

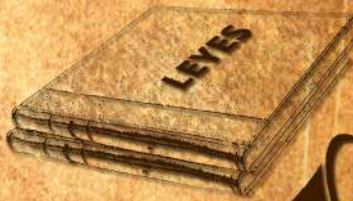


GRUPO1

Consultores **TIC**

Publicidad - Promoción

**Diseñamos, Legalizamos y
Promocionamos su negocio.**



916 030 558 - 629 176 760 - comunica@grupo1.es - <https://grupo1.es>

GRUPO1 - C/Antonio Machado, 33 28232 las Rozas de Madrid (España) - Miguel Regino Sancho - NIF 05232774K
Horarios de Atención : Lunes a Viernes de 10:00 a 14:00 y 17:00 a 19:00 bajo el calendario laboral de la Camp y la ciudad de las Rozas

Promoción Publicitaria



Publicidad: Empezaremos diciendo que la publicidad es la divulgación de información con la intención de que las personas o empresas conozcan y adquieran determinados servicios o productos.

Existen muchos medios de publicitarse pero hablaremos fundamentalmente de como promocionar un negocio, productos y/o servicios de formas sencillas y gratis o casi, dependiendo de como lo hagamos.

Lo que vamos a intentar es ganar el máximo número de nichos de mercado donde puedan encontrarse nuestros Clientes potenciales, partiendo de la base de tener una página Web que reciba más visitas además de las posibles llamadas que nos realicen.

Veamos los medios a utilizar, sus ventajas e inconvenientes:

Directorios de Empresa o de enlaces

Son Web especializadas o no, que tienen una base de datos de distintas empresas a la que acuden los distintos usuarios cuando necesitan un determinado producto o servicio.

Ventajas:

Si te das de alta en la mayoría de ellas habrás ganado la posibilidad de que te vean los distintos usuarios de esa Web y además a nivel de SEO también se tiene en cuenta que si quien nos enlaza y tiene un buen [PageRank \(PR\)](#), el nuestro también aumenta.

Desventajas:

Tardas un tiempo en hacerlo por ello es conveniente que tengas preparados tus datos para el registro y los temas que quieras colocar, teniendo en cuenta que dependiendo de cada uno puede que te dejen colocar, textos explicativos de actividades, imágenes, incluso videos, teléfonos, Web, etc.

Directorios de Empresa o de enlaces

Aquí os dejo los más importantes junto a su Page Rank:

- PR7 <http://www.europages.es/>
- PR7 <https://biz.yelp.es/>
- PR6 <http://11870.com>
- PR6 <http://www.paginasamarillas.es/>
- PR5 <http://www.qweb.es/>
- PR5 <http://es.kompass.com/>
- PR5 <http://www.guiaserviciosproductos.com/>
- PR5 <http://www.yalwa.es>
- PR4 <http://www.indizze.com/>
- PR4 <http://www.vulka.es/>
- PR4 <http://www.hotfrog.es/>
- PR4 <http://www.mundoenlaces.com/>
- PR4 <http://www.callejeando.com>
- PR4 <http://www.buscadorespanol.com/>
- PR3 <http://www.budiweb.com/>
- PR2 <http://www.guiaespana.com.es/>
- PR2 <http://www.guia-empresas.net/>
- PR2 <http://www.buscoempresas.com/>

Promoción Publicitaria

Empresas anunciantes

Son empresas que te permiten anunciarte de forma gratuita, colocando fotos, textos e incluso videos.

El único inconveniente es que para ser efectivo tienes que estar renovando tus anuncios lo más asiduamente posible, porque si no perderás posicionamiento dentro de los anuncios.

Otro tema importante son las palabras claves de búsqueda para que tu anuncio sea lo más efectivo posible. Utiliza distintas palabras de búsqueda que signifiquen lo mismo pero todas al mismo tiempo:

Ejemplo: Si vendes sidra, coloca "**Sidra de zumo de manzana**". De esta forma tanto los que busquen zumo de manzana como sidra, te encontraran.

Ejemplo de ello son las siguientes:

<http://www.vibbo.com/>

<https://www.clasf.es/>

<http://www.milanuncios.es/>

<http://www.evisos.es/>

<http://es.qdq.com/>

<http://globalizad.com/>

<https://www.anuncioneon.es/>

<http://www.soovil.com/>

<https://anunciofrezco.es/>

<https://es.wallapop.com/>

<http://www.anunico.com/>

<http://anunciosfree.org/>

<https://www.casinuevo.com/>

<http://madrid.wanuncios.com/>

<https://publicamianuncio.es/>

<https://www.anunciototal.com/>

<http://poneranuncios.com/>

<http://www.anunciosocasion.es/>

<http://anunciatelo.es/>

<http://www.euroanuncio.es/>

<http://www.wanuncios.com/>

<http://www.masqueanuncios.com/>

<http://www.locanto.es/>

<http://www.uclasificados.es/>

Promoción Publicitaria

Redes sociales

Las más importantes a tener en cuenta son: **Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Google +, Linkedink, Youtube.**

Una red social es una estructura social compuesta por un conjunto de individuos u organizaciones que están relacionados de acuerdo a algún criterio profesional, amistad, parentesco, etc.

