se daban entre las 19:00 y las 21:00, y ahora se dan entre las 11:00 y las 14:00, **debido al teletrabajo y las clases online**.

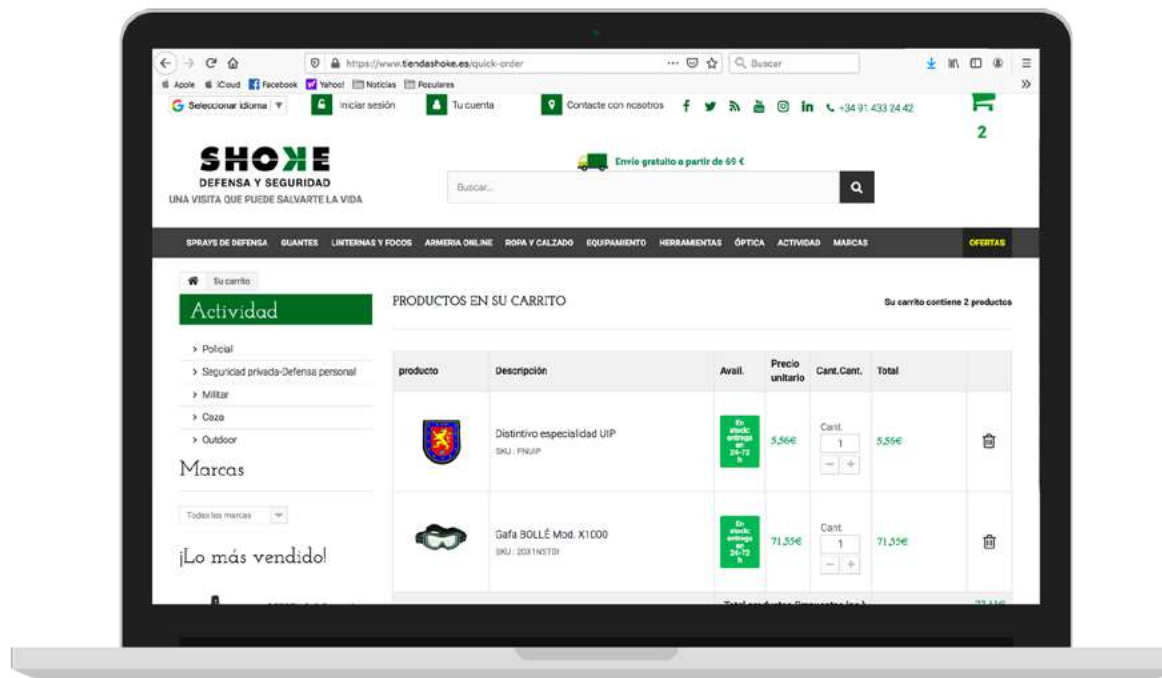
## LAS ECOMMERCE

Al contrario que las tiendas tradicionales, **las eCommerce se han visto beneficiadas hasta el punto de alcanzar número históricos en ventas**, y eso sin contar con los supermercados online.

**Los productos que más han aumentado las ventas online han sido:**

- Deportes +135%
- Jardinería +130%
- Farmacia +26%
- Material escolar + 79%

El 16 de marzo, día en el que se comenzó a trabajar **tras el Estado de Alarma**, se tramitaron **4 veces más pedidos y entregas** que lo que iba siendo la media.



## ¿QUÉ PODEMOS HACER?

Debido a la alta competencia que se genera, **una de las grandes ventajas es un buen posicionamiento en buscadores.** Cuanto mejor posicionado se encuentre una web o eCommerce, más probabilidades de generar tráfico y lograr conversiones tendrá.

**Para ello hay 2 posibilidades:**



- A corto plazo, **SEM**



- A medio y largo plazo, **SEO**



Si no tienes una web o tienda online, **este puede ser un buen momento para realizar una y comenzar a beneficiarte de las posibilidades que ofrece,** y si ya la tienes, **aprovecha para optimizarla y posicionarla.**

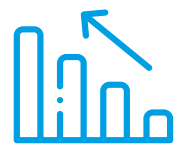
QUÉ HACEMOS

**A CORTO PLAZO**

Si lo que necesitas es **generar tráfico a tu web o comenzar a vender lo antes posible**, lo mejor es comenzar con una **campaña SEM o social ADS**, anuncios en buscadores y en redes sociales para que no esperes que los usuarios te encuentren sino **ir a por ellos antes que a tus competidores**.

Para las eCommerce estas acciones pueden ir acompañadas de **acciones que faciliten la compra a los usuarios**, ya que los centros de logística y transporte están saturados y los usuarios decidirán según las ventajas de las tiendas online.

**Algunas de esas acciones son:**



- **Mayor inversión** en marketing online, para atraer usuarios.



- **Rebajas y descuentos** especiales.



- Gastos de **envío gratis**.



# SEM



El SEM es el uso de herramientas y estrategias que nos ayudan a optimizar la visibilidad y a aumentar la accesibilidad de los sitios y páginas web gracias a los motores de los buscadores en Google, Bing, Yahoo...  
Esto nos permite llevar un tráfico muy segmentado a nuestra web, pudiendo competir cara a cara con grandes marcas y conseguir un retorno de la inversión rápido.

CPL (Coste Por Lead): es el coste a pagar por conseguir un lead o cliente potencial.

CPA (Coste Por Adquisición): es la inversión económica que hemos hecho para conseguir que un consumidor potencial se convierta en una conversión final.

Tasa de Adquisición: Porcentaje de personas que han terminado convirtiendo una acción (por ejemplo, comprar o suscribirse), sobre el número de personas que entra en una web.

INAV, Centro Oficial de Educación Secundaria Online.

ARES, grupo inmobiliario.

## CPL

Reducimos en un

**85,5%**

RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

## Tasa de conversión

Aumentamos en un

**198%**

RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

## CPL

Reducimos en un

**72,39%**

RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

## Tasa de conversión

Aumentamos en un

**368,95%**

RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

FERIA DE LOS COLEGIOS, evento para buscar colegios y centros de FP.

## Nº entradas

Aumentamos en un

**12%**

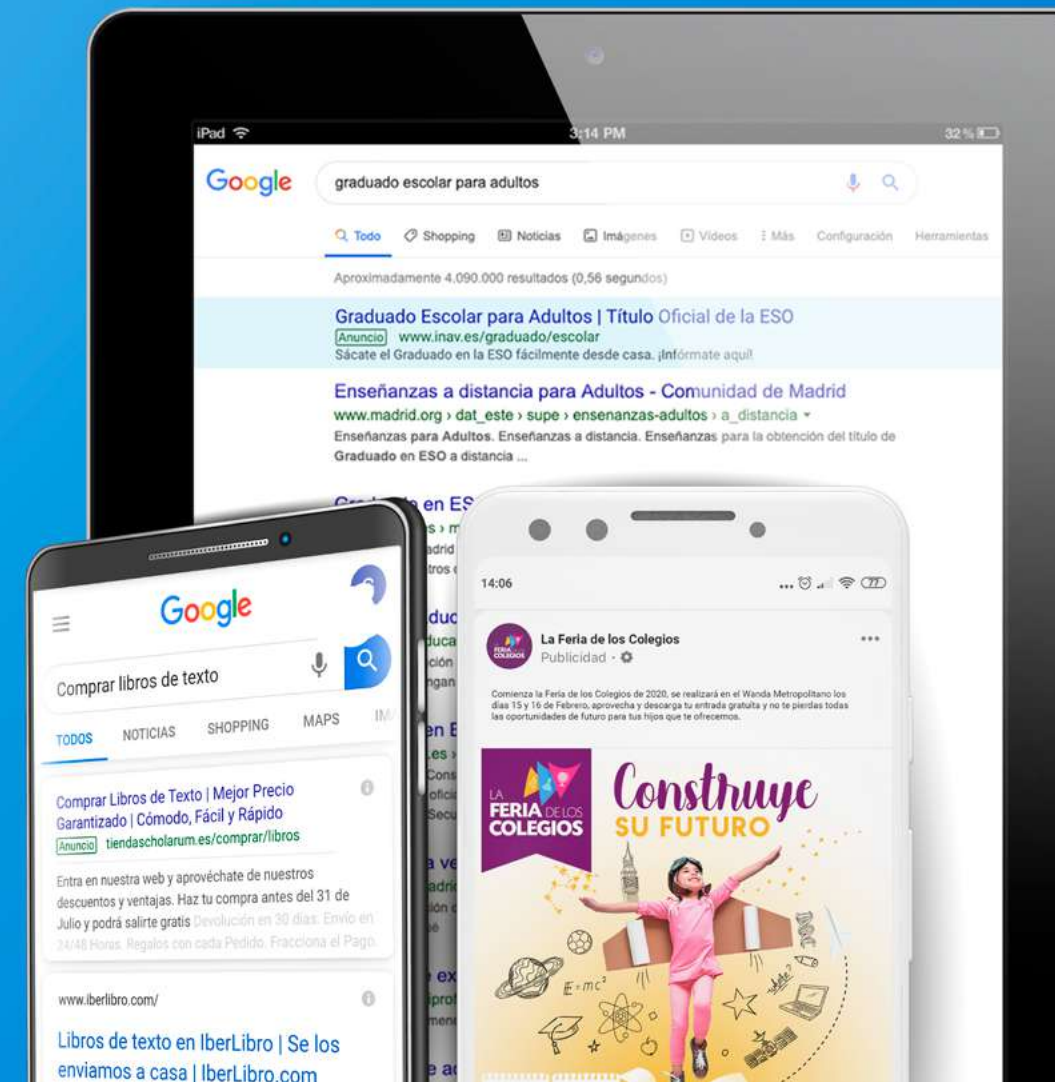
RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