Las redes sociales son muy útiles en cualquier tipo de relación generando influencias de opinión y también sirven para medir el valor que otros le dan a un individuo u organización y el interés que depositan en ellos. Por ello es fundamental plantearse hasta que punto se les va a dedicar el tiempo necesario, porque pueden ser superútiles o convertirse en algo negativo.

Ventajas

Los buscadores tienen bastante en cuenta la actividad que se produce en las redes sociales.

Solo tienes que darte de alta y es gratuito.

Desventajas

Ocupan mucho tiempo y solo son efectivas si tienes una gran cantidad de usuarios.

Blog

Un blog es un conjunto de contenidos de interés basados en opiniones y/o información técnica de experiencias y/o noticias relacionadas, etc., que se actualizan frecuentemente.

Busca blogs que no sean competencia pero que analicen tu actividad y envíales documentación por si les fuera interesante, a veces el que un blog te analice positivamente puede provocar más impacto que un anuncio en TV.

Y si te decides a crear uno propio, piensa que tiene las siguientes

Ventajas

Realizar un blog mejora el SEO ya que se crean multitud de páginas con contenidos de interés.

Mejora tu imagen al ofrecer a tus Clientes tus opiniones y ayudas sobre el tema de interés que hayas elegido.

Desventajas

Ocupa mucho tiempo y si es por encargo tiene un coste alto de desarrollo y mantenimiento si se realiza a medida, eso si a largo plazo siempre se amortiza.

Todos los usuarios que entran al mismo no se convierten en Clientes, eso sí, hacen que si el contenido es interesante los buscadores te posicionen mucho mejor dado que aumentas el volumen de usuarios, con lo cual al final obtienes Clientes de una u otra forma.

Cómo hacerlo:

Es igual que una página Web tienes varias formas, la más sencilla es mediante empresas que te permiten crearlo en poco tiempo pero que al no cobrarte te introducen publicidad, a veces no dejan que introduzcas la tuya y siempre eres dependiente.

La segunda posibilidad es mediante un gestor de contenido tipo Wordpress, Joomla, etc., tiene la ventaja de que es tuyo y la desventaja de que sigues siendo dependiente y los costes son altos.

Por último tienes la posibilidad de realizarlo mediante programación a medida que tiene la desventaja de un coste algo más alto pero a cambio puedes depurar el SEO hasta el limite con lo que las posibilidades de darlo a conocer son mucho mayores, la cantidad de Clientes aumenta, siempre es tuyo y sobre todo ahorras mucho tiempo con lo que el gasto al final se convierte en Inversión.

Promoción Publicitaria

Notas de Prensa

Son informaciones de nuestro negocio, productos o servicios que consideramos de interés y mediante determinadas organizaciones ubicadas en Internet podemos dar a conocer a multitud de medios, ya que estas organizaciones se encargan de la distribución de dichas notas de forma onerosa o gratuita a miles de medios de comunicación digitales como son TV, radios, prensa, revistas especializadas, etc.

Existen de pago, por supuesto con un abanico más amplio de opciones y medios pero también podemos hacer uso de las gratuitas y realizándolo a través de multitud de ellas terminamos llegando a los mismos sitios.

Ejemplo de algunas de ellas:

<http://www.notasdeprensa.es/>

<http://www.acceso.com/>

<http://www.articulo.org/index.php>

<http://www.notaes.net/>

<https://www.prlog.org/>

<http://www.presspeople.com/>

<http://www.tusmedios.es/>

<http://www.notas-d-prensa-gratis.com/>

<http://www.difundetunoticia.com/>

<http://www.invequa.com/>

<http://www.iberianpress.es/>

Las ventajas son todas, las desventajas ninguna.

Promoción Publicitaria

Colaboradores

Éste quizás es el tema que mayor producción da, sin demasiadas complicaciones, con ello no quiero decir que todos los demás no sean interesantes y necesarios, pero por mi experiencia empresarial de casi 40 años puedo decir que el 50% de los Clientes los he conseguido así.

El sistema es sencillo, solo tienes que pensar que tipo de profesionales podrían complementarte sin ser competencia y ofrecerles o bien un intercambio de Clientes o bien un % de la facturación realizada.

Esto trae consigo que puedas ofrecer más servicios con la obtención de una remuneración sin hacer apenas nada y con la ventaja de dar mayores servicios al Cliente o bien simplemente comentar que otros servicios tienen a su disposición al tiempo que estos colaboradores hacen lo mismo contigo de cara a sus Clientes.

Eso sí un tema importante es que sepas que la calidad de sus servicios es tan buena al menos como la tuya porque si no estarías poniendo en peligro tu imagen.

Otro tema importante a la hora de seleccionarlos es que sus precios sean acordes a los tuyos, porque si no os podríais perjudicar mutuamente.

Presentación en zona

Esto es algo simple y que aporta un volumen de Clientes cercanos con el simple hecho de que te acerques a ver a todos los profesionales o empresas de tu zona, les entregues una tarjeta de visita y les comentes qué haces y que estas a su disposición para cualquier tema que necesiten.

Incluso puedes hacer un descuento por vecindad como forma de acercamiento.