## CPA

Reducimos en un

**11,2%**

RESPECTO AL AÑO ANTERIOR



## CÓMO LO HACEMOS

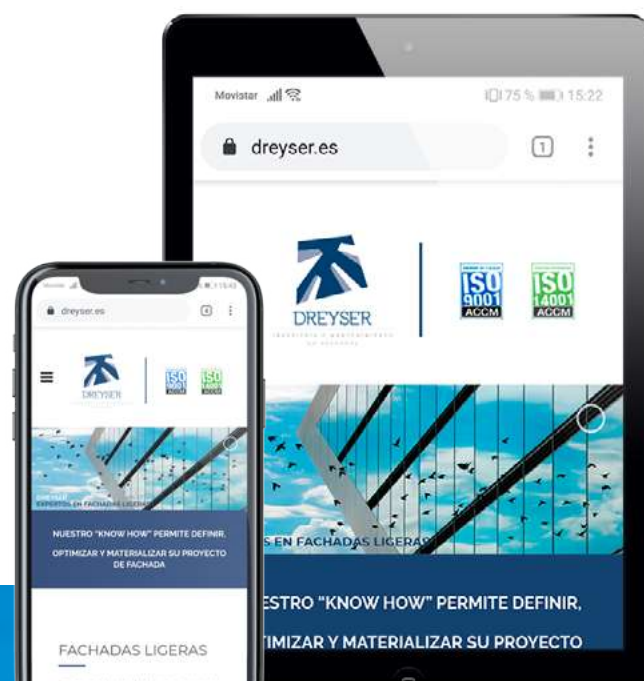
1. Lo primero que realizaremos es un **estudio de las palabras clave**.
2. Posteriormente crearemos una **campaña en Google Adwords**, trabajando con detalle el Quality Score y la convertibilidad de las URL's de destino. Redactaremos anuncios, palabras y URL's y **seleccionaremos las mejores plataformas para realizar SEM**.
3. **Segmentamos y analizamos la audiencia** para enfocar los anuncios a clientes potenciales.
4. En tercer lugar, **optimizaremos y controlaremos de forma constante** el retorno de la inversión.
5. Como punto extra, **realizamos un retargeting en las RRSS con Social ADS**.
6. Para finalizar, **enviaremos informes mensuales con los principales KPI's** de la campaña, como precio medio del clic, CTR, coste de la conversión, etc.



## QUÉ HACEMOS

### A MEDIO Y LARGO PLAZO

- En este caso hablamos de realizar un **proyecto de posicionamiento SEO**, con él conseguirás **aprovechar todos los beneficios que ofrece internet**, consiguiendo aparecer entre las primeras páginas de búsqueda de forma orgánica (sin anuncios). Con ello **la web tendrá un mayor tráfico** y las probabilidades de lograr **más conversiones**, como compras o suscripciones, **aumentarán considerablemente**.
- **Para las eCommerce**, el **SEO** no solo hará que se consiga vender más en campañas de Black Friday o Navidad, sino que se **logrará un aumento de ventas durante todo el año**.





## SEO

{ } El SEO junto con las herramientas de analíticas de Google, Semrush y Sistrix nos permite medir la cantidad de usuarios nuevos, las visitas a tu web, el número de ventas y las posiciones que se ganan respecto a las palabras clave de tu negocio.

GRUPO ARES, grupo inmobiliario.

Web	Usuarios nuevos	Palabras clave			
<b>+47,99%</b>	<b>+50,90%</b>	2019		2020	
DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	<b>3</b>	TOP 10	<b>3</b>	
		<b>2</b>	TOP 3	<b>7</b>	

INAV, Centro Oficial de Educación Secundaria Online.

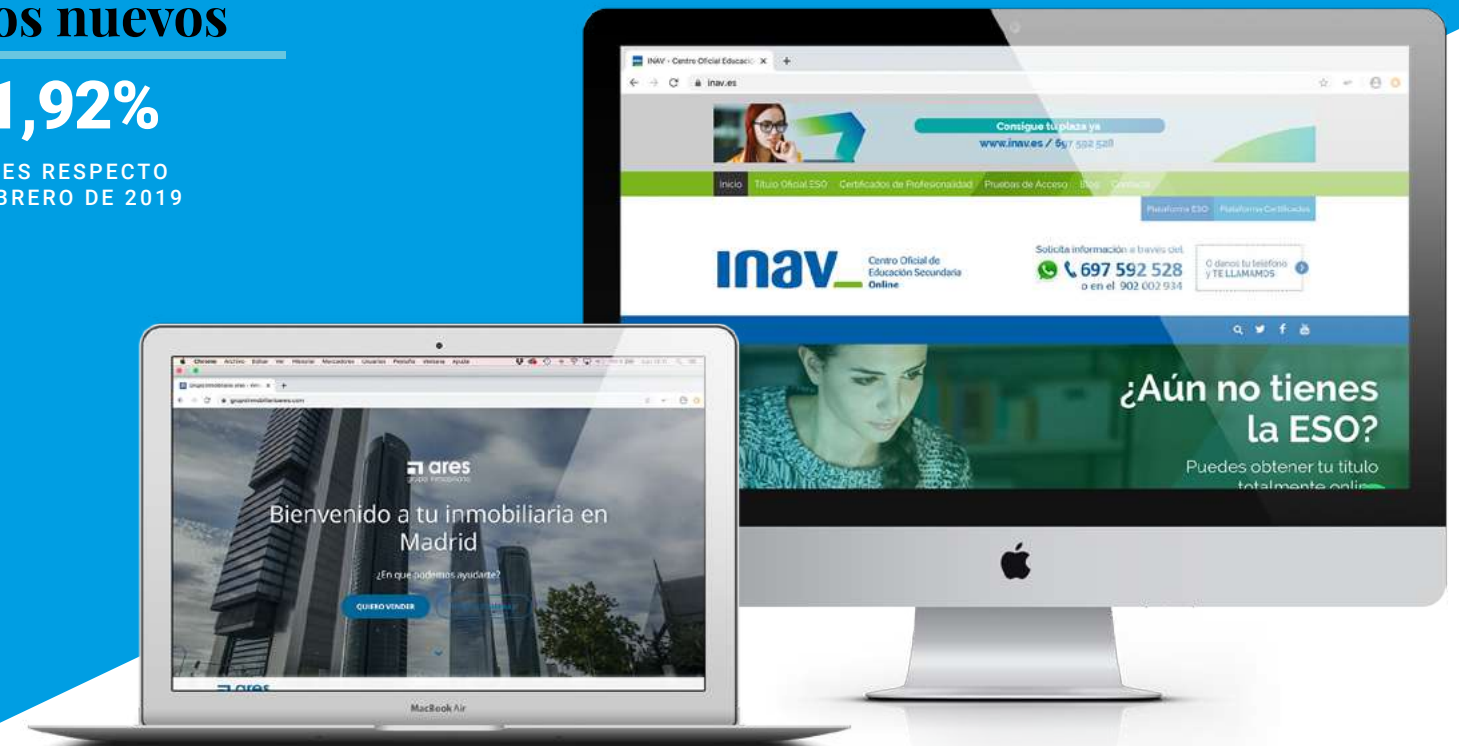
Web	Usuarios nuevos	Palabras clave			
<b>+22,70%</b>	<b>-2,17%</b>	2019		2020	
DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	<b>70</b>	TOP 10	<b>129</b>	
		<b>74</b>	TOP 3	<b>80</b>	

TIENDA SHOKE, empresa líder en equipamiento y material policial.

Web	Blog	Conversiones	Usuarios nuevos
<b>+14,67%</b>	<b>+62,79%</b>	<b>+9,65%</b>	<b>+11,92%</b>
DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019

SOTECMA, especializados en instalaciones y equipos de dosificación, mezcla, transporte y ensilado de sólidos.

Web	Usuarios nuevos	Palabras clave			
<b>+48,65%</b>	<b>+62,20%</b>	2019		2020	
DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	DE SESIONES RESPECTO ENERO - FEBRERO DE 2019	<b>0</b>	TOP 10	<b>49</b>	
		<b>0</b>	TOP 3	<b>9</b>	



## CÓMO LO HACEMOS

**1. Análisis del caso:** Antes de nada, **realizaremos un estudio** de la web actual **para conocer las fortalezas y debilidades** teniendo en cuenta a los principales competidores y la situación de los mismos.

**2. Palabras clave:** A partir de aquí, **decidiremos cuáles son las palabras clave más rentables para la web** seleccionando aquellas más relevantes en cuanto a búsquedas, calidad, competencia, etc. Este **será el pilar de la estrategia**.

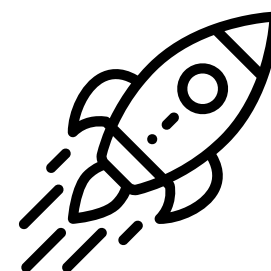
**3. Optimización Web:** Realizaremos una **optimización de la web** en función de estas palabras, **trabajando las principales páginas del site** a nivel de metatags, código alt, enlaces, navegación, redirecciones, sitemaps, estructura, encabezados, menús, paginación, breadcrumbs...etc. **Enviaremos un informe mensual completo para su implementación**.

**4. Linkbuilding:** Tras la optimización del primer mes **trabajaremos el linkbuilding creando enlaces de calidad y utilidad para los usuarios**, que además de traspasar autoridad a tu web, generarán visitas. Creemos en un linkbuilding natural para evitar poner en riesgo tu web ante los cambios de algoritmo.

## ¿Y ahora qué?

El confinamiento ha obligado a aumentar el número tanto de usuarios web como de compradores online, **abriendo aún más el mercado**. Con el paso del tiempo, cada vez son más las empresas que se están dando cuenta, están actuando y comienzan este proceso. **No hablamos de una posibilidad, sino de una realidad** que se corrobora a través del crecimiento en ventas y en tráfico online.

**3 de cada 10 compradores son nuevos**, y un 75% de ellos dice que volvería a comprar por internet.



Lo que significa que **tras la pandemia habrá más consumidores online** y la gran mayoría con una buena experiencia de compra, por lo que aún **estás a tiempo de realizar tu eCommerce y/o página web, y lograr un buen posicionamiento** para la guerra online que se avecina.



ESTO ES LO QUE HACEMOS



**KREATIVE WORK, AGENCIA DIGITAL CREATIVA**

- SEO, SEM y ADS. Posicionamiento orgánico y campañas en redes y google
- Diseño y desarrollo web, Microsites y Landing Pages
- Diseño y desarrollo de Newsletters & Email Marketing
- Publicidad Display & Rich Media
- Diseño y desarrollo de Apps
- Diseño gráfico y editorial
- Presentaciones y dossiers



**TENEMOS DOS FORMAS DE TRABAJAR:**

- **Soluciones concretas** a proyectos.
- Nos integramos en tu empresa para ofrecer **servicios plenos ante cualquier necesidad** que pudiera surgir durante todo el año.

TRABAJOS REALIZADOS PARA

*“Dale al cliente siempre más de lo que espera”.*— Nelson Boswell



*A menos que tengas más preguntas,  
¡es momento de empezar!*

**Kreative**  
work



DAMOS FORMA A TUS IDEAS

C/Preciados, 11 - 3ºA. T: +34 91522 82 87  
28013 Madrid M: +34 674 353 409

[info@kreativework.com](mailto:info@kreativework.com)

[www.kreativework.com](http://www.kreativework.com)